

UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA – UFPB
Centro De Ciências Sociais Aplicadas – CCSA
Graduação em Administração – GADM

PLANO DE NEGÓCIO: Seta Construtora Ltda.

JONATHAS GIL DANTAS MARQUES DA ROCHA

João Pessoa/PB
2024

JONATHAS GIL DANTAS MARQUES DA ROCHA

PLANO DE NEGÓCIO: Seta Construtora Ltda.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como parte dos requisitos obtenção do Grau de Bacharel em Administração, pelo Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba / UFPB.

Professor Orientador: Cesar Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.

João Pessoa/PB
2024

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

R672p Rocha, Jonathas Gil Dantas Marques da.

Plano de negócio: Seta Construtora Ltda. / Jonathas
Gil Dantas Marques da Rocha. - João Pessoa, 2024.
62 f. : il.

Orientação: Cesar Emanuel Barbosa de Lima.
TCC (Graduação) - UFPB/João Pessoa.

1. Plano de negocio. 2. Empreendedorismo. 3.
Construtora Seta. I. Lima, Cesar Emanuel Barbosa de.
II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 005

FOLHA DE APROVAÇÃO

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para a Conclusão do Curso de Bacharelado em Administração.

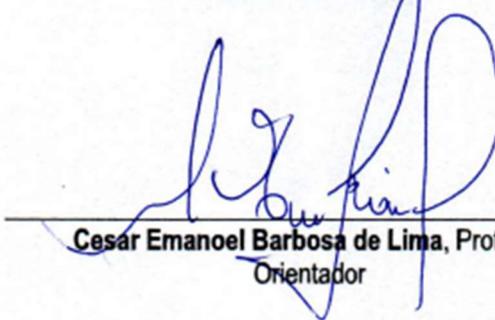
Aluno: Jonathas Gil Dantas Marques da Rocha

Trabalho: Plano de Negócio: Seta Construtora Ltda.

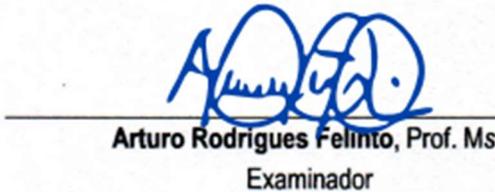
Área da Pesquisa: Empreendedorismo

Data de Aprovação:

Banca Examinadora



Cesar Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.
Orientador



Arturo Rodrigues Felinto, Prof. Msc.
Examinador

Documento assinado digitalmente
gov.br NADJA VALERIA PINHEIRO
Data: 10/10/2024 21:09:58-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Najda Valeria Pinheiro, Profª. Drª.
Examinador

João Pessoa/PB
2024

AGRADECIMENTOS

- Agradeço, primeiramente, a Deus, por ser minha fonte de força e sabedoria ao longo de toda essa caminhada;
- Aos meus queridos pais, Jorio e Magda Eva, por todo amor, apoio e pelos valores que me ensinaram;
- Às minhas irmãs, Juliana Gil e Tatiane Gil, por sempre acreditarem em mim e me inspirarem a seguir em frente;
- Um agradecimento especial à minha esposa, Jessica Cabral, pela paciência, compreensão e apoio incondicional; e aos meus filhos, Lucas Souza e Laura Gil, que são minha maior motivação para ser uma pessoa e profissional melhor a cada dia;
- Agradeço também ao meu sócio, Tiago Araújo e sua esposa Andrea Santos, por estarem ao meu lado nessa jornada profissional, sempre comprometido com nosso sucesso em comum;
- Aos meus amigos de faculdade, em especial ao grupo "Unidos do P5", que agora se denomina "Unidos no Fim do Curso", pelos momentos de união e aprendizado que compartilhamos ao longo dessa jornada;
- Não poderia deixar de mencionar meus Professores, que com paciência e dedicação, transmitiram valiosos conhecimentos que levarei para toda a vida;
- Por fim, expresso minha gratidão ao meu orientador, César Emanuel Barbosa de Lima, pelo apoio, orientação e por acreditar no meu potencial durante a elaboração deste trabalho;
- Aos demais membros da Banca Examinadora, os Professores Arturo Rodrigues Felinto e Nadja Valéria Pinheiro, pela disponibilidade e ensinamentos decisivos anteriores;
- Enfim a todos que, transversalmente, deram sustentação a essa jornada, meu mais sincero e profundo agradecimento.

Muito obrigado!!!

SUMÁRIO EXECUTIVO

O presente trabalho teve como base a metodologia do SEBRAE (2013), que apresenta método prático de como elaborar um plano de negócios, com a finalidade de planejar a expansão de Empresas. Neste caso em específico, da Seta Construtora Ltda., que é paraibana e tem atuação direta na região metropolitana de João Pessoa/PB, atuando na construção e venda de imóveis voltado para classe C e D, com auxílio do programa governamental Minha Casa Minha Vida. A empresa conta com dois principais empreendedores: Jonathas Gil Dantas Marques da Rocha e Tiago Costa de Araújo, ambos formados em Direito pela Faculdade de Ensino Superior da Paraíba - FESP, que decidiram unir seus conhecimentos técnicos em administração para iniciar uma empresa que fosse lucrativa e ao mesmo tempo atendesse o público C e D de forma satisfatória, uma vez que verificaram que grande parte da concorrência não tinha um modelo de negócio sustentável a longo prazo, utilizando materiais tecnicamente inadequados para as construções dos imóveis ofertados no mercado para o segmento em tela. A empresa atua como uma Sociedade Limitada – LTDA, optante pelo sistema de tributação de lucro presumido, legalizada de acordo com as especificidades desta modalidade. O capital social atual é composto através de recursos próprios proprietários, em um valor de R\$310.000,00, dividido em 20.000 cotas sendo 50% de participação de cada um (o valor corresponde a R\$155.000,00).

SUMÁRIO

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	9
1.1. Definição do Negócio	9
1.2. A organização conta com dois principais fundadores - Empreendedores.....	9
1.3. Atribuições e Responsabilidades da Equipe Dirigente.....	10
1.4. Forma Jurídica	10
1.5. Área de Atuação	10
1.6. Capital Social	11
1.7. Identidade Filosófica	11
1.7.1. Missão	11
1.7.2. Visão.....	12
1.7.3. Valores.....	12
2. PESQUISA DE MERCADO	12
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	21
3.1. Estudo dos Clientes	21
3.1.1. Público-alvo	21
3.1.2. Comportamento dos Clientes.....	22
3.1.3. Persona.....	22
3.2. Estudo de Concorrentes	24
3.3. Análise dos Fornecedores	25
3.4. Análise SWOT	27
3.4.1. Forças.....	28
3.4.2. Fraquezas.....	28
3.4.3. Oportunidades	28
3.4.4 Ameaças.....	29
4. PLANO DE MARKETING.....	29
4.1. Logomarca.....	29
4.2. Produtos	30
4.3. Preço	31
4.4. Promoção.....	31
4.5. Praça	32
5. PLANO OPERACIONAL	32
5.1. Cronograma de Projetos.....	33
5.2. Equipe e Recursos Humanos	33
5.3. Processo de Construção.....	33
5.3.1. Planejamento do Projeto.....	35
5.3.2. Projeto e Design	35
5.3.3. Pré-Construção.....	35
5.3.4. Contrução	36
5.3.5. Gerenciamento de Projetos	36
5.3.6. Entrega e Finalização	36
5.3.7. Pós-Construção	36
5.4. Fornecedores e Parceiros.....	37
5.5. Controle de Qualidade	37
5.6 Logística e Cadeia de Suprimentos	38
5.7 Tecnologia e Ferramentas	38

5.8. Gestão de Custos e Orçamento	39
6. PLANO FINANCEIRO.....	39
6.1. Investimentos Fixos	39
6.2. Capital de Giro	40
6.3. Caixa Mínimo	40
6.4. Despesas Operacionais	42
6.5. Estimativa do Faturamento	43
6.6. Custo de Comercialização	44
6.7. Custo de Mão de Obra.....	45
6.8. Custo com Depreciação.....	46
6.9. Custos Fixos Operacionais Mensais.....	46
6.10. Demonstrativos de Resultados	47
7. INDICADORES DE VIABILIDADE	48
7.1. Ponto de Equilíbrio.....	49
7.2. Lucratividade.....	49
7.3. Rentabilidade	50
7.4. Prazo de Retorno do Investimento.....	50
8. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS.....	50
8.1 Cenário Otimista	51
8.2 Cenário Pessimista	53
9. DECISÃO GERENCIAL	54
REFERÊNCIAS	56
APÊNDICE A	57

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

Nesta seção, as primeiras noções do que é a Seta Construtora Ltda., seu propósito, composição empreendedora, aspectos bases, características de mercado e legislação.

1.1. Definição do Negócio

A Construtora Seta Ltda., fundada pelos sócios Jonathas Gil Dantas Marques da Rocha e Tiago Costa de Araújo, é uma empresa comprometida em oferecer serviços de construção com excelência. A empresa tem como missão proporcionar qualidade e preço competitivo, sempre buscando agregar valor aos clientes.

Se destaca no mercado pela sua abordagem profissional e ética, refletindo a formação acadêmica e o compromisso dos sócios com altos padrões de qualidade e satisfação do cliente. Com uma equipe qualificada e experiente, a empresa se dedica a realizar projetos de construção civil com atenção aos detalhes, prazo e orçamento, garantindo que as expectativas dos clientes sejam atendidas e superadas.

Também, é reconhecida por sua transparência, integridade e compromisso em proporcionar soluções construtivas que não apenas atendam às necessidades práticas, mas acrescentem valor aos investimentos imobiliários de seus clientes. Construiu uma imagem mercadológica de 'parceira confiável' para aqueles que buscam construção de alta qualidade, combinada com preços competitivos e um atendimento personalizado.

1.2. A organização conta com dois principais fundadores - Empreendedores:

JONATHAS GIL DANTAS MARQUES DA ROCHA, 36 anos, brasileiro, natural de João Pessoa - PB, divorciado, residente na Rua Comerciante José Miranda de araujo, nº 185, Jardim Oceania, João Pessoa - PB, formado em Direito, com Pós-graduação em Direito do Consumidor e Graduando em Administração, atualmente possui duas empresas, sendo uma a Seta Construtora Ltda., e a outra Exact Livraria, sempre trabalhou no setor de finanças/compras das empresas de sua família.

TIAGO COSTA DE ARAUJO, 36 anos, brasileiro, natural de João Pessoa - PB, solteiro, residente na av. Esperança, nº 56, Manaíra, formado em Direito, atualmente trabalhando na

empresa no setor de compras, gestão de qualidade e setor comercial.

1.3. Atribuições e Responsabilidades da Equipe Dirigente

Cada sócio tem responsabilidade com um dos pilares do funcionamento da empresa e ambos trabalham em equipe em um pilar comum. Para o destrinchamento destas diretrizes, os pilares fundamentais são: Administração estratégica, financeira, compras e qualidade. O sócio Jonathas é responsável por tudo que tange a administração estratégica e financeira, como o planejamento geral, finanças, gestão de recursos, processos, marketing, logística e demais pontos administrativos. Já o socio Tiago fica à frente dos quesitos de pesquisa de preços, compras de insumos, gestão de pessoas, gestão da qualidade, demais responsabilidades burocraticas junto aos órgãos publicos.

1.4. Forma Jurídica

A forma jurídica determinada pela qual a empresa será tratada pela lei e com seus relacionamentos com terceiros será a de Sociedade Limitada - LTDA, pois, é composta por dois sócios como pessoa física tendo responsabilidades limitadas ao valor de suas cotas, correspondentes a 50% da organização de cada um. Contudo com a visão de que respondem solidariamente pela integração do capital social aplicado à Seta Construtora Ltda., sendo assim, é dividido igualmente o conjunto de bens e participação de cada um e respeitando as características e especificações da legislação brasileira sobre sociedade limitada do capítulo IV do Código Civil (art. 1.052 do art. 1.087).

1.5. Área de Atuação

Seta Construtora Ltda. é uma empresa do ramo da construção civil e tem por produto principal a construção de residencias e apartamentos de baixa e media complexidade que atendam o publico C e D. A empresa se enquadra em uma micro empresa do setor de construção civil, tendo como base de sua atividade a construção de edificios.

Figura 1 - Descrição de CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas

Hierarquia	
Seção:	E CONSTRUÇÃO
Divisão:	41 CONSTRUÇÃO DE EDIFÍCIOS
Grupo:	41.2 Construção de edifícios
Classe:	41.20-4 Construção de edifícios
Subclasse:	4120-4/00 Construção de edifícios

Fonte: IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2023).

1.6. Capital Social

O capital social atualmente está aplicado com recursos próprios de cada um dos sócios, de forma igualitária na seguinte forma.

Quadro 1 - Capital Social

Sócios	Valor (R\$)	Participação (%)
Jonathas Gil Dantas Marques da Rocha	R\$155.000,00	50
Tiago Costa de Araujo	R\$155.000,00	50
Total	R\$310.000,00	100

Fonte: Elaboração Própria (2023).

1.7. Identidade Filosófica

Esta ferramenta empresarial permitirá aos nossos gestores a definição da direção estratégica da Seta Construtora Ltda. de uma forma mais assertiva e integrada com pontos de motivação de toda nossa equipe, permitindo a reflexão sobre o nosso papel diante à sociedade e sobre o futuro da empresa.

1.7.1. Missão

" Moldar o amanhã através da construção de sonhos."

1.7.2. Visão

“Crescer junto aos nossos clientes, sendo a construtora de escolha, enquanto continuamos a moldar o futuro da habitação com inovação e compromisso.”

1.7.3. Valores

Segurança - A segurança é primordial em tudo o que fazemos. Comprometemo-nos a criar um ambiente de trabalho seguro e a construir residências que atendam aos mais altos padrões de segurança, garantindo o bem-estar de nossa equipe e clientes.

Eficiência: Valorizamos a eficiência em todos os aspectos de nosso trabalho. Buscamos constantemente maneiras de otimizar nossos processos para oferecer produtos de alta qualidade de maneira ágil e econômica.

Transparência - Operamos com total transparência em todas as nossas interações. Acreditamos que a confiança é fundamental, e fornecemos informações claras e honestas em todos os aspectos do nosso negócio..

Agilidade: Comprometemo-nos a ser ágeis e adaptáveis. Reconhecemos a importância de responder rapidamente às necessidades de nossos clientes e às mudanças no mercado, garantindo que nossos projetos sejam executados com eficiência

2. PESQUISA DE MERCADO

A pesquisa de mercado realizada pela Seta Construtora Ltda. teve como principal objetivo entender as demandas e expectativas dos possíveis clientes, com foco em identificar o perfil dos consumidores, suas preferências e aspectos financeiros relevantes. Para isso, foi utilizado o *Google Forms* como plataforma de coleta de dados, com o período de aplicação compreendido entre os dias 16/09 e 23/09.

O questionário foi composto por 22 questões, abrangendo diferentes áreas de interesse, como o perfil socioeconômico dos respondentes, suas preferências em relação aos imóveis e capacidade financeira para aquisição, buscando adequar os projetos da construtora às necessidades do público-alvo.

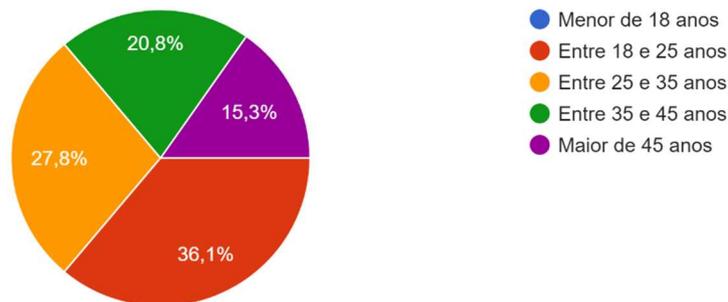
A pesquisa foi distribuída amplamente por meio de grupos de *WhatsApp*, com ênfase em atingir possíveis consumidores interessados em adquirir imóveis pelo programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). Essa abordagem permitiu obter informações diretas de um público-alvo específico, fornecendo dados valiosos para ajustar os empreendimentos da Seta Construtora às expectativas e realidades do mercado.

Com base nos dados coletados na pesquisa de mercado, foi possível identificar que a maioria dos respondentes pertence ao público feminino, representando 62,5%; enquanto o público masculino corresponde a 37,5%. Esses dados oferecem uma visão clara do perfil predominante dos interessados nos empreendimentos, permitindo à Seta Construtora Ltda. direcionar estratégias de marketing e comunicação mais eficazes para esse segmento majoritário

Em relação à faixa etária dos respondentes, a pesquisa revelou uma predominância de pessoas jovens, e em início de carreira ou constituição de família. Os dados mostram que 36,1% dos participantes têm entre 18 e 25 anos, enquanto 27,8% estão na faixa dos 25 a 35 anos, totalizando 63,9% do público entre 18 e 35 anos. Outros 20,8% têm entre 35 e 45 anos e apenas 15,3% estão acima dos 45 anos. Esses números indicam que a maior parte dos potenciais compradores de imóveis está concentrada na faixa etária dos 18 aos 35 anos, demonstrando uma demanda significativa de jovens em busca de sua primeira moradia ou de estabilidade familiar.

Faixa etária (idade):

72 respostas



Fonte – Dados da pesquisa (2024).

Ao filtrar os dados coletados, identificamos que a maioria dos respondentes entre 18 e 25 anos possui ensino médio completo, refletindo um público jovem em início de trajetória profissional ou acadêmica. Já na faixa etária entre 25 e 35 anos, a maioria é composta por indivíduos com

diploma de ensino superior, evidenciando um perfil mais qualificado e estável financeiramente. Esses *insights* reforçam a necessidade de segmentar as estratégias de comunicação da Seta Construtora Ltda., de modo a atender as expectativas e características de cada grupo.

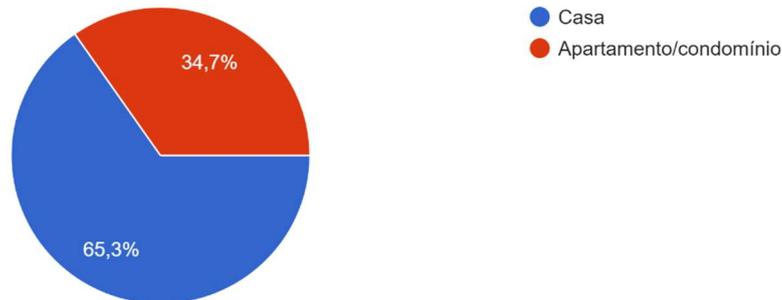
Ao serem questionados sobre a renda familiar, a pesquisa revelou que a maioria dos respondentes se enquadra no perfil de beneficiários do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). 37,5% declararam ter uma renda familiar entre 1 e 2 salários mínimos, enquanto 27,8% possuem uma renda de até R\$ 5.000, ainda dentro dos critérios de elegibilidade do MCMV. Esses dados confirmam que grande parte do público pesquisado está apta a adquirir imóveis pelo programa, reforçando a importância de focar nos empreendimentos voltados para essa faixa de renda.

A parte dos respondentes, 44,4%, atualmente reside em residência própria, enquanto 36,1% vivem em residência alugada. Além disso, 18,1% afirmaram morar em residência de familiares, e uma pequena parcela, 1,4%, reside em residência estudantil. Esses dados indicam que uma parte significativa do público já possui imóvel próprio, enquanto uma parcela considerável vive de aluguel ou com familiares, o que pode apontar para um público potencialmente interessado em adquirir sua primeira moradia.

O Gráfico 2 revela que 65,3% dos respondentes preferem casas, enquanto 34,7% optam por apartamento/condomínio. Apesar dessa preferência pela casa, muitos clientes acabam se contentando com apartamentos devido à falta de recursos para o valor de entrada, ou por não possuírem remuneração suficiente para aprovação do financiamento de uma casa. Nesses casos, há uma tendência de os consumidores optarem por apartamentos com área privativa, que oferecem mais espaço e privacidade, equilibrando o desejo de uma casa com a realidade financeira.

Qual tipo de imóvel você prefere?

72 respostas



Fonte – Dados da pesquisa (2024).

A pesquisa revela que a maioria dos respondentes, 62,5%, prefere imóveis com 3 quartos, seguido por 27,8% que optam por 2 quartos. Apenas 6,9% desejam 4 quartos, 1,4% preferem 1 quarto, e 1,4% buscam imóveis com 5 ou mais quartos.

Embora a preferência majoritária seja por imóveis com 3 quartos, essa escolha muitas vezes esbarra nas limitações financeiras. Muitas famílias acabam optando por imóveis de 2 quartos devido ao menor custo e à maior facilidade de aprovação do financiamento. A renda familiar e a capacidade de pagar a entrada ou as parcelas, são fatores determinantes para que as pessoas ajustem suas expectativas de compra. Assim, apesar da preferência por um imóvel maior, a realidade financeira leva muitos a buscarem opções mais acessíveis, tanto no tamanho quanto no valor.

Ao analisar as preferências dos respondentes sobre a quantidade mínima de banheiros e suítes nos imóveis, os dados revelam que 69,4% dos participantes preferem imóveis com 2 banheiros, seguidos por 15,3% que optam por 3 banheiros e 12,5% que consideram suficiente ter apenas 1 banheiro.

No que diz respeito às suítes, a maioria, 69,4%, indicou que 1 suíte é o ideal, enquanto 26,4% expressaram a necessidade de pelo menos 2 suítes. Esses resultados sugerem que, embora haja um interesse em imóveis com uma infraestrutura mais completa, a maioria dos entrevistados se contenta com um padrão mais acessível, como 2 banheiros e 1 suíte, possivelmente devido a restrições orçamentárias.

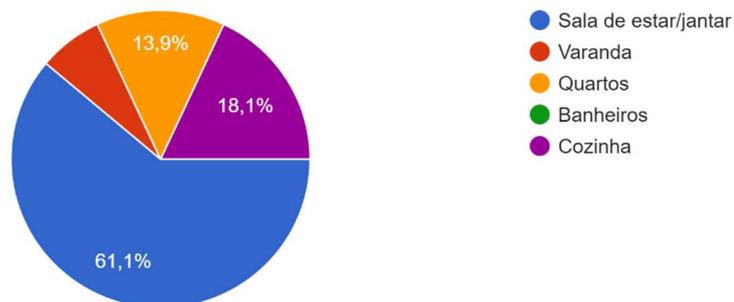
Ao questionar os respondentes sobre qual área do imóvel consideram mais relevante, os resultados mostram uma clara preferência pela sala de estar/jantar, escolhida por 61,1% dos participantes. Essa prioridade pode refletir a importância que as pessoas atribuem a espaços de convivência e interação social dentro de casa.

Em seguida, a cozinha foi destacada por 18,1%, evidenciando o papel central que esse ambiente desempenha na vida cotidiana, especialmente para famílias que valorizam momentos de preparo e compartilhamento de refeições. Os quartos foram mencionados por 13,9%, e a varanda teve uma relevância menor, com apenas 6,9% dos respondentes a escolhendo como a área mais importante.

Essas preferências indicam que, ao considerar a compra de um imóvel, os potenciais compradores estão focados em áreas que promovem interação e conforto, o que pode guiar as estratégias de desenvolvimento e marketing da construtora.

Qual área do imóvel mais chama atenção

72 respostas



Fonte – Dados da pesquisa (2024).

Quando abordamos as prioridades na escolha do imóvel, os dados revelam que a localização é o fator mais importante para 39,9% dos respondentes. Essa preferência destaca a relevância de ter acesso fácil a serviços e amenidades nas proximidades, indicando que os compradores valorizam a conveniência e a praticidade em seu dia a dia.

Em segundo lugar, 26,4% consideram a infraestrutura — que inclui ruas calçadas e pontos de ônibus — como um critério decisivo na escolha do imóvel. Isso demonstra uma preocupação com a acessibilidade e a qualidade das vias que cercam a propriedade. O preço é uma prioridade para 15,3%, seguido por 12,5% que apontam a segurança como um fator importante, e 6,9% que

priorizam o acabamento do imóvel.

Quando correlacionamos essas prioridades com as facilidades disponíveis nas proximidades, observamos que 59,7% dos respondentes valorizam a presença de comércios nas redondezas. A acessibilidade ao transporte público, representada por 18,1%, também é um ponto relevante, o que reflete a necessidade de facilidade para se deslocar. 13,9% destacam a importância de centros de saúde próximos, enquanto 4,2% consideram relevantes tanto escolas quanto praças na área.

Essas informações oferecem uma visão clara das expectativas dos potenciais compradores, enfatizando que a localização e as comodidades nas proximidades desempenham um papel fundamental na decisão de compra do imóvel.

Ao indagar sobre os itens de condomínio desejados pelos potenciais compradores, os resultados demonstram uma clara preferência por determinadas facilidades. 41,7% dos respondentes indicaram que uma piscina é um dos itens mais valorizados, refletindo a importância que os moradores atribuem a espaços de lazer e relaxamento.

Em segundo lugar, 37,5% mencionaram a academia como uma instalação desejável, o que destaca a crescente preocupação com a saúde e o bem-estar dos residentes. Por outro lado, apenas 9,7% dos participantes mostraram interesse em uma quadra poliesportiva, enquanto outro 9,7% indicaram a preferência por um salão de festas para eventos sociais. Apenas 1,4% mencionaram a necessidade de um playground, sugerindo que, para a maioria dos respondentes, as opções de lazer voltadas para adultos têm prioridade sobre as destinadas a crianças.

Essas informações revelam as expectativas dos futuros moradores em relação às comodidades oferecidas em condomínios, enfatizando a importância de áreas de lazer que promovam o bem-estar e a socialização.

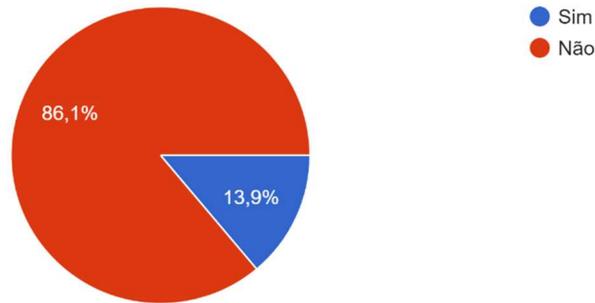
Ao questionar os participantes sobre a disposição de comprar um imóvel sem garagem, 86,1% dos respondentes afirmaram que não considerariam essa opção, indicando uma forte preferência pela inclusão de vagas de estacionamento em suas futuras residências. Essa resposta ressalta a importância da garagem como um fator decisivo na escolha do imóvel, possivelmente devido à valorização da conveniência e da segurança que ela oferece.

Quanto à possibilidade de vagas rotativas, a maioria, 72,2%, rejeitou essa alternativa, enquanto 27,8% consideraram aceitável. Essa disparidade sugere que a maioria dos potenciais compradores valoriza a segurança e a garantia de um espaço reservado para seu veículo, ao invés de depender de uma solução rotativa que pode não atender às suas necessidades de forma

confiável. Essas preferências destacam a importância de garantir facilidades que atendam às expectativas dos futuros moradores, refletindo o desejo por conforto e praticidade em suas escolhas habitacionais.

Você compraria um imóvel sem vaga de garagem?

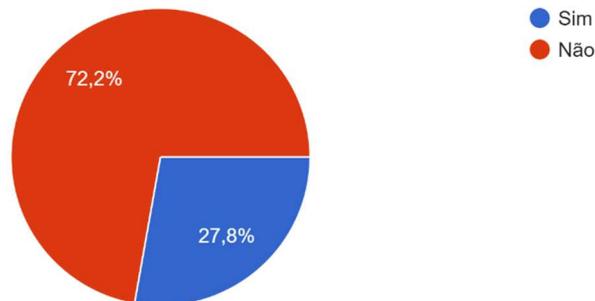
72 respostas



Fonte – Dados da pesquisa (2024).

Você compraria um imóvel com vaga de garagem rotativa?

72 respostas



Fonte – Dados da pesquisa (2024).

Ao indagar os participantes sobre suas preferências em relação aos bairros da zona sul, o bairro Mangabeira se destacou com 39,4% das respostas, demonstrando ser a opção mais popular entre os entrevistados. Essa preferência pode ser atribuída a fatores como localização, infraestrutura e comodidades disponíveis na região.

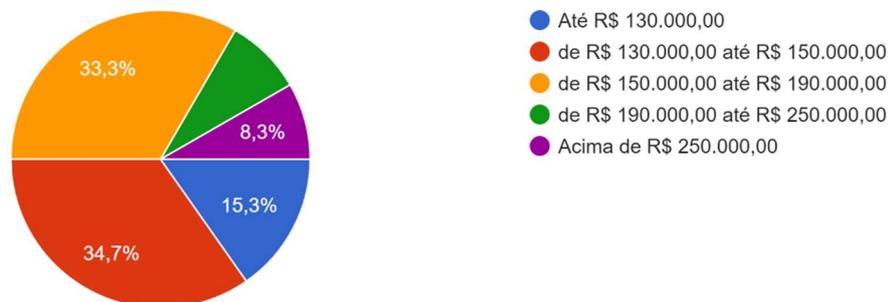
Os bairros Água Fria, Cristo e Ernesto Geisel apresentaram cada um 11,3% das menções, indicando um interesse considerável por essas áreas, embora não tão expressivo quanto o de Mangabeira. Por fim, o bairro José Américo foi escolhido por 8,5% dos respondentes, evidenciando

que, embora seja uma opção viável, não se equipara às preferências pelos outros locais mencionados. Essas informações fornecem *insights* valiosos sobre a percepção dos consumidores em relação às localidades na zona sul, fundamentais para o planejamento e desenvolvimento de empreendimentos na região.

Ao analisarmos os dados financeiros coletados, notamos algumas tendências significativas que podem impactar as decisões de mercado e as estratégias da construtora. Quando questionados sobre a faixa de valor que consideraram adequada para a compra de um imóvel, os respondentes apresentaram as seguintes preferências: 15,3% mencionaram valores de até R\$ 130 mil; enquanto 34,7% optaram pela faixa de R\$ 130 mil a R\$ 150 mil. Um número próximo, 33,3%, indicou interesse em imóveis na faixa de R\$ 150 mil a R\$ 190 mil. Por outro lado, apenas 8,3% dos participantes estão dispostos a considerar imóveis na faixa de R\$ 190 mil a R\$ 250 mil ou acima de R\$ 250 mil, revelando que a maioria busca opções mais acessíveis.

Qual o valor de um imóvel que se adequa a sua realidade:

72 respostas

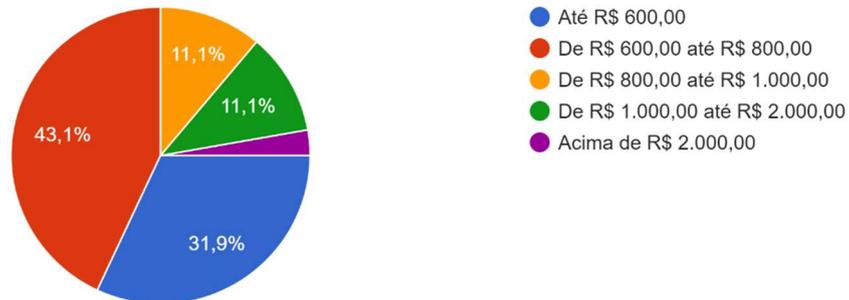


Fonte – Dados da pesquisa (2024).

Em relação ao valor da prestação que pretendem pagar, 31,9% dos respondentes afirmaram que estariam confortáveis com valores de até R\$ 600; enquanto 43,1% estão dispostos a pagar entre R\$ 600 e R\$ 800. Apenas 11,1% afirmaram que podem suportar prestações de R\$ 800 a R\$ 1.000, e outros 11,1% indicaram uma faixa de R\$ 1.000 a R\$ 2.000. Apenas 2,8% dos participantes estariam dispostos a considerar prestações acima de R\$ 2.000.

Qual valor de uma prestação pretendida, em caso de financiamento:

72 respostas



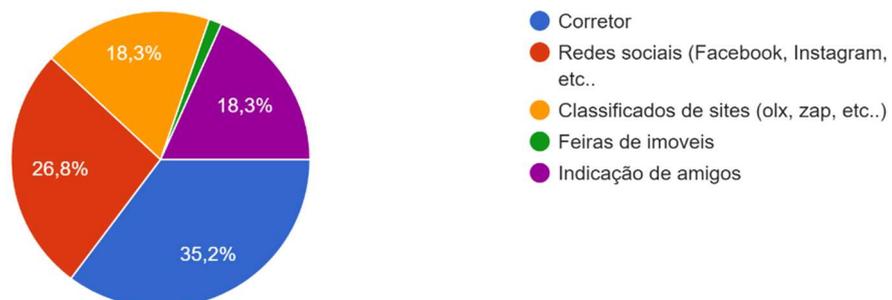
Fonte – Dados da pesquisa (2024).

Quando questionados sobre a possibilidade de financiar o imóvel, 54,2% dos respondentes disseram que pretendem fazer um financiamento, enquanto 34,7% estão indecisos, respondendo "talvez", e 11,1% afirmaram que não têm interesse em financiar.

Por fim, a capacidade de pagamento do valor de entrada mostrou que 45,8% dos respondentes poderiam arcar com até 5% do valor do imóvel como entrada. 33,3% afirmaram que poderiam oferecer entre 5% e 10%, enquanto apenas 6,9% estão dispostos a pagar entre 10% e 15%. Uma porcentagem ainda menor, 4,2%, conseguiria entre 15% e 20%, e 9,7% afirmaram que poderiam oferecer mais de 20%. Esses dados ressaltam a importância de estratégias de venda que se alinhem com as capacidades financeiras do público-alvo, permitindo que a construtora Seta desenvolva produtos que atendam às necessidades e expectativas de seus potenciais clientes.

Quando você está em busca de imóveis, onde procura?

71 respostas



Fonte – Dados da pesquisa (2024).

A pesquisa sobre os canais de busca para imóveis revelou que os consumidores utilizam diversas fontes de informação na hora de tomar sua decisão. 35,2% dos respondentes afirmaram que buscam imóveis por meio de corretores, destacando a importância desse profissional no processo de compra. As redes sociais também se mostraram um recurso significativo, com 26,8% dos entrevistados utilizando essas plataformas para encontrar opções de imóveis. A pesquisa também mostrou que 18,3% dos potenciais compradores recorrem a classificados online como OLX e Zap, e uma parcela igual de 18,3% confia na indicação de amigos para descobrir oportunidades de aquisição. Por fim, apenas 1,4% mencionou participar de feiras de imóveis como uma forma de procura. Esses dados ressaltam a diversidade de canais que os consumidores estão dispostos a explorar, sugerindo que a Seta Construtora deve investir em uma estratégia de marketing que inclua tanto a intermediação por corretores quanto uma presença ativa nas redes sociais e uma abordagem voltada para o boca a boca, potencializando suas chances de vendas.

3. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é um passo fundamental para avaliar as oportunidades e desafios que a Seta Construtora enfrenta no setor de construção civil. Neste tópico, serão exploradas as tendências de mercado, o perfil dos consumidores, a concorrência e as condições econômicas que afetam diretamente a demanda por imóveis. Com base em dados atualizados e projeções do setor, essa análise fornecerá uma visão detalhada sobre o ambiente em que a empresa opera, permitindo a definição de estratégias eficazes para atender às necessidades do público-alvo e garantir o crescimento sustentável dos empreendimentos da construtora.

3.1. Estudo dos Clientes

3.1.1. Público-alvo

O público alvo da organização são pessoas de diferentes classes econômicas, independente de gênero, com faixa etária entre 16 e 40 anos, que estão em busca do primeiro imóvel, buscando conforto do lar com a estabilidade que o imóvel próprio pode fornecer.

3.1.2. Comportamento dos Clientes

O mercado imobiliário voltado para clientes em busca do primeiro imóvel de baixo custo tem experimentado um aumento notável nos últimos anos. Este perfil de clientes, em sua maioria jovens com idades entre 16 e 40 anos, reflete uma demografia diversificada em termos de renda, sexo e etnia. Eles compartilham o sonho comum de conquistar a casa própria, marcando um importante passo para a independência financeira e estabilidade. Muitos deles buscam imóveis acessíveis que se adaptem às suas necessidades individuais e aspiram a encontrar um lugar que reflita sua identidade e estilo de vida.

Essa geração valoriza a singularidade, a praticidade e a conectividade, buscando imóveis que ofereçam conforto e estejam alinhados com suas expectativas de vida moderna. Para atender a esse público diversificado, construtoras e corretores estão adaptando suas ofertas, priorizando a acessibilidade, a personalização e a inovação. O mercado imobiliário está desempenhando um papel vital na realização dos sonhos dessa geração, contribuindo para a construção de lares que representam muito mais do que um simples imóvel, mas sim o início de uma nova fase na vida desses jovens.

3.1.3. Persona

Ao longo dos três primeiros anos de atuação da Seta Construtora Ltda., identificamos e atendemos a diferentes perfis de clientes, com suas particularidades e necessidades. Entre eles, destacam-se, aleatoriamente, cinco personas que exemplificam os clientes que a empresa atendeu ou atraiu como potenciais compradores:

Persona: João, o Investidor

Idade: 40 anos

Estado civil: Casado, com dois filhos adolescentes

Profissão: Empresário bem-sucedido

Interesses: Investimentos imobiliários, busca por imóveis de alto potencial de valorização

Motivação: Procurando propriedades para diversificar seu portfólio e gerar renda passiva através do aluguel ou revenda.

Persona: Maria, a Família Jovem

Idade: 30 anos

Estado civil: Casada, com um filho pequeno

Profissão: Professora

Interesses: Conforto, segurança e proximidade com escolas e áreas de lazer

Motivação: Em busca de uma casa ou apartamento acessível e familiar para criar um ambiente seguro e saudável para sua família.

Persona: Ana, a Executiva Urbana

Idade: 35 anos

Estado civil: Solteira

Profissão: Gerente de marketing em uma empresa de tecnologia

Interesses: Localização conveniente, design moderno, estilo de vida ativo

Motivação: Procura por um apartamento elegante e moderno em uma área movimentada da cidade, próxima ao trabalho e ao entretenimento.

Persona: Carlos, o Aposentado

Idade: 65 anos

Estado civil: Viúvo

Profissão: Aposentado

Interesses: Tranquilidade, acesso a serviços de saúde e lazer

Motivação: Procurando uma casa confortável e de baixa manutenção em um bairro tranquilo, com fácil acesso a hospitais e atividades sociais.

Persona: Laura, a Eco-consciente

Idade: 28 anos

Estado civil: Solteira

Profissão: Consultora ambiental

Interesses: Sustentabilidade, energia renovável, materiais ecológicos

Motivação: Buscando um imóvel com design sustentável, tecnologias verdes e baixo impacto ambiental.

Com o desenvolvimento dessas personas, exemplificadamente, a Seta Construtora Ltda. foi capaz de ajustar sua proposta de valor para atender diferentes segmentos do mercado, fortalecendo sua posição no setor e garantindo a satisfação de seus clientes. Essa diversidade de perfis demonstrou que, independentemente da motivação ou estilo de vida, a busca por imóveis é moldada por fatores essenciais como segurança, conforto e potencial de valorização. À medida que avançamos, a compreensão profunda de nossos clientes continuará sendo o pilar de nossas operações, permitindo que a empresa se mantenha competitiva e inovadora, respondendo às demandas de um mercado imobiliário em constante mudança.

3.2. Estudo de Concorrentes

Na capital da Paraíba, João Pessoa/PB, a Seta Construtora Ltda. pretende concentrar suas atividades, observa-se um mercado imobiliário altamente competitivo e diversificado. A cidade tem atraído muitos investimentos, tanto nacionais quanto internacionais, devido ao seu potencial de crescimento e valorização no setor da construção civil. Esse contexto torna essencial o estudo detalhado da concorrência, pois compreender a atuação de outras empresas do setor permite identificar oportunidades e ameaças, além de destacar os diferenciais competitivos que a Seta pode explorar para se posicionar de forma eficaz.

Realizar essa análise de concorrência é fundamental para entender os pontos fortes e fracos das empresas que já operam na região, o que possibilita desenvolver estratégias que atendam de maneira mais precisa às demandas do público-alvo. Dessa forma, a empresa pode ajustar sua oferta e seu modelo de negócios para se destacar em um mercado que, embora competitivo, ainda oferece espaço para novos players que consigam agregar valor.

Quadro 2 - Estudo de Concorrentes

Empresa	Serviços	Qualidade dos imóveis	Localização	Atendimento	Canais
Grupo GP	Apartamentos para classe C, D e E	Boa	Av. Epitácio Pessoa, 3333 Miramar / João Pessoa	Razoavel	Site, Instagram, Escritorio, Whatsapp, Telefone
Gutierrez	Casas populares para o publico C, D e E	Baixo	Sem Sede	Razoavel	Whatsapp e Telefone
MRV	Apartamentos para classe D e E	Baixa	Endereco : Av. Guarabira, 1222 - 1º andar	Bom	Site, Instagram, Loja Física, Whatsapp, Telefone, Facebook

Fonte: Elaboração Própria (2023).

A partir da análise dos concorrentes diretos, é possível perceber que, apesar da forte competição, existem oportunidades claras para a Seta Construtora Ltda. se diferenciar, seja por meio de um atendimento mais personalizado, ou pela oferta de projetos moldados de acordo com o gosto e as necessidades dos clientes, mantendo um valor acessível. Esses diferenciais podem ser a chave para a inserção da marca no mercado da Cidade de João Pessoa/PB, permitindo que a empresa construa uma reputação sólida e atraia tanto investidores quanto consumidores finais, maximizando seu potencial de crescimento a longo prazo.

3.3. Análise dos Fornecedores

A análise dos fornecedores, também, é fundamental para garantir que a Seta Construtora

Ltda. mantenha uma cadeia de suprimentos eficiente, com materiais de qualidade e preços competitivos. A escolha adequada dos parceiros comerciais impacta diretamente no custo final das obras, nos prazos de entrega e na satisfação dos clientes. Em João Pessoa/PB, a construtora conta com uma rede de fornecedores locais e regionais que atuam no fornecimento de insumos essenciais, tais como cimento: areia, tijolos, esquadrias e materiais acabados, além de serviços terceirizados, como pintura e esquadrias. Entender a performance e a confiabilidade desses fornecedores é crucial para o sucesso dos empreendimentos a um baixo custo.

Quadro 3 - Análise de Fornecedores

Nº	Itens	Fornecedor	Preço	Pagamento	Prazos	Localização
1	Materiais de construção	Varejão da construção	Excelente	à vista ou parcelado	Pronta Entrega	R. Frei Damião - Muçumagro
2	Premoldados	Reboco da construção	Bom	à vista ou parcelado	Pronta Entrega	Rua Jose Felix da Silva, s/n Quadra 45 lote 237 - mucumagro
3	Aluguel de máquinas	Projecta	Econômico	à vista ou parcelado	Pronta Entrega	BR-230, 12 - Renascer

Fonte: Elaboração Própria (2023).

A análise dos fornecedores, ainda, demonstra que a Seta Construtora Ltda. possui uma rede sólida de parceiros comerciais que atendem às necessidades atuais de suas obras, tanto em termos de qualidade quanto de prazos. No entanto, para continuar competitiva no mercado, é essencial que a construtora mantenha boas relações com esses fornecedores, buscando constantemente melhorias em custo-benefício e condições de fornecimento. Além disso, com o crescimento futuro e a expansão dos empreendimentos, a diversificação de fornecedores pode ser uma estratégia importante para garantir a resiliência da cadeia de suprimentos, minimizando riscos e possíveis gargalos no processo de construção.

3.4. Análise SWOT

A matriz SWOT da organização foi desenvolvida com o propósito de examinar tanto os elementos internos quanto externos. As forças e fraquezas representam os aspectos internos, uma vez que estão sob controle e responsabilidade direta da organização. Por outro lado, as oportunidades e ameaças são consideradas fatores externos, uma vez que são influenciados por variáveis externas à organização.

Quadro 4 - Análise S.W.O.T.

	Forças	Fraquezas
Fatores Internos	<ul style="list-style-type: none"> ● Experiência da Equipe ● Capacidade de Inovação ● Controle de Custos Eficiente 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dependência de Mão de Obra Especializada Escassa ● Processos Ineficientes ● Concorrência Local Intensa
Fatores Externos	<ul style="list-style-type: none"> ● Experiência em Construção ● Acesso a Financiamento para crescimento 	<ul style="list-style-type: none"> ● Dependência de Políticas Governamentais ● Concorrência Intensa ● Custos de Construção Elevados
	Oportunidades	Ameaças
	<ul style="list-style-type: none"> ● Demanda crescente ● Inovação Tecnológica ● Parcerias Estratégicas 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mudanças nas Políticas Governamentais ● Instabilidade Econômica ● Variação do Preço de Insumos

Fonte: Elaboração Própria (2023).

3.4.1. Forças

- Experiência da Equipe: Uma equipe experiente e qualificada em construção e gerenciamento de projetos.
- Capacidade de Inovação: Capacidade de adotar novas tecnologias e técnicas de construção inovadoras.
- Controle de Custos Eficiente: Habilidade em manter custos de construção sob controle.
- Experiência em Construção: A construtora possui experiência significativa na construção de habitações dentro do programa "Minha Casa Minha Vida
- Acesso a Financiamento: Parcerias sólidas com instituições financeiras facilitam o acesso a recursos para financiar projetos

3.4.2. Fraquezas

- Dependência de Políticas Governamentais: A construtora está altamente dependente de políticas governamentais e mudanças nas regras do programa.
- Concorrência Intensa: O setor de construção no programa "Minha Casa Minha Vida" é altamente competitivo, o que pode afetar as margens de lucro.
- Custos de Construção Elevados: Custos crescentes de mão de obra e materiais podem reduzir a rentabilidade.

3.4.3. Oportunidades

- Dependência de Mão de Obra Especializada: Dificuldade em encontrar e manter mão de obra qualificada.
- Processos Ineficientes: Falta de eficiência em processos de gerenciamento de projetos.
- Concorrência Local Intensa: Pressão competitiva de outras construtoras na região.
- Demanda Crescente: A crescente demanda por moradias acessíveis pode levar a um aumento nas vendas.
- Inovação Tecnológica: Adotar tecnologias construtivas avançadas para reduzir custos e aumentar a eficiência.
- Parcerias Estratégicas: Estabelecer parcerias com órgãos governamentais e instituições

financeiras para facilitar o acesso a terras e financiamento.

3.4.4. Ameaças

- Mudanças nas Políticas Governamentais: Alterações nas políticas de habitação podem afetar a viabilidade dos projetos.
- Instabilidade Econômica: Flutuações econômicas podem afetar a capacidade das famílias de adquirir imóveis.
- Aumento nos Custos de Construção: Aumentos significativos nos custos de materiais de construção podem impactar a lucratividade.

A análise SWOT é uma ferramenta estratégica fundamental para a elaboração de um Plano de Negócios, pois oferece uma visão abrangente dos fatores internos - variáveis controláveis, e externos – variáveis incontroláveis, que influenciam o desempenho da empresa. Ao mapear as forças, fraquezas – ambiente interno; e oportunidades e ameaças – ambiente externo, a organização consegue direcionar suas decisões de forma mais assertiva, maximizando seus recursos e vantagens competitivas, ao mesmo tempo em que desenvolve planos para superar suas vulnerabilidades. Além disso, a análise auxilia na identificação de oportunidades de mercado e na antecipação de ameaças externas, permitindo que a empresa se posicione de maneira mais eficiente, garantindo a sustentabilidade e o sucesso de seus empreendimentos.

4. PLANO DE MARKETING

No âmbito do plano de marketing da empresa, iremos apresentar os quatro elementos essenciais do composto de marketing: produto, preço, distribuição (ou praça) e promoção, juntamente com os elementos críticos relevantes para a Seta Construtora nessa área.

4.1. Logomarca

A logomarca da Seta Construtora Ltda. traz uma estética simples com um fundo básico branco, que representa a clareza e transparência, um quadrado com torres em formas de seta em azul trazendo a perspectiva de confiança e credibilidade, com o nome SETA em destaque

em cor negra transmitindo autoridade, e o dizer “construtora” também em preto trazendo o setor que a empresa atua.

Figura 2 - Logomarca da Seta Construtora



Fonte: Elaboração Própria (2023).

4.2. Produtos

Por se tratar de uma empresa do ramo de construção civil, a seta fornece atualmente os diversos produtos e serviços:

- Construção Residencial;
- Construção Comercial;
- Construção de Condomínios e Apartamentos;
- Reforma e Restauração;
- Construção de Pequenas Estruturas;
- Construção de Piscinas e Áreas de Lazer;
- Serviços de Consultoria.

Caso um cliente solicite um projeto ou serviço relacionado à construção civil, nossa empresa se empenhará em buscar os recursos necessários para atender às necessidades do cliente da melhor maneira possível.

4.3. Preço

Por lidar com produtos no setor da construção civil, que frequentemente apresentam uma quantidade considerável de variáveis e não mantêm valores fixos, assim como outras empresas do ramo, é fundamental adotar uma abordagem de precificação que seja justa, equilibrada e que promova a saúde financeira da Seta Construtora. O foco não se limita apenas a acompanhar os preços da concorrência, mas sim a estabelecer preços de venda que cubram os custos de produção, distribuição, encargos e, ao mesmo tempo, proporcionem uma margem de lucro adequada. Para atingir esse objetivo, será utilizada a metodologia conhecida como *'Markup'*.

O *Markup* é um índice multiplicador aplicado sobre o custo de um projeto ou serviço na construção civil. Ele é baseado na ideia de margem de lucro, permitindo que adicionemos uma margem ao custo de construção de cada empreendimento. Para a Seta Construtora, adotasse uma margem de aproximadamente 5% mensal ou outra entre 25 e 30% por projeto. Isso significa que, em cada projeto ou empreendimento, adicionaremos uma margem de 25% ao custo total, por mes para pequeno projetos, e uma margem de 25 à 30% para outros projetos que tenham uma maior complexidade. Essa abordagem flexível se ajusta perfeitamente à nossa visão de garantir uma precificação que leve em consideração a qualidade do serviço, a variedade de projetos e materiais utilizados, e, ao mesmo tempo, garanta a sustentabilidade financeira da Seta Construtora.

4.4. Promoção

Nossas estratégias promocionais estarão focadas em *marketing online*, com ênfase na utilização de ferramentas como redes sociais e vídeos curtos para divulgação. Atualmente, as redes sociais desempenham um papel fundamental na promoção de empresas, e estamos comprometidos em aproveitar essa tendência. Utilizaremos plataformas de mídia social, como o *Instagram*, *Facebook* e *TikTok*, para alcançar nosso público-alvo de maneira eficaz. Essas plataformas têm um alto potencial de engajamento devido à grande movimentação e interação de seus usuários.

No Instagram e Facebook, faremos uso de recursos como reels e stories para apresentar nossa empresa e projetos de forma dinâmica e envolvente. Acreditamos que esses formatos são

ideais para mostrar a qualidade de nossas construções e a criatividade de nossos projetos.

Além disso, no TikTok, exploraremos a criação de vídeos curtos e práticos, permitindo que a Seta Construtora se destaque de forma criativa e eficaz na promoção de nossos produtos e empreendimentos.

Também estaremos anunciando nossos produtos nas plataformas de classificados online, como a OLX, para ampliar nossa presença digital e alcançar um público mais amplo. Estamos comprometidos em utilizar as últimas tendências de marketing digital para alcançar nosso público e demonstrar a excelência em nossas construções.

4.5. Praça

A construtora, enfatiza a importância da localização dos projetos. Isso inclui detalhes sobre as cidades, bairros e regiões para construir. A abordagem considera critérios como acessibilidade, infraestrutura, demanda de mercado e colaborações estratégicas com incorporadoras, o que influencia a escolha das localizações.

Além disso, é destacada a estratégia de distribuição, explicando como os imóveis são comercializados e vendidos. Isso envolve canais de distribuição como vendas diretas, parcerias com corretores imobiliários e presença em sites de imóveis. Também é considerada a segmentação de mercado ao identificar nosso público-alvo, adaptando as localizações de acordo com as necessidades e preferências de diferentes grupos, como famílias, jovens profissionais e idosos.

O plano de negócios também aborda a estratégia de expansão geográfica, delineando como a construtora planeja crescer em novas regiões e mercados. Além disso, destaca a importância de estudos de viabilidade de mercado para avaliar a demanda e adaptar a presença de acordo. Em resumo, a seção de "praça" do plano de negócios reflete a atenção cuidadosa que é dedicada para à localização de implementação dos projetos, à presença no mercado imobiliário e à estratégia de distribuição para garantir o sucesso na construção civil.

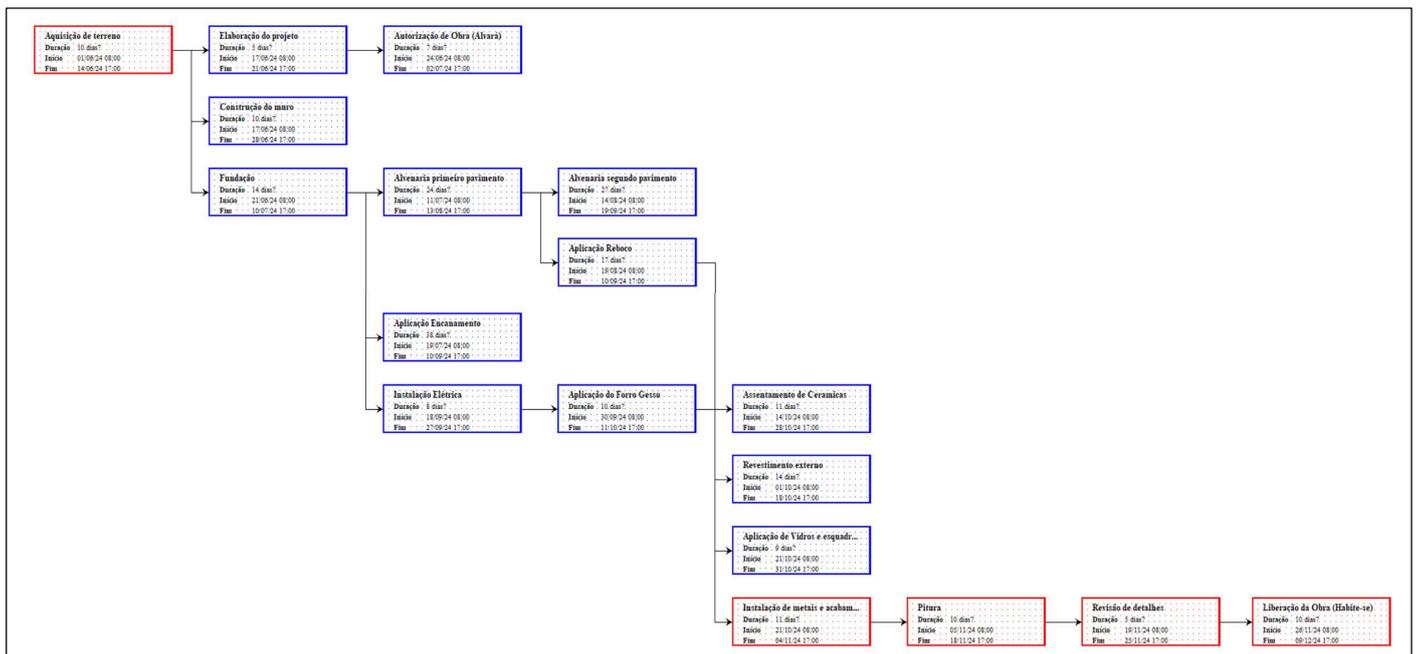
5. PLANO OPERACIONAL

Para a esta seção que descreve o plano operacional, serão expostos as principais partes do arranjo físico da organização, a capacidade produtiva, os principais processos para o

funcionamento, necessidade de pessoal, a estrutura organizacional e tudo o que opera a empresa.

5.1. Cronograma de Projetos

O cronograma das obras incluem uma lista simplificada das principais etapas de seus projetos, como planejamento, licenciamento, construção, inspeção e entrega. Cada etapa tem datas de início e conclusão previstas. Isso ajuda a manter o controle do progresso dos projetos.



Fonte: Elaboração Própria (2023).

5.2. Equipe e Recursos Humanos

Diretor Financeiro: O diretor financeiro é responsável por supervisionar todas as atividades financeiras da construtora, incluindo orçamentos, contabilidade, previsões financeiras e tomada de decisões financeiras estratégicas.

Diretor de Projetos: O diretor de projetos desempenha um papel crucial na gestão de projetos. Ele coordena as equipes, estabelece cronogramas, gerencia recursos e garante que os projetos sejam entregues conforme o planejado.

Engenheiro/Arquiteto: Esse profissional desempenha um papel essencial na fase de projeto e na supervisão técnica da construção. Ele garante que as especificações e padrões

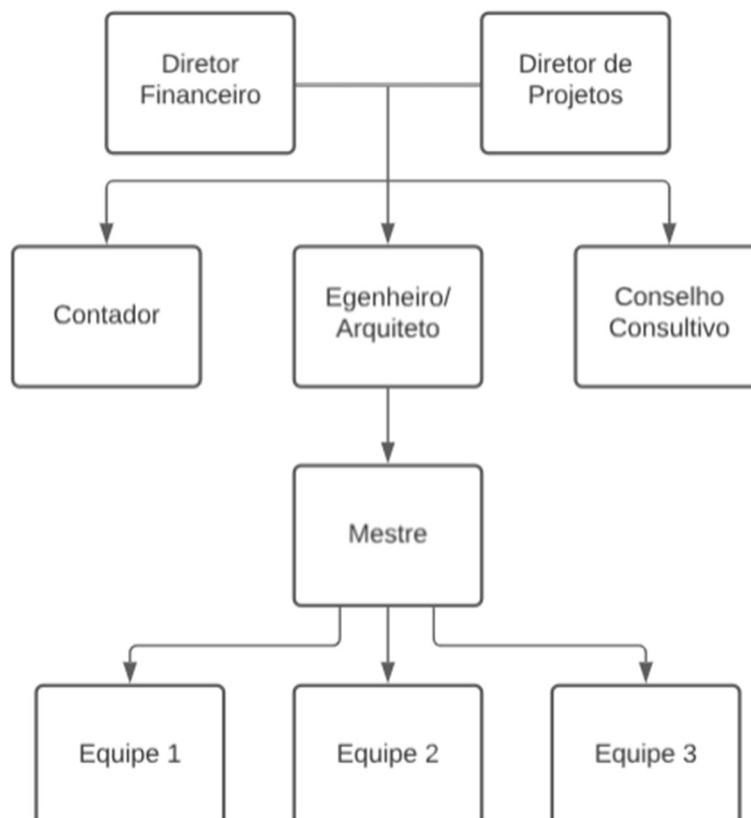
técnicos sejam atendidos.

Contabilidade: A equipe de contabilidade cuida das finanças da empresa, mantendo registros precisos das transações financeiras, preparando relatórios financeiros e garantindo a conformidade com obrigações fiscais.

Conselho Consultivo: O conselho consultivo é composta por especialistas externos que oferecem orientação estratégica à construtora. Eles trazem conhecimento especializado para tomar decisões informadas.

Mestre: O mestre é o líder da equipe de construção. Ele supervisiona diretamente as equipes de pedreiros e serventes no canteiro de obras, garantindo que o trabalho seja realizado de acordo com as especificações.

Equipes de Pedreiros e Serventes: Essas equipes são responsáveis pela execução física das atividades de construção. Os pedreiros realizam a construção propriamente dita, enquanto os serventes oferecem suporte e auxiliam nas tarefas de obra.



Fonte: Elaboração Própria (2023).

5.3. Processos de Construção

Os processos de construção podem variar dependendo do tipo de projeto, mas na construtora atualmente é utiliza-se de 7 etapas que estão descritas de forma mais detalhada e disposta através de tópicos a seguir

5.3.1. Planejamento do Projeto

- Iniciação: Definição dos objetivos do projeto, requisitos, orçamento e prazos.
- Seleção de Terrenos: Identificação e aquisição de terrenos apropriados para o projeto.
- Estudos de Viabilidade: Avaliação da viabilidade do projeto em termos de mercado, regulamentações e financeiro.

5.3.2. Projeto e Design

- Elaboração de Projetos: Desenvolvimento de desenhos arquitetônicos e engenharia.
- Aprovações e Licenças: Obtenção de aprovações governamentais e licenças necessárias.
- Orçamento: Preparação de um orçamento detalhado com base nos projetos

5.3.3. Pré-Construção

- Aquisição de Materiais: Compra de materiais de construção necessários.
- Contratação de Mão de obra: Seleção e contratação de Pedreiros e serventes.
- Programação: Definição de um cronograma detalhado para as fases de construção.

5.3.4. Construção

- Fundações e Estrutura: Início da construção, incluindo fundações, estruturas e alvenaria.
- Instalações: Instalação de sistemas elétricos, hidráulicos e mecânicos.
- Acabamento: Aplicação de revestimentos, pisos, pintura e outros detalhes finais.
- Controle de Qualidade: Inspeções regulares para garantir que o trabalho seja executado conforme as especificações.

5.3.5. Gerenciamento de Projetos

- Gerenciamento de Custos: Acompanhamento dos custos do projeto e orçamento.
- Gerenciamento de Prazos: Monitoramento do cronograma e ajustes conforme necessário.
- Comunicação: Manutenção de comunicação regular com a equipe, subempreiteiros e partes interessadas.

5.3.6. Entrega e Finalização

- Inspeções Finais: Realização de inspeções finais para garantir a qualidade do trabalho.
- Documentação: Preparação de documentação de entrega, incluindo manuais do proprietário.
- Entrega ao Cliente: Entrega do projeto concluído ao cliente, incluindo treinamento sobre o uso de sistemas e garantias.

5.3.7. Pós-Construção

- Manutenção: Programação de manutenção preventiva e correção de defeitos.
- Atendimento ao Cliente: Fornecimento de suporte contínuo ao cliente para resolver quaisquer problemas pós-construção.

5.4. Fornecedores e Parceiros

Os fornecedores e parceiros da Seta Construtora desempenham um papel crucial no sucesso dos projetos, garantindo a entrega de materiais e serviços com qualidade e pontualidade. A construtora busca estabelecer parcerias de confiança com fornecedores de materiais de construção, equipamentos e serviços especializados, priorizando aqueles que oferecem o melhor custo-benefício. Além disso, parcerias com empreiteiros e prestadores de serviços locais fortalecem a rede de apoio para execução das obras, otimizando os prazos e assegurando o cumprimento dos padrões exigidos. Esse relacionamento estratégico é fundamental para a eficiência e sustentabilidade da operação.

Quadro 5 - Fornecedores

Empresa/prestador de serviço	Contato	Ramo/Serviço
Jusilvan	98741-2364	Pintor
Gesseiro	98689-3894	Gesseiro
Graniteiro	99934-5383	Graniteiro
Eletricista	99855-4793	Eletricista
Rejunte fachada	99159-6420	Rejunte fachada
Pré Moldado	98801-2273	Pré Moldado
Aço Cearense	85 401-11313	Material Ferro
Aço Mais	83 8703-9052	Material Ferro
Cimento elizabeth	8157-0543	Fabrica cimento
Cimento nacional	9179-7290	Distribuidor cimento
Almeida Distribuidor	3344-1337	Deposito material geral
Distribuidora São Jorge	8811-9542	Deposito material geral
Varejão da construção	8753-8184	Deposito material geral

Fonte: Elaboração Própria (2024).

5.5. Controle de Qualidade

O controle de qualidade na construtora é essencial para garantir que todos os projetos atendam aos mais altos padrões técnicos e normativos. Isso envolve a inspeção regular de

materiais, processos e etapas construtivas, desde a fundação até o acabamento final. Acompanhamos rigorosamente cada fase da obra para identificar e corrigir possíveis falhas, sempre assegurando que as especificações do projeto sejam cumpridas. Esse processo não apenas garante a durabilidade e segurança das construções, mas também a satisfação plena de nossos clientes, reforçando nosso compromisso com a excelência em cada projeto.

5.6. Logística e Cadeia de Suprimentos

A logística e a cadeia de suprimentos na construtora são fundamentais para garantir que materiais e recursos cheguem ao canteiro de obras de maneira eficiente e no tempo adequado. Isso envolve a seleção de fornecedores confiáveis, o planejamento de entregas de acordo com o cronograma da obra e o gerenciamento do estoque de materiais, utilizando o sistema *Just-in-Time* (JIT), onde os insumos são entregues exatamente no momento necessário, evitando acúmulos e desperdícios.

Um bom controle logístico otimiza o fluxo de trabalho, reduz atrasos e garante que a qualidade dos insumos seja mantida. A integração eficaz desses processos, aliada ao JIT, contribui diretamente para o sucesso e a pontualidade dos projetos, além de garantir a sustentabilidade financeira da construtora.

5.7. Tecnologia e Ferramentas

A construtora, sendo de pequeno porte, utiliza tecnologias e ferramentas acessíveis para otimizar seus processos e melhorar a eficiência. *Softwares* simples de gestão de projetos são usados para acompanhar cronogramas e orçamentos, garantindo controle básico das etapas da obra. Ferramentas manuais e equipamentos essenciais, como betoneiras, andaimes e ferramentas de medição, são o foco principal no canteiro de obras.

Embora os recursos sejam limitados, a equipe busca sempre maximizar a produtividade e a qualidade, utilizando o que está ao alcance para garantir que os projetos sejam concluídos dentro dos prazos e orçamentos estabelecidos.

5.8. Gestão de Custos e Orçamento

A gestão de custos e orçamento na construtora é realizada sob demanda, com foco em manter a eficiência e a viabilidade dos projetos. Para cada demanda, são solicitados orçamentos de pelo menos cinco fornecedores diferentes, priorizando o melhor custo-benefício. Esse processo detalhado de cotação garante que a construtora obtenha os melhores materiais e serviços a preços competitivos, sem comprometer a qualidade. O acompanhamento contínuo das despesas permite ajustes rápidos e eficazes, evitando desperdícios e garantindo que os projetos sejam entregues dentro dos limites orçamentários estabelecidos, assegurando a sustentabilidade financeira da empresa.

6. PLANO FINANCEIRO

Dentro do plano financeiro, são detalhados todos os recursos necessários para a implementação do que foi planejado para a Seta Construtora Ltda., com o objetivo de garantir a execução eficiente dos projetos e aumentar a lucratividade da empresa. O plano visa não apenas cobrir os custos operacionais, mas também assegurar a viabilidade financeira, possibilitando o crescimento sustentável e a competitividade no mercado.

6.1. Investimentos Fixos

Para a elaboração dos investimentos fixos, é necessário listar os principais elementos e bens essenciais para o funcionamento da Seta Construtora Ltda. Esses itens incluem máquinas, equipamentos de construção, ferramentas, móveis e eletrônicos, que são fundamentais para as operações da empresa. Esses ativos são responsáveis por manter a produtividade e garantir a qualidade dos projetos. A seguir, no Quadro 6, é apresentada a lista detalhada dos itens que compõem este tipo de investimento.

Quadro 6 - Investimentos Fixos

Itens	Descrição	Quantidade	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)
01	Betoneira	01	R\$ 4.100,00	R\$ 4.100,00
02	Andaimes	20	R\$ 150,00	R\$ 3.000,00
03	Guincho	01	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
04	Esmerilhadeira	01	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
05	Martelete	01	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
06	Nível a Laser	02	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00
07	Carrinho de Mão extra	02	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
08	Trena	04	R\$ 40,00	R\$ 160,00
09	Furadeira	01	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Total				R\$ 14.710,00

Fonte: Elaboração Própria (2024)

6.2. Capital de Giro

O capital de giro da Seta Construtora Ltda. corresponde aos recursos financeiros necessários para manter a operação em funcionamento de forma contínua no valor médio de \$ 850.000,00. Esse capital é essencial para cobrir custos e despesas ao longo do tempo, garantindo a execução e o andamento das obras e empreendimentos. Ele representa a parte do investimento que fica em reserva para assegurar a construção dos projetos e a saúde financeira da empresa, permitindo que todas as etapas sejam concluídas sem interrupções.

6.3. Caixa Mínimo

O caixa mínimo, orçado em um valor médio de \$ 240.000,00, é a parcela do valor em

dinheiro que a Seta Construtora Ltda. precisa manter disponível para cobrir os custos operacionais até que as contas a receber entrem no caixa. Esse valor não é absoluto, mas uma previsão necessária para garantir a manutenção das obras e o pagamento das despesas até que os recursos das vendas ou contratos anteriores sejam recebidos.

O caixa mínimo da Seta Construtora é um ponto crucial para a manutenção das obras em andamento, especialmente considerando que o custo de uma construção é variável e pode ser impactado por diversos fatores, como aumento no preço de materiais e mudanças no cronograma. Para mitigar esses riscos, a empresa adota uma margem de segurança, calculando o custo por metro quadrado do projeto em atualmente R\$ 1.500. Esse valor serve como referência para assegurar que o caixa mínimo seja suficiente para cobrir todas as despesas, mantendo a obra em execução até a conclusão sem a necessidade de recorrer a empréstimos.

Para chegar ao valor atual de R\$ 1.500 por metro quadrado, a Construtora baseia-se nos custos das obras anteriores, somando uma margem de segurança de 10%. Essa margem é aplicada para cobrir possíveis correções inflacionárias e outras intercorrências que possam surgir durante a execução do projeto, como variação no preço de materiais ou atrasos imprevistos. Essa estratégia garante que o caixa mínimo esteja adequado para manter a obra em andamento sem interrupções, assegurando a continuidade do empreendimento sem recorrer a empréstimos ou comprometer a saúde financeira da empresa.

A fórmula para calcular o valor do metro quadrado com base no custo das obras passadas, somando uma margem de 10% para correção inflacionária e outras intercorrências, pode ser estruturada da seguinte forma:

$$Vm^2 = Cm^2 \times (1 + M)$$

Onde:

- Vm^2 = Valor atual do metro quadrado ajustado (R\$ 1.500,00).
- Cm^2 = Custo do metro quadrado das obras anteriores.
- M = Margem de segurança (10% ou 0,10).

Além disso, como a Seta Construtora é uma empresa de pequeno porte, trabalhar com dívidas pode se tornar um risco significativo. As altas taxas de juros corroem o valor do lucro, além de colocar a empresa em uma posição vulnerável em caso de crises econômicas. Isso poderia

comprometer tanto a rentabilidade quanto a continuidade dos projetos. Portanto, a estratégia da Seta Construtora é evitar ao máximo o uso de capital de terceiros, garantindo a saúde financeira e evitando exposição a dívidas que possam impactar negativamente o negócio.

$$\text{Total de capital de giro} = Vm^2 \times Qm^2$$

Onde:

- Vm^2 = Valor atual do metro quadrado ajustado (R\$ 1.500,00).
- Qm^2 = Metragem do projeto a ser executado.

Fonte: *Elaboração Própria (2024)*

6.4 Despesas operacionais

As despesas operacionais da Seta Construtora englobam uma série de custos recorrentes que são fundamentais para a manutenção da empresa, incluindo juros sobre capital próprio (JCP), honorários contábeis e os salários da diretoria.

O Juros sobre Capital Próprio (JCP) é uma forma de remuneração dos sócios calculada anualmente com base no capital próprio da empresa. Esse valor é deduzido como despesa e funciona como uma forma de compensação pelo capital investido na Seta Construtora, impactando diretamente a estrutura de custos e o resultado financeiro anual.

Os honorários contábeis são os valores pagos aos profissionais responsáveis pela gestão financeira, fiscal e contábil da empresa. Esses honorários são reajustados anualmente, de acordo com a demanda de serviços e a variação do mercado, assegurando que a empresa esteja em conformidade com as obrigações tributárias e tenha uma boa gestão financeira.

Já o salário da diretoria (prolabore) é estipulado em dois salários mínimos para cada sócio da empresa. Esse valor é fixo e representa a remuneração mensal dos responsáveis pela administração e condução dos negócios da Seta Construtora. Assim, a empresa garante que os gestores estejam devidamente remunerados enquanto trabalham para o crescimento e a estabilidade do negócio.

Essas despesas operacionais são essenciais para o funcionamento da Seta Construtora, e sua gestão eficiente é crucial para manter a saúde financeira e garantir o sucesso dos empreendimentos.

6.5. Estimativa do Faturamento

O faturamento da Seta Construtora é realizado de forma anualizada, considerando o ciclo completo de execução e venda dos empreendimentos. Como as obras geralmente levam de 6 a 8 meses para serem concluídas, o faturamento por projeto só é plenamente realizado após esse período, quando ocorre a venda e o recebimento dos valores, muitas vezes provenientes de instituições bancárias, que financiam os compradores.

Esse modelo de faturamento leva em conta que o fluxo de caixa durante a construção pode ser limitado, já que o pagamento integral dos contratos geralmente ocorre após a finalização da obra. Dessa forma, o faturamento só se concretiza totalmente no ano em que as vendas são concluídas e os recursos entram no caixa da empresa.

Esse planejamento anualizado é essencial para a gestão financeira da Seta Construtora, uma vez que garante a cobertura das despesas durante o período de construção e assegura o recebimento do lucro ao final de cada projeto.

Atualmente, os empreendimentos da Seta Construtora contam com 4 unidades, cada uma precificada de acordo com uma série de fatores que influenciam diretamente o valor final. Para cada unidade, são considerados aspectos como a demanda do mercado, a metragem do imóvel, a posição do sol, que afeta a iluminação natural e o conforto térmico, e a área externa, incluindo espaços como varandas, jardins ou quintais.

Esses fatores permitem que a precificação seja ajustada individualmente, de modo a refletir o potencial de valorização e atender diferentes perfis de compradores. Isso garante que cada unidade tenha um preço justo e competitivo, maximizando o retorno financeiro para a empresa, ao mesmo tempo que oferece produtos alinhados às expectativas do mercado.

Quadro 7 - Estimativa do Faturamento

Item	Descrição	Custo	Quantidade	Faturamento	Lucro provável
01	Unidade 101	R\$ 125.000	01	R\$ 185.000,00	R\$ 60.000,00
02	Unidade 102	R\$ 125.000	01	R\$ 180.000,00	R\$ 55.000,00
03	Unidade 201	R\$ 125.000	01	R\$ 170.000,00	R\$ 45.000,00
04	Unidade 202	R\$ 125.000	01	R\$ 175.000,00	R\$ 50.000,00
Total				R\$ 710.000,00	R\$ 210.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2024).

6.6. Custo de Comercialização

O custo de comercialização das unidades da Seta Construtora é composto por diversos fatores que impactam diretamente o valor final de cada empreendimento. Entre os principais custos estão os impostos sobre o faturamento, como:

- **IRPJ:** 1,20%
- **CSLL:** 1,08%
- **PIS:** 0,65%
- **COFINS:** 3%

Além dos impostos, a construtora também investe em marketing para venda direta, essencial para promover os empreendimentos e atingir potenciais compradores. Outro componente significativo do custo de comercialização é a comissão de 5% para corretores, que é paga pela intermediação nas vendas das unidades.

Recentemente, a Seta Construtora optou por aderir ao Regime Especial de Tributação (RET), que simplifica a carga tributária, reduzindo o impacto dos tributos sobre o faturamento. Nesse regime, a alíquota total de 1% é distribuída da seguinte forma:

- **COFINS** 0,44%

- **PIS** 0,09%
- **IRPJ** 0,31%
- **CSLL** 0,16%

Essa adesão ao RET visa reduzir os custos com impostos e melhorar a competitividade dos empreendimentos, mantendo a saúde financeira da empresa e facilitando a comercialização das unidades.

6.7. Custo de Mão de Obra

Atualmente, a Seta Construtora Ltda. conta com uma equipe de 7 funcionários registrados, composta por **1 mestre de obras, 2 pedreiros, 3 serventes, e 1 meia-colher**. Esses profissionais são essenciais para a execução das obras em andamento.

Com o crescimento planejado, a construtora pretende, no futuro, contratar mais funcionários conforme o fluxo de caixa aumentar e o número de empreendimentos crescer. O objetivo é dividir a mão de obra em três equipes, cada uma responsável por uma etapa específica da obra, otimizando o processo e aumentando a eficiência. As equipes seriam organizadas da seguinte forma:

1. **Equipe Estrutural:** Responsável pela fundação, estrutura, alvenaria, lajes e vigas.
2. **Equipe de Acabamento:** Focada em revestimentos, pinturas internas, instalações elétricas e hidráulicas.
3. **Equipe de Finalização:** Cuida dos retoques finais, limpeza, paisagismo e entrega do imóvel ao cliente.

Atualmente, alguns serviços especializados como pintura, rejunte de fachada, esquadrias, janelas e instalação de granito são terceirizados. Isso permite à Seta Construtora concentrar a equipe interna nas tarefas principais, enquanto os serviços específicos e de acabamento são realizados por profissionais especializados, garantindo maior qualidade e precisão nessas etapas.

O custo da mão de obra na Seta Construtora é calculado com base no salário da categoria, que segue as normas e acordos estabelecidos pelo setor da construção civil, acrescido dos

impostos e encargos trabalhistas. Esses encargos incluem contribuições como INSS, FGTS, férias, 13º salário, além de outros benefícios obrigatórios.

Essa estrutura de custos é fundamental para garantir que a construtora esteja em conformidade com as leis trabalhistas, ao mesmo tempo que oferece condições justas aos funcionários. A correta precificação da mão de obra também é essencial para manter a saúde financeira da empresa e assegurar a competitividade no mercado.

6.8. Custo com Depreciação

O custo de depreciação na Seta Construtora Ltda. é baseado nos equipamentos que a empresa possui e utiliza em suas obras. O maquinário próprio inclui itens como betoneira, andaime e pequenas ferramentas. Esses equipamentos sofrem um desgaste natural com o tempo e o uso, e a empresa aplica uma depreciação de 10% ao ano sobre o valor desses ativos para refletir essa perda de valor.

Além dos equipamentos próprios, a construtora também utiliza materiais como container, "jaú" (utilizado para pintura e manutenção de fachadas) e escoras, que são alugados conforme a demanda dos projetos. O aluguel desses itens permite flexibilidade, evitando um alto investimento inicial e adequando os custos à necessidade específica de cada obra.

Esse modelo de cálculo da depreciação e do aluguel ajuda a empresa a manter um controle eficiente dos custos operacionais, garantindo a qualidade dos serviços sem comprometer o fluxo de caixa.

6.9. Custos Fixos Operacionais Mensais

A seção de custos fixos operacionais mensais apresenta a quantia somada das despesas operacionais que são independentes da quantidade de produtos vendidos, sendo assim, mesmo com a ausência de vendas, a empresa arcará com os seguintes custos representados no Quadro 8.

Quadro 8 - Custos Fixos Operacionais Mensais

Item	Descrição	Valor (R\$)
1	Campanhas e Impulsos de <i>Marketing</i>	R\$ 50,00
2	Salarios Socios administradores	R\$ 5.600,00
3	Juros Sobre Capital Proprio (0,002)a.m	R\$ 1200,00
4	Honorarios Contabeis	R\$ 500,00
7	Depreciação	R\$ 122,58
Total		R\$ 7.472,58

Fonte: Elaboração Própria (2024).

6.10. Demonstrativos de Resultados

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da Seta Construtora Ltda. é um relatório essencial para avaliar o desempenho financeiro da empresa ao longo de um período. Ela detalha todas as receitas obtidas com os projetos realizados e deduz os custos, como custos de obra, despesas operacionais (salários, impostos, depreciação, marketing, etc.) e impostos.

(+) RECEITAS	2021	2022	2023
Aporte capital Societária			
Tiago	R\$ 110.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ -
Jonathas	R\$ 110.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ -
TOTAL APORTE	R\$ 220.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ -
Caixa	R\$ -	R\$ 275.212,00	R\$ 431.694,00
Vendas			
Obra 1 (casa conjugada)	R\$ 315.000,00	R\$ 350.000,00	R\$ 360.000,00
Obra 2	R\$ -	R\$ -	R\$ 680.000,00
Estoque (Uni. ão vendidas)	R\$ -	R\$ -	R\$ -
TOTAL RECEITAS	R\$ 535.000,00	R\$ 715.212,00	R\$ 1.471.694,00

(-) DESPESAS	2021	2022	2023
Custos			
Contador	R\$ 2.000,00	R\$ 2.400,00	R\$ 3.000,00
Obras			
Obra 1	R\$ 226.000,00	R\$ 245.350,00	R\$ 263.000,00
Obra 2	R\$ -		R\$ 448.457,10
Corretagem			
Corretor 1	R\$ 5.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 14.000,00
Corretor 2			R\$ 18.704,00
Impostos			
IPRJ, CSLL, PIS, COFINS, ITBI, ETC	R\$ 26.438,00	R\$ 28.368,00	R\$ 86.582,00
Retirada Socios			
Jantar firma	R\$ 350,00	R\$ 400,00	R\$ 500,00
TOTAL DESPESAS	R\$ 259.788,00	R\$ 283.518,00	R\$ 834.243,10

RESULTADO LIQUIDO	R\$ 275.212,00	R\$ 431.694,00	R\$ 637.450,90
LUCRO LIQUIDO	R\$ 55.212,00	R\$ 286.482,00	R\$ 350.968,90

Ao final, o DRE evidencia o **lucro ou prejuízo** líquido da construtora, oferecendo uma visão clara sobre a rentabilidade dos empreendimentos e auxiliando na tomada de decisões estratégicas para otimizar resultados futuros.

7. INDICADORES DE VIABILIDADE

Para apoiar a decisão sobre a viabilidade da Seta Construtora Ltda., os indicadores apresentados neste tópico oferecem uma avaliação detalhada do ponto de vista técnico-financeiro. Com base nos dados e análises expostos ao longo deste plano de negócios, esses indicadores permitem uma visão clara da saúde financeira da empresa e sua capacidade de execução, fornecendo informações essenciais para avaliar a sustentabilidade e o potencial de crescimento dos empreendimentos.

7.1. Ponto de Equilíbrio

Este indicador informa qual o valor que a Seta necessita de faturamento para sanar os custos com a operação. Este cálculo inicia-se com o Valor do Índice de Margem de Contribuição (IMC), representada pela fórmula para a representação do ano de 2023:

$$\text{IMC} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável}}{\text{Receita Total}} = \frac{\text{R\$ } 1.471.694,00 - \text{R\$ } 834.243,10}{\text{R\$ } 1.471.694,00} = 0,4331$$

Após a obtenção do Índice de Margem de Contribuição acima, calcula-se o Ponto de Equilíbrio (PE) conforme fórmula:

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{IMC}} = \frac{\text{R\$ } 7.472,58}{0,4331} = \text{R\$ } 17.253,70$$

Diante dos resultados acima, a empresa precisa de uma receita mínima mensal de R\$17.253,70 para que não haja nenhum prejuízo.

7.2. Lucratividade

O indicador referido relaciona-se ao fator da competitividade que a Seta terá e com isso mediremos o lucro que a empresa irá ofertar, baseado no seguinte cálculo:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido} * 100}{\text{Receita Total}} = \frac{\text{R\$ } 350.968,90 * 100}{\text{R\$ } 1.471.69} = 23,84\% \text{ a.a}$$

De acordo com os dados apresentados no cálculo acima, após o pagamento dos custos e despesas, dispõe-se R\$350.968,90 anualmente remanescente na forma de lucro, valor este, que indica uma lucratividade de 23,84% ao ano.

7.3. Rentabilidade

Para entender o retorno do capital investido pelos sócios, o indicador de rentabilidade indica esta atratividade do negócio, extraído da divisão do lucro líquido pelo investimento total, conforme apresentado no seguinte cálculo:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido} * 100}{\text{Investimento Total}} = \frac{\text{R\$ } 350.968,90 * 100}{\text{R\$ } 711.000,00} = 49,36\% \text{ a.a}$$

7.4. Prazo de Retorno do Investimento

Com a finalidade de saber o tempo necessário de recuperação do capital financeiro investido na Seta, o indicador de Prazo de Retorno Investido (PRI) é calculado da seguinte forma:

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido Medio}} = \frac{\text{R\$ } 310.000,00}{\text{R\$ } 230.000,00} = 1,45 \text{ ano}$$

Ou seja, de acordo com o resultado obtido, para conseguir o retorno do investimento após a inauguração da empresa, foram necessários aproximadamente de 1 ano e meio.

8. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Para auxiliar na decisão sobre a viabilidade da Seta Construtora Ltda., os indicadores apresentados neste tópico oferecem uma análise completa do ponto de vista técnico-financeiro. Considerando todos os dados e projeções discutidos ao longo deste plano de negócios, esses indicadores permitem avaliar de forma precisa a capacidade operacional e financeira da empresa, fornecendo uma base sólida para a tomada de decisões estratégicas e para o sucesso dos empreendimentos futuros.

Ao traçar cenários para a Seta Construtora, consideramos dois possíveis cenários:

otimista e pessimista. Cada um deles leva em conta fatores que podem influenciar significativamente o desempenho da empresa e os resultados de seus empreendimentos

8.1. Cenário Otimista

No cenário otimista, a Seta Construtora se beneficia de um ambiente favorável, marcado por fatores que impulsionam o crescimento e a lucratividade dos empreendimentos. A possibilidade de realizar vendas diretas, sem a necessidade de corretores, reduz significativamente os custos de comercialização. A manutenção do Regime Especial de Tributação (RET) garante uma carga tributária mais baixa, enquanto a expansão do programa Minha Casa Minha Vida aumenta a demanda por imóveis populares. Além disso, as avaliações imobiliárias acima da média de mercado e um ciclo econômico positivo proporcionam uma valorização dos ativos e maior confiança no setor, criando um cenário promissor para o crescimento sustentável da construtora.

No cenário otimista, a Seta Construtora pode aproveitar o ambiente favorável para expandir suas operações, optando por construir dois empreendimentos de 4 unidades cada ou um único empreendimento de 12 unidades. Vários fatores positivos contribuem para o sucesso desse plano de expansão.

Quadro 9 - Estimativa do Faturamento Otimista

Item	Descrição	Custo	Quantida de	Faturamento	Lucro provavel
01	Unidade 101	R\$ 110.000,00	01	R\$ 190.000,00	R\$ 80.000,00
02	Unidade 102	R\$ 110.000,00	01	R\$ 185.000,00	R\$ 75.000,00
03	Unidade 103	R\$ 110.000,00	01	R\$ 185.000,00	R\$ 75.000,00
04	Unidade 104	R\$ 110.000,00	01	R\$ 190.000,00	R\$ 80.000,00
05	Unidade 201	R\$ 110.000,00	01	R\$ 180.000,00	R\$ 70.000,00
06	Unidade 202	R\$ 110.000,00	01	R\$ 175.000,00	R\$ 65.000,00

07	Unidade 203	R\$ 110.000,00	01	R\$ 175.000,00	R\$ 65.000,00
08	Unidade 204	R\$ 110.000,00	01	R\$ 170.000,00	R\$ 60.000,00
09	Unidade 301	R\$ 115.000,00	01	R\$ 175.000,00	R\$ 65.000,00
10	Unidade 302	R\$ 110.000,00	01	R\$ 170.000,00	R\$ 60.000,00
11	Unidade 303	R\$ 110.000,00	01	R\$ 170.000,00	R\$ 60.000,00
12	Unidade 304	R\$ 110.000,00	01	R\$ 165.000,00	R\$ 55.000,00
Total				R\$ 2.130.000,00	R\$ 810.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2024).

Quadro 10 - DRE Otimista

Descrição	Valores por empreendimento (R\$)
RECEITA TOTAL (=)	R\$ 2.130.000,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS (-)	- R\$ 1.383.000,00
- Custo Unitário do Produto	- R\$ 1.320.000,00
- Custo com comercialização	- R\$ 63.000,00
RESULTADO OPERACIONAL(=)	R\$ 747.000,00
CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	R\$ - 89.670,00
LUCRO LÍQUIDO (=)	R\$ 657.330,00

Fonte: Elaboração Própria (2024).

8.2. Cenário Pessimista

No cenário pessimista, a Seta Construtora Ltda. enfrenta um ambiente desafiador, caracterizado por eventos que pressionam os custos e dificultam o crescimento. O fim do RET aumenta a carga tributária, reduzindo as margens de lucro. **Avaliações imobiliárias abaixo do mercado** desvalorizam os ativos, enquanto **restrições ao programa Minha Casa Minha Vida** limitam a demanda por imóveis populares. Uma possível **crise econômica** pode diminuir o poder de compra dos consumidores, agravando o cenário de incerteza. Além disso, a necessidade de realizar **vendas através de corretores** eleva os custos de comercialização, criando desafios adicionais para a sustentabilidade da empresa.

No cenário pessimista, a Seta Construtora decide concentrar seus esforços na construção de apenas um empreendimento composto por 4 unidades

Quadro 11 - Estimativa do Faturamento Pessimista

Item	Descrição	Custo	Quantidade	Faturamento	Lucro provavel
01	Unidade 101	R\$ 115.000	01	R\$ 165.000,00	R\$ 50.000,00
02	Unidade 102	R\$ 115.000	01	R\$ 160.000,00	R\$ 45.000,00
03	Unidade 201	R\$ 115.000	01	R\$ 155.000,00	R\$ 40.000,00
04	Unidade 202	R\$ 115.000	01	R\$ 155.000,00	R\$ 40.000,00
Total				R\$ 635.000,00	R\$ 175.000,00

Fonte: Elaboração Própria (2024).

Quadro 12 - DRE Pessimista

Descrição	Valores por empreendimento (R\$)
RECEITA TOTAL (=)	R\$ 635.000,00
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS (-)	- R\$ 519.000,00
- Custo Unitário do Produto	- R\$ 460.00,00
- Custo com comercialização	- R\$ 59.000,00
RESULTADO OPERACIONAL(=)	R\$ 116.000,00
CUSTOS FIXOS TOTAIS (-)	R\$ - 89.670,00
LUCRO LÍQUIDO (=)	R\$ 26.330,00

Fonte: Elaboração Própria (2024).

9. DECISÃO GERENCIAL

Após a análise dos cenários provável, otimista e pessimista, bem como dos indicadores financeiros, estratégias e execução dos planos, o tópico de decisão gerencial reúne as informações para a escolha da melhor estratégia de crescimento da Seta Construtora. A decisão considera a viabilidade da expansão dos empreendimentos com base nas condições atuais do mercado de construção civil.

O setor de construção enfrentou desafios significativos nos últimos anos devido à crise econômica global e às incertezas geradas pela pandemia. Contudo, o mercado de imóveis populares, especialmente com a retomada e ampliação do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), tem se mostrado resiliente. A demanda por imóveis bem localizados e com preços acessíveis continua em alta, impulsionada pela recuperação gradual da economia e pelo aquecimento do mercado imobiliário.

Diante dos indicadores financeiros projetados pela Seta Construtora, especialmente a rentabilidade dos empreendimentos e o Retorno do Investimento (ROI) dentro de um período médio de 6 a 8 meses para cada projeto, a empresa está bem posicionada para aproveitar esse

momento favorável. Além disso, o uso do Regime Especial de Tributação (RET) tem proporcionado uma redução significativa nos impostos, permitindo maior competitividade no mercado.

Com base na análise, a decisão é de que a continuidade e expansão dos empreendimentos da Seta Construtora são viáveis e devem ser realizadas de forma planejada, conforme o fluxo de caixa e a demanda permitirem. A empresa está preparada para iniciar novos projetos, aproveitando o bom ciclo econômico e a valorização imobiliária, o que fortalece ainda mais a viabilidade do crescimento do negócio.

10. REFERÊNCIAS

Fletcher, Kate: Sustainable Fashion and Textiles: Design Journeys. 2008. Londres: Routledge.

Westwood, Jhons; O Plano de Marketing, 3º Edição. 2007. M.Books.

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócios. Brasília: Sebrae, 2013.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). Administração de Marketing. (12a ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.

Mcdonald, M. (2004). Planos de Marketing: planejamento e gestão estratégica: como criar e implantar. Rio de Janeiro: Elsevier.

Brigham, Eugene e Ehrhardt, Michael Administração financeira: Teoria e prática, Cengage Learning.

Gitman, Lawrence (2012), Princípios de Administração Financeira; Pearson

EU CONTADOR. " Quanto uma empresa de construção civil paga de imposto " Disponível em: <https://eucontador.com.br/quanto-uma-empresa-de-construcao-civil-paga-de-imposto/#:~:text=IRPJ%3A%2015%25%20%2B%20adicional%20de,COFINS%3A%203%25>. Acesso em: 15 set. 2024.

Sienge. "Programa Minha Casa Minha Vida: tudo o que você precisa saber." Disponível em: <https://www.sienge.com.br/blog/pmcmv/>. Acesso em: 17 set. 2024.

CHIAVENATO, Idalberto. Fundamentos da Teoria Geral da Administração. 10. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

SILVA, Adriana. A Psicologia das Cores e sua Influência nas Marcas. 2. ed. São Paulo: Editora Senac, 2018.

APÊNDICE A

Pesquisa de mercado

Apresentação da Pesquisa de Mercado

Bem-vindo(a) à nossa Pesquisa de Mercado SETA!

Estamos realizando esta pesquisa para entender melhor as necessidades e preferências de quem busca imóveis. Sua participação nos ajudará a aprimorar nossos produtos e serviços.

Confidencialidade

Todas as suas respostas serão anônimas e usadas apenas para fins de pesquisa.

Tempo de Preenchimento

A pesquisa levará cerca de 10 a 15 minutos para ser concluída.

Agradecimento

Agradecemos sua colaboração. Sua opinião é fundamental para melhorarmos continuamente.

* Indica uma pergunta obrigatória

1. Sexo: *

() Feminino

() Masculino

2. Faixa etária (idade): *

() Menor de 18 anos

() Entre 18 e 25 anos

() Entre 25 e 35 anos

() Entre 35 e 45 anos

() Maior de 45 anos

3. Escolaridade: *

- Ensino básico
- Ensino médio
- Ensino superior
- Pós-graduado
- Mestrado/Doutorado

4. Qual a renda familiar: (somado todos os valores da família)? *

- Menos que R\$ 1.400,00
- Entre R\$ 1.400,00 e R\$ 2.800,00
- Entre R\$ 2.800,00 e R\$ 5.000,00
- Entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00
- Mais que R\$ 10.000,00

5. Quantas pessoas compõe o núcleo familiar? *

- Uma
- Duas
- Três
- Quatro
- Mais de quatro

6. Atualmente você reside:

- Residência própria
- Residência alugada
- Residência de familiares
- Residência estudantil
- Preferências de Compra

Preferências de Compra

Queremos entender melhor suas preferências na escolha de um imóvel

7. Qual tipo de imóvel você prefere? *

Casa

Apartamento/condomínio

8. Quantos quartos um imóvel precisa ter? *

1

2

3

4

5 ou mais

9. Quantos banheiros um imóvel precisa ter? *

1

2

3

4

5 ou mais

11. Quantas suítes o imóvel precisa ter? *

1

2

3

4

5 ou mais

12. Qual área do imóvel mais chama atenção? *

Sala de estar/jantar

Varanda

Quartos

Banheiros

Cozinha

13. O que mais importa na hora da escolha do imóvel? *

- Preço
- Acabamento
- Localização
- Infraestrutura (rua calçada, ponto de ônibus, etc..)
- Segurança

14. Qual dessas facilidades na proximidade do imóvel é primordial para escolha: *

- Escola
- Centro de saúde
- Ponto de ônibus
- Comércio
- Praças

15. Quais desses itens é primordial para escolha de um condomínio.

- Piscina
- Quadra poliesportiva
- Playground
- Salão de Festas
- Academia

16. Você compraria um imóvel sem vaga de garagem?

- Sim
- Não

17. Você compraria um imóvel com vaga de garagem rotativa?

- Sim
-

18. Em qual desses bairros da zona sul você compraria um imóvel

- Água fria
- Cristo Redentor

- Cuiá
- Ernesto Geisel
- Gramame (Parque do sol, colinas, novo Geisel..)
- José Americo
- Mangabeira
- Muçumagro
- Valentina
- Outro: _____

Financeiro

Neste momento gostaríamos de saber um pouco mais sobre o quesito financeiro.

19. Qual o valor de um imóvel que se adequa a sua realidade: *

- Até R\$ 130.000,00
- de R\$ 130.000,00 até R\$ 150.000,00
- de R\$ 150.000,00 até R\$ 190.000,00
- de R\$ 190.000,00 até R\$ 250.000,00
- Acima de R\$ 250.000,00

20. Qual valor de uma prestação pretendida, em caso de financiamento: *

- Até R\$ 600,00
- De R\$ 600,00 até R\$ 800,00
- De R\$ 800,00 até R\$ 1.000,00
- De R\$ 1.000,00 até R\$ 2.000,00
- Acima de R\$ 2.000,00

21. Você pretende financiar um imóvel?

- Sim
- Não
- Talvez

22. Qual sua capacidade de entrada para compra de um imóvel?

- até 5%
- entre 5% e 10%

- entre 10% e 15%
- entre 15% e 20%
- acima de 20%

23. Quando você está em busca de imóveis, onde procura?

- Corretor
- Redes sociais (Facebook, Instagram, etc..)
- Classificados de sites (olx, zap, etc..)
- Feiras de imóveis
- Indicação de amigos