

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO**

EMANUEL MARTINS BÚRIGO

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA A
IMPLANTAÇÃO DE UM LOTEAMENTO NO MUNICÍPIO DE COCAL DO SUL-SC**

**FLORIANÓPOLIS
2008**

EMANUEL MARTINS BÚRIGO

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA A
IMPLANTAÇÃO DE UM LOTEAMENTO NO MUNICÍPIO DE COCAL DO SUL-SC**

Trabalho de Conclusão de Estágio apresentado à disciplina Estágio Supervisionado- CAD5236, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, área de concentração em Administração Geral.


Professora Orientadora: Juliana Vital
Co-orientador: Alexandre Marino Costa. Dr.

**FLORIANÓPOLIS
2008**

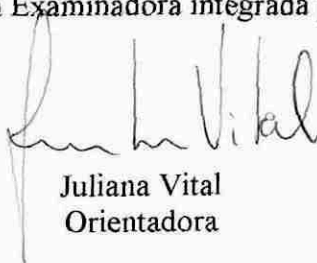
EMANUEL MARTINS BÚRIGO

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA A
IMPLANTAÇÃO DE UM LOTEAMENTO NO MUNICÍPIO DE COCAL DO SUL-SC**

Este trabalho de Conclusão Estágio foi julgado adequado e aprovado em sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, em 03 de dezembro de 2008.


Prof. Rudimar Antunes da Rocha, Dr.
Coordenador de Estágios

Apresentado à Banca Examinadora integrada pelos professores:


Juliana Vital
Orientadora


Luiz Salgado Klaes, Dr
Membro

Louise Roedel
Membro

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a meus pais pela educação e apoio que me deram durante toda a vida sem os quais não estaria aqui hoje. A minha família tanto por parte do meu pai como por parte de minha mãe que foram decisivos na formação do caráter dos meus pais e conseqüentemente no meu e que também me ajudaram no levantamento dos dados para a elaboração deste trabalho. E em todos que de alguma maneira contribuíram em minha formação acadêmica e pessoal.

“Quando falares, cuide para que tuas palavras sejam melhores do que teu silêncio lembre-se que alto deve ser o valor de suas idéias e não o volume de sua voz. Falar sem pensar é disparar sem apontar.”

George Herbert

RESUMO

Búrigo, Emanuel. **Estudo de viabilidade econômico-financeira para a implantação de um loteamento no município de Cocal do Sul – SC.** 2008. 99f. Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

Este trabalho se caracteriza por um estudo de viabilidade econômico-financeira para a implantação de um loteamento no município de Cocal do Sul/SC, englobando os aspectos jurídicos e legais, mercadológicos, técnicos e financeiros inerentes à implementação do empreendimento. Quanto aos fins, a pesquisa foi definida como exploratória e descritiva e quanto aos meios, bibliográfica e de campo. Na pesquisa bibliográfica foram utilizados principalmente livros referentes aos assuntos específicos do trabalho e na pesquisa de campo os dados foram coletados por meio de questionários fechados e estruturados e por entrevistas focadas em determinados temas. Por meio da pesquisa foi identificado o perfil dos consumidores potenciais do empreendimento, cujos resultados mais relevantes e que influenciaram os aspectos técnicos e, conseqüentemente, os financeiros do projeto, mostram um público jovem com uma renda mensal de até dois mil reais e que estariam interessados ou muito interessados na compra de um terreno no município de Cocal do Sul, sendo que o principal propósito da compra seria revendê-lo futuramente ou para a construção da própria moradia, pretendiam adquirir o terreno daqui a um ano ou cinco anos e prefeririam comprá-lo em um loteamento aberto. A localização é o fator mais importante na compra e o local onde o terreno para a construção do loteamento está localizado é considerado ótimo ou muito bom, o tamanho ideal é de 375m² e estariam dispostos a pagar por ele até trinta mil reais. Através das entrevistas foram identificados os concorrentes, fornecedores, processo tecnológico e determinante na definição dos preços dos lotes. As projeções financeiras também foram realizadas para que o ponto de equilíbrio, payback e rentabilidade, pudessem finalizar o estudo e constatar a viabilidade do projeto.

Palavras chave: projeto de viabilidade, loteamento, Cocal do Sul.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Modelo de Fluxo de Caixa	32
Tabela 2 – Idade.....	45
Tabela 3 - Sexo dos entrevistados.....	46
Tabela 4 - Estado Civil.....	47
Tabela 5 - Local onde residem as pessoas entrevistadas.....	48
Tabela 6 - Atividade profissional.....	49
Tabela 7 - Local onde os entrevistados exercem a profissão.....	50
Tabela 8 - Renda familiar mensal da amostra.....	51
Tabela 9 - Escolaridade da amostra.....	52
Tabela 10 - A casa onde os entrevistados residem.....	53
Tabela 11 - Quantidade de pessoas que vivem na casa dos entrevistados.....	54
Tabela 12 - Opinião dos entrevistados sobre a compra de um imóvel.....	55
Tabela 13 - Grau de interesse dos entrevistados na compra de um terreno em Cocal do Sul.....	56
Tabela 14 - O propósito da compra de um terreno pelos entrevistados.....	57
Tabela 15 - Quando os entrevistados pretenderiam adquirir um terreno.....	58
Tabela 16 - Escolha entre o tipo de loteamento pelos entrevistados.....	59
Tabela 17 - Motivo dos entrevistados pela escolha de um loteamento fechado.....	60
Tabela 18 - Quantos os entrevistados pagariam a mais na aquisição de um terreno em um loteamento fechado.....	61
Tabela 19 - O que é mais importante na compra de um terreno para os entrevistados.....	62
Tabela 20 - Importância de uma área de lazer em um loteamento segundo os entrevistados.....	63
Tabela 21 - Opinião da amostra com relação à localização.....	64
Tabela 22 - Tamanho ideal de um terreno de acordo com os entrevistados.....	65
Tabela 23 - Quanto os entrevistados estariam dispostos a pagar pelo terreno.....	66
Tabela 24 - Investimento inicial.....	78
Tabela 25 - Custos Fixos.....	79
Tabela 26 - Custos Variáveis.....	81
Tabela 27 - Preço dos lotes.....	82
Tabela 28 - Fluxo de Caixa Ano I.....	85
Tabela 29 - Fluxo de Caixa Ano II e III.....	86

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 - Mapa do macrozoneamento de Cocal do Sul.....	43
Figura 02 - Localização Cocal do Sul.....	72
Figura 03 - Localização do loteamento.....	73
Figura 04 - Tamanho do loteamento.....	75

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Idade.....	45
Gráfico 2 - Sexo dos entrevistados.....	46
Gráfico 3 - Estado Civil.....	47
Gráfico 4 - Local onde residem as pessoas entrevistadas.....	48
Gráfico 5 - Atividade profissional.....	49
Gráfico 6 - Local onde os entrevistados exercem a profissão.....	50
Gráfico 7 - Renda familiar mensal da amostra.....	51
Gráfico 8 - Escolaridade da amostra.....	52
Gráfico 9 - A casa onde os entrevistados residem.....	53
Gráfico 10 - Quantidade de pessoas que vivem na casa dos entrevistados.....	54
Gráfico 11 - Opinião dos entrevistados sobre a compra de um imóvel.....	55
Gráfico 12 - Grau de interesse dos entrevistados na compra de um terreno em Cocal do Sul.....	56
Gráfico 13 - O propósito da compra de um terreno pelos entrevistados.....	57
Gráfico 14 - Quando os entrevistados pretenderiam adquirir um terreno.....	58
Gráfico 15 - Escolha entre o tipo de loteamento pelos entrevistados.....	59
Gráfico 16 - Motivo dos entrevistados pela escolha de um loteamento fechado.....	60
Gráfico 17 - Quantos os entrevistados pagariam a mais na aquisição de um terreno em um loteamento fechado.....	61
Gráfico 18 - O que é mais importante na compra de um terreno para os entrevistados.....	62
Gráfico 19 - Importância de uma área de lazer em um loteamento segundo os entrevistados.....	63
Gráfico 20 - Opinião da amostra com relação à localização.....	64
Gráfico 21 - Tamanho ideal de um terreno de acordo com os entrevistados.....	65
Gráfico 22 - Quanto os entrevistados estariam dispostos a pagar pelo terreno.....	66

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	11
1.1 Contextualização do tema e apresentação do problema.....	11
1.2 Objetivos.....	14
1.3 Justificativas.....	14
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	16
2.1 Plano de negócio.....	16
2.2 Aspectos jurídicos e legais.....	18
2.3 Aspectos mercadológicos.....	19
2.3.1 Mercado consumidor.....	20
2.3.2 Mercado concorrente.....	21
2.3.3 Mercado fornecedor.....	22
2.4 Aspectos técnicos.....	23
2.4.1 Localização.....	24
2.4.2 Tamanho.....	25
2.4.3 Tecnologia.....	26
2.5 Aspectos Econômico-financeiros.....	28
2.5.1 Investimento inicial.....	28
2.5.2 Custos e receitas.....	29
2.5.3 Ponto de equilíbrio ou break even point.....	30
2.5.4 Fluxo de caixa.....	31
2.5.5 Período de recuperação do investimento (payback).....	33
2.5.6 Rentabilidade.....	34
3 METODOLOGIA.....	36
3.1 Tipo de pesquisa.....	36
3.2 Técnicas de coleta de dados.....	37
3.3 Definição do universo de pesquisa e cálculo da amostra.....	39
3.4 Análise dos dados.....	40
3.5 Limitações.....	41

4 O EMPREENDIMENTO.....	42
4.1 Aspectos jurídicos e legais.....	42
4.2 Aspectos mercadológicos.....	44
4.2.1 Mercado consumidor.....	44
4.2.2 Mercado concorrente.....	67
4.2.3 Mercado fornecedor.....	70
4.3 Aspectos técnicos.....	71
4.3.1 Localização.....	71
4.3.2 Tamanho	74
4.3.3 Tecnologia.....	76
4.4 Aspectos Econômico-financeiros.....	77
4.4.1 Investimento inicial.....	78
4.4.2 Custos e receitas.....	78
4.4.3 Ponto de equilíbrio ou break even point.....	82
4.4.4 Fluxo de caixa.....	83
4.4.5 Período de recuperação do investimento (payback).....	87
4.4.6 Rentabilidade.....	88
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	89
REFERÊNCIAS.....	93
ANEXO.....	96
APÊNDICES.....	97

1 INTRODUÇÃO

O propósito de uma introdução é o de fornecer ao leitor as informações necessárias para que ele possa entender e se familiarizar com o trabalho em questão. Neste capítulo será abordada a contextualização do tema e apresentação do problema, os objetivos e a justificativa da pesquisa.

1.1 Contextualização do tema e apresentação do problema

A casa própria é o sonho de consumo dos brasileiros de todas as classes sociais, porém, segundo um estudo da Fundação Getúlio Vargas, existe no Brasil um déficit habitacional de 7,9 milhões de moradias (necessárias para substituir os 3,7 milhões de moradias inadequadas e 4,2 milhões de casas onde vivem mais de uma família – coabitação). Some-se a isso o crescimento demográfico que demanda mais moradias e o resultado é um gigantesco mercado cuja mola propulsora é o crédito imobiliário.

Segundo a Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (ADEMI, 2008) alguns fatores têm contribuído para o aquecimento e para o bom momento vivido pelo mercado imobiliário nacional. O primeiro fator é a desburocratização do crédito, que até 2006 era muito difícil de obter, pois se exigia uma comprovação de renda muito rigorosa, o que atualmente está mais simplificado, ampliando assim o público beneficiado com os financiamentos.

O segundo fator é a tendência à queda dos juros de financiamento da casa própria que historicamente sempre foram de 12% ao ano e hoje, já há taxas de 9% ao ano possibilitando uma redução considerável da prestação. E o terceiro fator é a estabilidade da moeda, isto fez com que investidores estrangeiros passassem a empregar capitais no setor, e as grandes construtoras, imobiliárias e incorporadoras se modernizaram, melhoraram sua governança corporativa e captaram milhões de reais com lançamento de ações na BOVESPA (Bolsa de Valores de São Paulo).

Para se ter uma idéia desse aquecimento do mercado imobiliário nacional, de acordo com a Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP, 2008), foram financiadas na primeira metade deste ano 128.439 unidades, alta de 58,9% em relação ao mesmo período do ano passado e também no primeiro semestre de 2008 foram

aplicados dos recursos da poupança no financiamento habitacional R\$ 12,932 bilhões - 86,66% a mais que em 2007. A poupança é a principal fonte de recursos do crédito imobiliário, com 70% do total de aplicação, contra de 30% do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS).

Segundo a ABECIP (2008), somente em junho de 2008, o valor financiado com recursos da poupança foi de R\$ 3,197 bilhões, o que representa 130,36% a mais que o mesmo mês do ano passado. Na comparação com maio, o crescimento foi de 41,35%. Em número de unidades financiadas, junho alcançou a marca de 32.555 - 96,06% acima de junho de 2007 e 48% a mais do que as unidades de maio deste ano.

De acordo com os números apresentados percebe-se que o mercado imobiliário brasileiro está em forte expansão e, conseqüentemente, o sonho da casa própria pode estar se aproximando da realidade. Para que este sonho se concretize, uma das alternativas é a compra de lotes. É a partir da divisão de uma área em lotes que surgem os espaços para a abertura de ruas e para a construção de moradias. Os investidores têm, diante de si, uma boa oportunidade para a implantação de empreendimentos com foco no setor de imóveis como, por exemplo, os loteamentos.

Os loteamentos existem em quase todas as cidades brasileiras e permitem ao comprador a construção de sua moradia de forma independente. Essa alternativa atrai aqueles que preferem construir de acordo com seus sonhos, de seu jeito e no seu próprio ritmo.

Os loteamentos foram considerados durante algumas décadas um produto menos importante no mercado imobiliário. Com a classe média voltada para a compra de apartamentos ou lotes urbanos isolados, os mesmos não possuíam apelo junto a esse segmento, restando apenas os mais populares nas periferias das grandes cidades.

O aumento da violência urbana alterou esse quadro. Hoje existe uma oferta consistente de loteamentos à venda, sejam abertos, fechados, ou condomínios. Esses empreendimentos se apresentam em áreas nobres de grandes e médias cidades e contam com infra-estrutura adequada. A maioria constitui-se, a partir da adesão de seus moradores, em condomínios fechados, com regras, direitos e deveres, tal qual nos condomínios verticais mais comuns.

Loteamentos oferecem atrativos especiais para as famílias que vivem hoje nas grandes e médias cidades brasileiras como, por exemplo, mais espaço, conforto e tranquilidade. Quase sempre oferecem uma sensível melhora na qualidade de vida com mais áreas verdes e de lazer, menos poluição sonora e visual e tranquilidade na vizinhança, o que contribui para que a vida possa ser mais saudável e prazerosa.

A cidade onde o empreendimento, objeto de estudo deste trabalho, está localizado se chama Cocal do Sul, no Estado de Santa Catarina, que faz fronteiras com os municípios de Criciúma, Urussanga, Treviso, Siderópolis, Morro da Fumaça e Içara. A colonização de Cocal do Sul teve início por volta de 1880, principalmente por imigrantes italianos e poloneses, mas só se tornou município em setembro de 1991 após se emancipar de Urussanga. A denominação dada à localidade vem dos coqueirais às margens do rio por onde chegaram os primeiros colonizadores. A margem era repleta de coqueiros nativos que se espalhavam por toda a redondeza.

Cocal do Sul possui aproximadamente 14.500 habitantes, segundo dados do IBGE de 2007, suas principais fontes econômicas são a cerâmica de revestimentos, as culturas de fumo milho e arroz, a criação de suínos e bovinos e a extração de argila para a indústria cerâmica.

A principal força econômica de Cocal do Sul vem do grupo Eliane, responsável por 90% da arrecadação do município e um dos maiores fabricantes de revestimentos cerâmicos do Brasil.

A localização do loteamento nessa cidade, deve-se ao fato de que o terreno, além de ser compatível para a realização do empreendimento, é de propriedade da família do autor deste estudo e está muito bem localizado, a menos de três minutos do centro da cidade e a sete quilômetros de Criciúma, uma das principais cidades da região Sul de Santa Catarina.

Porém, realizar um novo empreendimento apenas pela idéia de oportunidade não significa certeza de sucesso. É preciso antes de realizar o projeto, que sejam levantados dados no mercado que verifiquem a possibilidade de sucesso e diminuam os riscos existentes.

Por isso o estudo de viabilidade é de fundamental importância, pois por meio dele se identifica e se analisa as variáveis que podem influenciar no planejamento e implantação do empreendimento, como os aspectos mercadológicos, jurídicos e legais, técnicos e econômico-financeiros.

Diante deste contexto e também do bom momento vivido pela economia brasileira, juntamente com o aumento da renda da população, a estabilidade e disponibilidade de crédito no mercado, fazendo assim com que o setor da construção civil voltasse a crescer nos últimos anos, é apresentada a pergunta deste trabalho: *É viável jurídica, mercadológica, técnica e financeiramente a implantação de um loteamento no município de Cocal do Sul?*

1.2 Objetivos

O objetivo geral deste trabalho consiste em analisar a viabilidade jurídica, mercadológica, técnica e econômico-financeira para a implantação de um loteamento no município de Cocal do Sul – SC.

E seus objetivos específicos são:

- a) verificar os aspectos jurídicos e legais necessários à construção do empreendimento;
- b) levantar informações do mercado: concorrentes, fornecedores e consumidores;
- c) definir os aspectos técnicos;
- d) identificar os investimentos necessários para a implantação do projeto;
- e) avaliar a viabilidade econômico-financeira da implantação do projeto.

1.3 Justificativa

O estudo a ser elaborado foi justificado segundo os critérios de importância, originalidade e viabilidade, apontados por Castro (1978).

Segundo Castro (1978), a importância pode ser apontada de três formas: quando o tema está ligado a uma questão que afete de alguma forma um segmento substancial da sociedade, ou quando se refere a uma questão teórica que necessita de estudo continuado, ou ainda quando se trata de um tema novo, teórico ou prático, com potencial de afetar ou interessar muita gente. Dentro deste conceito, o estudo justifica-se importante, pois se apresenta como um tema prático, com grande potencial de interessar seu público alvo. Isso porque através da pesquisa de mercado que será elaborada para este trabalho se descobrirá a preferência dos entrevistados na compra de um terreno em loteamento aberto ou fechado e também a opinião dos mesmos em relação a temas importantes como tamanho, localização e preço.

Sobre a originalidade, o autor diz que “um tema original é aquele cujos resultados têm potencial de nos surpreender” (CASTRO, 1978). Neste caso o estudo atenderá a este critério, pois os resultados da pesquisa que irá se realizar para a implantação do loteamento têm

potencial de surpreender tanto os empreendedores como os habitantes do município de Cocal do Sul revelando o quanto as pessoas pesquisadas neste estudo valorizam temas relacionados à qualidade de vida como menos poluição visual e sonora, maior segurança e opções de lazer na escolha de um lugar para viver.

Já o critério de viabilidade será atendido através da reunião dos recursos disponíveis e, conseqüentemente, a constatação de que será possível se realizar o estudo. Esses recursos, Castro (1978) aponta como sendo os financeiros, os prazos de realização da pesquisa, a competência dos pesquisadores, a disponibilidade de informações e a teorização a respeito do assunto. Sendo assim, nota-se que a pesquisa é viável, pois os dispêndios financeiros para sua realização estão assegurados pelo pesquisador, e os prazos serão pré-estabelecidos, permitindo o autor desenvolver um cronograma de trabalho, levando-se em conta as necessidades requeridas por cada etapa da mesma. As informações necessárias para sua realização são acessíveis ao autor e serve como base para a teorização a respeito do assunto.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A realização de uma fundamentação teórica visa fornecer um embasamento bibliográfico acerca de todos os assuntos que serão envolvidos na execução deste estudo, a fim de alcançar informações o mais próximo da realidade.

A pesquisa bibliográfica é um meio de informação por excelência e constitui o procedimento básico para os estudos monográficos, pelos quais se busca o domínio sobre determinado tema. Sendo assim a seguir serão apresentados conceitos quanto a plano de negócios, aspectos jurídicos e legais, aspectos mercadológicos, técnicos, econômicos e financeiros.

2.1 Plano de negócio

Um passo inicial importante para abrir qualquer negócio é a preparação de um plano de negócios. Certamente, qualquer pessoa que esteja pensando em um negócio novo tem um plano de algum tipo em mente. Entretanto, este é um substituto fraco para um plano de negócios escrito. De acordo com Longenecker, Moore e Petty (1998), empreendedores tendem a negligenciar o estágio de planejamento de um novo empreendimento, como estão ansiosos por começar, nem sempre percebem a importância de um plano escrito. O plano escrito é essencial para assegurar o tratamento sistemático de todos os aspectos importantes da nova empresa.

Segundo Dornelas (2005), o plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem, autoconhecimento e ainda permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios.

Para Chiavenato (1995), o plano de negócios é um conjunto de dados e informações sobre o futuro empreendimento, definindo suas principais características e condições, para proporcionar uma análise da sua viabilidade e dos seus riscos, bem como facilitar sua implementação.

Longenecker, Moore & Petty (1998) acrescentam ainda que o plano de negócio descreve a idéia de um novo empreendimento e projeta os aspectos mercadológicos,

operacionais e financeiros dos negócios propostos para os três a cinco primeiros anos. Os mesmos autores citam que seu preparo permite a análise da proposta e ajuda o futuro empreendedor a evitar uma trajetória decadente que leva do entusiasmo à desilusão e ao fracasso.

O plano de negócios, de acordo com Dornelas (2005), é uma ferramenta que se aplica tanto no lançamento de novos empreendimentos quanto no planejamento de empresas maduras e deve ser visto como um processo contínuo que deve ser atualizado constantemente, pois o mercado está em constante mutação. A concorrência muda, o mercado muda, as pessoas mudam. E o plano de negócios, sendo uma ferramenta de planejamento que trata essencialmente de pessoas, oportunidades, ambientes, riscos e retornos, também muda.

Como citado anteriormente, o plano de negócios é uma ferramenta dinâmica e pode ser utilizado no planejamento e desenvolvimento de novos negócios como também em empresas já estabelecidas e com alguma experiência no mercado. No entanto, o plano de negócios está sendo bastante empregado como instrumento de captação de recursos financeiros.

Segundo Longenecker, Moore e Petty (1998), os investidores e emprestadores são os usuários primários, embora não sejam os únicos, de plano de negócios, pois quase todos que começam um negócio enfrentam a tarefa de levantar fundos financeiros para suplementar economias pessoais.

Tanto os investidores quanto os emprestadores, de acordo com Longenecker, Moore e Petty (1998), podem usar o plano de negócios para ter uma idéia do empreendimento, o tipo de produto ou serviço, a natureza do mercado e as qualificações do empreendedor. Uma empresa de capital de risco ou outro investidor não pensaria em investir em uma nova empresa sem ver um plano de negócios preparado adequadamente.

O plano também pode ser útil no estabelecimento de um bom relacionamento com grupos externos não financeiros como, por exemplo, os fornecedores que podem assegurar condições de créditos favoráveis.

Em resumo, o plano de negócios, segundo Dornelas (2005), pode ser escrito para atender a alguns objetivos básicos relacionados aos negócios:

- a) testar a viabilidade de um conceito de negócio;
- b) orientar o desenvolvimento das operações e estratégia;
- c) atrair recursos financeiros;
- d) transmitir credibilidade;
- e) desenvolver a equipe de gestão.

Se estes objetivos forem alcançados, certamente as chances de sucesso do novo empreendimento aumentariam significativamente transformando o sonho do empreendedor em realidade, concretizando suas idéias e desejos.

Definitivamente o plano de negócio é imprescindível para a realização de um novo negócio, pois além de projetar e verificar a viabilidade dentro dos aspectos mercadológicos, operacionais e financeiros citados por Longenecker, Moore e Petty (1998), ele também analisa os aspectos jurídicos e legais onde o empreendedor terá conhecimento de todas as exigências para que o negócio opere dentro da legalidade.

2.2 Aspectos jurídicos e legais

Os aspectos jurídicos e legais devem ser fatores de preocupação constante não só na implantação do negócio como no desenvolvimento de suas atividades. Para que a empresa possa desenvolver suas atividade e operações, ela precisa ser legalmente estabelecida e constituída.

Os aspectos jurídicos referem-se à composição da forma societária da empresa, tipo da empresa, quem são os sócios e qual a participação acionária de cada um. Já os aspectos legais relacionam-se com as exigências e/ou incentivos legais fornecidos pelos governos (WOILER; MATHIAS, 1996).

Com relação aos aspectos jurídicos, Santos e Pereira (1995) afirmam que a primeira tarefa do empreendedor é definir qual a natureza jurídica que sua empresa adotará. A classificação jurídica, segundo os autores, será determinada por uma série de questões práticas, dentre elas: a existência ou não de sócios, a responsabilidade dos sócios, distribuição de capital e a formação do nome jurídico.

E em relação aos aspectos legais, como o objeto de estudo deste trabalho é um loteamento as exigências legais impostas pelo governo estão presentes principalmente no Plano Diretor da cidade que é baseado na Lei Federal 6.766/79, que trata sobre o parcelamento do solo para fins urbanos e a Lei Federal 10.257/01, popularmente conhecida como Estatuto da Cidade, que estabelece parâmetros e diretrizes da política e gestão urbana no Brasil.

O Plano Diretor está definido no Estatuto das Cidades como instrumento básico para orientar a política de desenvolvimento e de ordenamento da expansão urbana do município. É

uma lei municipal elaborada pela prefeitura com a participação da Câmara Municipal e da sociedade civil que visa estabelecer e organizar o crescimento, o funcionamento, o planejamento territorial da cidade e orientar as prioridades de investimentos.

Em suma, o Plano Diretor é uma lei municipal que estabelece diretrizes para a adequada ocupação do município, determinando o que pode e o que não pode ser feito em cada parte do mesmo. Logo, será o Plano Diretor que vai estabelecer se o loteamento poderá ou não ser realizado e como poderá ser construído.

A formalização de um novo empreendimento pode ser um processo tedioso e estressante, porém Dornelas (2005) ressalta que todo empreendedor deve entender a legislação a qual seu negócio está enquadrado, buscando sempre tirar vantagem competitiva deste processo.

2.3 Aspectos mercadológicos

Na elaboração de estudo de viabilidade é indispensável realizar um estudo das variáveis mercadológicas para o negócio que se pretende criar. Essa análise irá permitir ao empreendedor avaliar, de maneira mais realista, as oportunidades e ameaças do ramo de negócio escolhido e assim, ter subsídios para avaliar sua decisão de investimento. Nesse sentido, Buarque (1984, p. 40) cita que “o estudo do mercado é a parte do projeto na qual se determina o grau de necessidade que a sociedade apresenta em relação ao bem ou serviço cuja produção se deve estudar”.

Chiavenato (1995) esclarece que o mercado é o lugar onde as pessoas vendem e compram bens e serviços tendo como elementos principais o consumidor o concorrente e o fornecedor.

Similantemente na visão de Kotler (1993), um mercado consiste de todos os consumidores em potenciais que compartilham de uma necessidade ou desejo específico, dispostos e habilitados para fazer uma troca que irá satisfazer essa necessidade ou desejo.

Pode-se dizer ainda que o mercado é o local de disputa, onde o objetivo máximo é satisfazer as necessidades dos clientes promovendo uma relação de troca vantajosa para ambos os lados e, para que isso ocorra, a empresa deve estar voltada para o mercado e para o cliente, bem como para a competição.

Observa-se assim, que o empreendedor deve acompanhar com muita atenção a dinâmica do mercado no qual o seu negócio está inserido para não ficar afastado da competição. Para tanto, conforme ensina Kotler (1993), o empreendedor deve ter a pesquisa de mercado como ponto inicial para o desenvolvimento mercadológico de seu negócio.

Nickels e Wood (1999) afirmam que a pesquisa de mercado permite ao empreendedor obter informações específicas sobre o melhor lugar para vender determinado produto, além de permitir avaliar o tamanho do mercado, e ainda conhecer os elementos de marketing que podem ajudar ou prejudicar o negócio.

Entretanto, previamente à pesquisa mercadológica, o empreendedor deve procurar definir claramente qual é o seu negócio, bem como os produtos que pretende comercializar.

Chiavenato (1995), alerta sobre a necessidade de conhecer a fundo os diversos componentes do mercado, uma vez que, o sucesso do novo empreendimento depende diretamente deles. Dentre esses componentes, destacam-se: o mercado consumidor, o mercado concorrente e o mercado fornecedor.

2.3.1 Mercado consumidor

Os consumidores, ou clientes, são pessoas que vão garantir o sucesso do empreendimento, por isso, é extremamente útil conhecê-los bem. Dados como idade, sexo, renda, instrução, hábitos, desejos, são importantes para determinar os tipos de produtos ou serviços que podem ser oferecidos.

Chiavenato (1995) cita que o mercado consumidor é um conjunto de pessoas que procuram bens ou serviços que as empresas vendem e que satisfaça a suas necessidades.

Já Kotler (1993) diz que o mercado consumidor é formado por indivíduos e famílias que compram bens e serviços para consumo pessoal, e é em torno dessas pessoas que a empresa gira. O comportamento do comprador é influenciado por fatores culturais, sociais, pessoais e psicológicos, os quais quando bem analisados fornecem indícios sobre como atingir os clientes com eficácia.

Assim como Kotler (1993), Santos e Pereira (1995) consideram quatro os elementos que influenciam o comportamento e conseqüentemente as decisões de consumo. São eles:

- a) necessidades humanas fisiológicas, tais como fome, sede, sono e sexo;
- b) necessidades de viver em sociedade;

- c) necessidades psicológicas, que evoluem em cada pessoa dependendo do meio em que vivem, das pessoas que interagem, entre outros;
- d) necessidade de auto estima, que leva o homem a uma busca por desenvolvimento pessoal, habilidades e competências.

Santos e Pereira (1995) afirmam que estas referências não são estáticas e alteram-se à medida que o indivíduo e as sociedades acumulam conhecimento. Elas podem assumir conotações de valor distintas nas diversas etapas da vida de um indivíduo.

O estudo do mercado consumidor é de grande importância, pois seu desconhecimento pode levar os consumidores a optarem pelo concorrente que oferecer o melhor produto pelo melhor preço, ou que atenda determinado desejo psicológico, entre outras situações. Deve-se ter em mente que o consumidor inteligente é crítico e exige mais qualidade. Assim, as empresas que apresentarem melhores produtos e serviços têm grandes possibilidades de serem mais bem sucedidas.

2.3.2 Mercado concorrente

Identificar, observar e estudar o comportamento do mercado concorrente é extremamente importante para a sobrevivência de qualquer negócio. De acordo com Chiavenato (1995), os concorrentes são empresas que competem entre si para a obtenção dos recursos necessários à produção e para a conquista dos mercados a fim de colocar seus produtos ou serviços.

De acordo com o SEBRAE (2006), o mercado concorrente é composto pelas pessoas ou empresas que oferecem mercadorias ou serviços iguais ou semelhantes aos que o seu negócio pretende oferecer. Assim, este mercado deve ser analisado criteriosamente, de maneira que sejam identificados: quem são os concorrentes; que mercadorias ou serviços oferecem; quais são as vendas efetuadas pelo concorrente; quais os pontos fortes e fracos da minha concorrência e a fidelidade de seus clientes.

Identificar os concorrentes, conhecer seus objetivos e práticas e avaliar seus comportamentos, vantagens e desvantagens, para Santos e Pereira (1995) é de fundamental importância para encontrar oportunidades de negócios, avaliar riscos, prever o nível de competitividade e definir uma estratégia de penetração ou expansão no mercado.

Considerando-se a abordagem de mercado, pode-se definir que concorrentes são empresas que atendem as mesmas necessidades dos mesmos clientes (KOTLER, 1993).

Para Dornelas (2005) conhecer a concorrência é dever de qualquer empreendedor que queira competir e vencer no mercado. A importância de uma análise criteriosa dos principais concorrentes fica evidente quando a empresa precisa estabelecer uma estratégia de marketing e conhecer quais alternativas de produtos ou serviços existem no mercado onde a empresa atua e, ainda, por que seus clientes-alvo optam por outro produto. Essa análise deve ser feita de forma comparativa, em que os atributos da empresa são avaliados tendo como referência os competidores principais. Ao identificar os principais pontos fracos de seus competidores, o empreendedor deve saber explorá-los para proporcionar melhores resultados para a sua empresa.

A empresa também pode identificar suas forças e fraquezas em relação aos concorrentes por meio de uma análise de valor para o cliente. Tal análise, de acordo com Kotler (1993), é composta pelas seguintes etapas:

- Identificar os principais atributos de valor para o cliente;
- Avaliar a importância quantitativa dos diferentes atributos;
- Avaliar o desempenho da empresa e dos concorrentes quanto aos diferentes valores para os clientes em relação a sua escala de importância;
- Examinar como os clientes de um segmento específico classificam o desempenho da empresa em relação a um importante concorrente, atributo por atributo;
- Monitorar os valores para o cliente ao longo do tempo.

Nesta batalha pelo mercado consumidor, vai se sobressair a empresa que oferecer maior valor ao seu cliente, ou seja, aquela que oferecer ao consumidor um maior número de atributos que ele julgue importante na sua decisão de compra.

2.3.3 Mercado fornecedor

O mercado fornecedor é o conjunto de pessoas ou organizações que suprem a sua empresa de insumos e serviços necessários ao seu funcionamento (CHIAVENATO, 1995).

O mercado fornecedor, de acordo com Kotler (1993), é a fonte de recursos materiais, de mercadorias, equipamentos e serviços necessários para que a empresa possa suprir a demanda por seus produtos.

Kotler (1993) acrescenta também que a aquisição dos insumos junto aos fornecedores é de fundamental importância, pois fatores ligados à produção como a quantidade, qualidade exigida, bons preços e continuidade do fornecimento são essenciais na obtenção do produto final. A atenção deve ser dada durante todo o processo para que uma boa compra se transforme em um produto agregado ou serviço que satisfaça o consumidor, cumprindo com os objetivos organizacionais.

Segundo Degen (1989), o empreendedor pode utilizar como vantagem os conselhos dos fornecedores que podem conhecer bem o ramo e a concorrência de seu negócio. O mesmo autor cita também que é comum um fornecedor dispor-se a ajudar o futuro empreendedor a começar o seu negócio porque, se a nova atividade for bem-sucedida, o fornecedor garante um cliente fiel.

Para que exista um bom relacionamento entre empresa e fornecedor, é imprescindível para a empresa que os fornecedores cumpram seus prazos, preços e que forneçam produtos e matérias primas de qualidade. Devem ser considerados como parceiros, mas a partir do momento que o fornecedor não cumprir com suas obrigações, o correto é providenciar sua substituição.

O preço da mercadoria também é de responsabilidade do fornecedor, devendo ser feito acordos para se obter menores preços e vantagens para as duas partes, vantagens essas que serão repassadas ao consumidor.

Realizado o estudo do mercado consumidor, concorrente e fornecedor, a próxima etapa é a análise dos aspectos técnicos. O estudo dos componentes do mercado é importante, pois seus resultados influenciarão nas decisões quanto à localização, tamanho e a tecnologia empregada no empreendimento.

2.4 Aspectos técnicos

Os aspectos técnicos, de acordo com Pomeranz (1988), envolvem os aspectos físicos do projeto, com vistas à quantificação dos seus custos, tanto em termos do investimento, quanto em termos operacionais. Do ponto de vista didático, pode-se agrupá-los em estudos de

localização, tamanho e de tecnologia. Do ponto de vista prático, porém estes estudos se entrelaçam, um aspecto condicionando o outro.

Pomeranz (1988) cita também que podem-se encontrar os procedimentos e a metodologia para selecionar a tecnologia e para definir o tamanho e a localização do projeto em livros de engenharia mas o que deve ser ressaltado, do ponto de vista da elaboração e análise de projetos, é a necessidade de realizar o cálculo econômico, antes de tomar a decisão definitiva sobre a concepção física do projeto. Pois, na maioria das vezes, o cálculo econômico é mais um atendimento às exigências formais dos estudos de viabilidade solicitados pelas instituições de financiamento do que uma base para seleção efetiva das alternativas mais econômicas de projeto.

Os aspectos técnicos a serem identificados e analisados neste estudo englobam a localização, o tamanho e a tecnologia.

2.4.1 Localização

A localização refere-se ao local específico escolhido para as instalações do empreendimento. A escolha de um local para situar as instalações depende de vários fatores, os quais variam se o empreendimento é produtor de bens ou prestador de serviços, se é industrial ou comercial (CHIAVENATO, 1995).

Segundo Holanda (1983), a localização ótima é aquela que assegura a maior diferença entre custos e benefícios, ou seja, permite obter a mais alta taxa de rentabilidade ou o custo unitário mínimo.

Woiler e Mathias (1996) citam que o problema da localização pode ser complexo, em função do número de fatores envolvidos e do volume de investimento que vai ser efetuado. Segundo os mesmos autores, a localização ótima deve ser procurada através de um processo de aproximações sucessivas, ou seja, encontrar uma posição onde se tenha o menor custo com o maior benefício.

De acordo com o SEBRAE (2006) alguns fatores que devem ser levados em conta na escolha do local são: facilidade de acesso, visibilidade, proximidade dos clientes, concorrência, proximidade dos fornecedores, segurança, custos e infra-estrutura.

Buarque (1984) também cita alguns fatores básicos na determinação da localização do empreendimento como, por exemplo: disponibilidade de mão-de-obra, terrenos disponíveis,

clima, fatores topográficos, localização dos materiais de produção, distância das fontes de combustíveis, facilidades de transporte, distância e dimensão do mercado e facilidades de distribuição, disponibilidade de energia elétrica, água, telefones, rede de esgotos, condições de vida, leis e regulamentos, incentivos e estrutura tributária.

Existem quatro fatores gerais que influenciam nas decisões de localização, segundo Longenecker, Moore e Petty (1998). Estes fatores são: a preferência pessoal, condições ambientais, disponibilidades de recursos e acesso dos clientes.

A preferência pessoal refere-se ao empreendedor, que por uma questão de praticidade, considera apenas a comunidade local para escolher o lugar de seu negócio. A escolha da cidade natal pode ter algumas vantagens como um maior conhecimento por parte do empreendedor dos gostos e peculiaridades de seus clientes se estes vêm da mesma localidade, pode obter crédito com mais facilidade e parentes e amigos podem ser os primeiros clientes e podem ajudá-lo na propaganda de seus serviços. As condições ambientais podem impedir ou promover o sucesso do empreendimento. Entre elas estão o clima, a concorrência, leis e atitudes públicas. A disponibilidade de recursos são os recursos que estão associados com o local, como o terreno, a rede de água e esgoto, a oferta de mão-de-obra, disponibilidade de matérias-primas e transporte coletivo. E o acesso dos clientes que pode ser considerado prioritário na seleção de uma localização. Certos empreendimentos para ter sucesso precisam estar situados em um local conveniente para os clientes (LONGENECKER, MOORE E PETTY, 1998).

Enfim, a determinação da localização de um empreendimento, de acordo com Holanda (1983), vai depender de uma análise ponderada de todos os fatores que influem em sua rentabilidade, de modo, a descobrir-se aquela alternativa que assegure lucros máximos.

2.4.2 Tamanho

Determinar o tamanho, ou seja, a capacidade de produção a ser instalada é uma questão de grande importância para o empreendimento. O objetivo do estudo de tamanho de um projeto, segundo Holanda (1983), é a determinação de uma solução ótima que conduza aos resultados mais favoráveis para o projeto, em seu conjunto.

Esta solução ótima, de acordo com o mesmo autor, poderá ser conseguida por meio da escolha do tamanho que assegure a mais alta taxa de rentabilidade, ou a maior diferença entre

custos e benefícios privados e o custos unitário mais baixo possível, ou maior diferença entre custos e benefícios sociais.

Assim como a localização, a determinação do tamanho também dependerá de aproximações sucessivas, pois sua escolha deve levar em conta alguns fatores como o mercado, a própria localização, custos, investimentos e os objetivos do empreendimento.

Para Woiler e Mathias (1996), a seleção do tamanho dependerá, basicamente, dos custos. Em termos de projeto, estes custos podem ser considerados os custos de oportunidade associado ao tempo de construção de um empreendimento novo, custos de construção do processo, custo de oportunidade do capital investido na capacidade instalada, custo associado ao tamanho (economias de escala), custo de oportunidade associados à falta de capacidade para atender a demanda e os custos associados à estrutura fiscal e tributária.

Alguns fatores também podem ser considerados para justificar ou limitar o tamanho do empreendimento. De acordo com Belchior (1974), estes fatores são: investimentos necessários, disponibilidades financeiras, possibilidade de captação de recursos, capacidade de pagamento, estudos de mercado, tecnologia a empregar, localização do projeto, benefícios privados e sociais, ociosidade inicial e futura, economia de escala e ponto de equilíbrio.

Holanda (1983) ressalta que a escolha do tamanho do empreendimento corresponde a um problema de longo prazo em que se deve considerar tanto os preços e custos atuais como os preços e custos futuros. Uma vez que a vida útil do empreendimento é de muitos anos, há que considerar a maximização dos lucros para todo o período de vida do projeto.

Em uma economia dinâmica, cuja procura cresce de forma acelerada, a implantação de um empreendimento deve considerar diversas alternativas de tamanho, face ao crescimento previsto para o mercado. O tamanho adequado será aquele que conduza ao custo unitário mínimo, para atender a demanda atual, ao mesmo tempo tenha a capacidade disponível para atender a procura futura.

2.4.3 Tecnologia

Juntamente com o estudo da localização e do tamanho do empreendimento devem ser consideradas as tecnologias a serem empregadas. Segundo Belchior (1974), o estudo da tecnologia compreende a determinação da tecnologia a ser utilizada e a engenharia do projeto.

A tecnologia a ser empregada, para esse autor, consiste na descrição do processo tecnológico que será utilizado incluindo a descrição da natureza dos serviços a serem prestados e dos bens a serem produzidos, cronograma de execução física em função da época do ano, produtividade suposta no uso dos recursos, estoques mínimos de matérias-primas e outros materiais necessários para a realização do projeto, seleção e descrição do processo de produção e a ocupação da mão-de-obra por especialidade.

Já a engenharia de projeto é conceituada por Buarque (1984) como a descrição e a quantificação do processo físico de produção. Assim sendo, nesta etapa, o empreendedor deve especificar as necessidades de construções, equipamentos, instalações, matérias-primas, mão-de-obra e outros fatores que devem ser quantificados e transformados em unidades monetárias para expressar os valores de investimentos, custos e receitas.

Para Holanda (1983), o projeto deve conter informações sobre os seguintes aspectos principais: caracterização do produto e dimensionamento do programa de produção, definição dos requisitos físicos de insumos e mão-de-obra para atender a realização do empreendimento, especificação dos equipamentos e fixação dos seus índices de eficiência ou rendimento, planta do empreendimento e de sua distribuição no terreno e cronograma de investimentos.

Ao preparar o relatório final sobre a tecnologia a ser empregada no empreendimento, é fundamental a seleção de um método de apresentação das conclusões para que os executores possam implementar o projeto de acordo com o planejado. Para Buarque (1984), a descrição do processo deve permitir aos futuros leitores a compreensão de todas as fases e operações por que passam os insumos, até a obtenção do produto final.

A próxima etapa para verificação da viabilidade do empreendimento é a análise econômico-financeira. Esta análise é baseada em indicadores de desempenho para avaliar o potencial financeiro do projeto.

2.5 Aspectos econômico-financeiros

O planejamento dos aspectos econômico-financeiros permite, através de orçamentos e projeções, a visualização simulada da rotina financeira. Sua estrutura e composição, que será apresentada a seguir, permitirão análises do investimento inicial, do fluxo de caixa, dos custos, do ponto de equilíbrio, do período de recuperação do investimento e da rentabilidade.

2.5.1 Investimento inicial

O investimento inicial pode ser caracterizado como o montante de recursos necessários para executar todas as etapas de implantação e pré-operação. Etapas que incluem o projeto do empreendimento e sua execução até o início do funcionamento da empresa.

De acordo com Buarque (1984, p. 107), “a determinação do nível dos investimentos necessários para o projeto é um aspecto fundamental, pois ela será básica na definição da viabilidade ou não da unidade de produção”.

Buarque (1984) cita também que os investimentos necessários para a instalação e o funcionamento do projeto dividem-se em dois: investimentos fixos e investimentos circulantes, também chamados de capital de giro.

Para Holanda (1983), os investimentos fixos compreendem os bens que não serão comercializados pela empresa. São investimentos feitos uma vez durante a implantação do negócio e utilizados ao longo de sua vida útil.

Calcular os investimentos fixos consiste em estimar o capital necessário para a implantação do empreendimento. De acordo com Sanvicente (1983), para calcular o investimento em ativos fixos, devem ser consideradas as despesas incorridas com aquisições de máquinas, equipamentos, veículos, construções, remodelações destinadas a formar ou melhorar a capacidade da empresa.

O capital de giro, de acordo com Assaf Neto e Silva (2002), representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias-primas ou mercadorias até o recebimento pela venda do produto acabado.

O investimento inicial como também outros tipos de investimentos podem ter duas fontes de recursos, segundo Sanvicente (1983): o capital próprio que pertence aos

proprietários da empresa e o capital de terceiros que correspondem às exigibilidades da empresa, como os empréstimos, debêntures e ações preferências.

Para cada uma das dimensões acima citadas existem ferramentas de avaliação do grau de pertinência do investimento e serão descritas posteriormente. Contudo, primeiramente, devem ser determinados os custos e as receitas da empresa para posteriormente avaliar a viabilidade do empreendimento através dos indicadores de desempenho.

2.5.2 Custos e receitas

Dentre as diferentes partes que integram qualquer projeto, a estimativa de custos e receitas é, sem dúvida, uma das mais importantes. Todos os elementos básicos do projeto como o estudo de mercado, a localização, o tamanho, a tecnologia, as finanças, entre outros, aí estão homogeneizados, em termos financeiros, e sintetizados, de forma adequada, para uma avaliação das repercussões econômicas do investimento que se pretende realizar (HOLANDA, 1983).

O empreendedor deve dominar a estrutura de custos, pois esta possibilita a fixação dos preços no nível adequado para enfrentar a concorrência e estimular o cliente a comprar o produto ou serviço oferecido pela empresa.

Existem basicamente duas classificações para os custos: fixos e variáveis. Para Sanvicente (1983), os custos fixos são os custos ou despesas que não variam com o volume de produção ou com o nível de atividade da empresa. Qualquer que seja a quantidade de produtos produzidos ou vendidos, os custos fixos permanecem inalterados. Mesmo que a empresa nada produza ou nada venda, eles se mantêm constantes, como por exemplos: alugueis, seguros, manutenção, depreciação, salários dos chefes, do pessoal de escritório, etc.

E o custo variável, segundo Sanvicente (1983), “é aquele que se altera em relação direta com as modificações do volume de atividade”. Portanto, quanto mais a empresa produz, maiores serão estes custos. São exemplos de custos variáveis a mão-de-obra direta e matérias-primas.

Identificados os custos fixos e variáveis da empresa, é possível calcular o custo unitário do produto. O custo unitário do produto representa a soma dos custos fixos unitários mais os custos variáveis unitários.

$$C.U = \frac{C.F}{Q} + C.V.U$$

Onde:

- a) C.F = Custos Fixos Totais
- b) C.V.U = Custo Variável Unitário
- c) Q = quantidade produzida

A partir do custo unitário o empreendedor tem mais facilidade em estabelecer o preço de venda do produto.

Com relação às receitas, esta se define como o valor obtido com as entradas de recursos financeiros dados pela venda de mercadorias ou prestação de serviços, foco do empreendimento. Segundo Woiler e Mathias (1996), com um estudo de mercado pode-se chegar a uma projeção mais realista das receitas provenientes das vendas da empresa, e também do valor unitário e venda de cada produto.

De acordo com Buarque (1984), o cálculo das receitas depende diretamente da previsão de quanto será produzido e vendido pela unidade de produção, assim como dos preços que terão o produto no mercado.

O cálculo da receita consiste na multiplicação da quantidade esperada de vendas do produto/serviço pelo preço correspondente. Portanto é preciso ter em mãos as estimativas de vendas e o preço pelo qual o serviço ou produto será colocado no mercado.

2.5.3 Ponto de equilíbrio ou *break even point*

O ponto de equilíbrio é um indicador muito útil, pois é de fácil apreensão, serve para aferir a consistência da projeção de resultados e fornece algumas indicações importantes sobre a natureza do processo operacional da empresa (WOILER; MATHHAS, 1996).

O cálculo do ponto de equilíbrio (PE) é feito para se ter conhecimento de quando as receitas e os custos se igualam. Desse ponto em diante, toda venda gera lucro, e desse ponto para trás percebe-se prejuízo.

De acordo com Sanvicente (1983), o ponto de equilíbrio é uma das técnicas mais úteis e facilmente aplicáveis da qualidade do desempenho de uma empresa, bem como do

planejamento de suas atividades, podendo ser utilizado para calcular o preço mínimo necessário para a empresa obter lucro, dado um volume de produção e venda e para calcular o volume que deve ser vendido para ser obtido um certo lucro total desejado.

Para calcular o ponto de equilíbrio, expresso em unidades, segundo Degen (1989) pode-se utilizar a fórmula abaixo:

$$PE = \frac{CF}{PV - CVU}$$

Onde:

- a) PE = Ponto de Equilíbrio
- b) CF = Custos Fixos Totais
- c) PV = Preço de Venda Unitário
- d) CVU = Custo Variável Unitário

A diferença entre o preço de venda unitário e o custo variável unitário representa o quanto cada produto contribui para cobrir os custos fixos da empresa.

2.5.4 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é um conjunto de entradas e saídas de numerários ao longo de um período de tempo projetado. Diz ainda que o fluxo de caixa é uma representação dinâmica da situação financeira da empresa (ZDANOWICZ, 2002).

Para Degen (1989, p. 147), “as atividades do negócio resultam em entradas ou saídas do seu caixa. A projeção dessas variáveis sobre o caixa, para o futuro, gera o fluxo de caixa ou ciclo financeiro do negócio”.

Assaf Neto e Silva (2002) acrescentam que o fluxo de caixa é de fundamental importância para as empresas, constituindo-se numa indispensável sinalização dos rumos financeiros dos negócios. Para se manterem em operação, as empresas devem liquidar corretamente seus vários compromissos, devendo como condição básica apresentar o respectivo saldo em seu caixa nos momentos dos vencimentos. A insuficiência de caixa pode

determinar cortes nos créditos, suspensão de entregas de materiais e mercadorias e ser causa de uma série de descontinuidades em suas operações.

O fluxo de caixa, segundo Zdanowickz (2002), também é um instrumento importante, pois o administrador financeiro, por meio dele, planeja as necessidades de recursos financeiros a serem captados pela empresa e procura conciliar a manutenção da liquidez e do capital de giro da empresa, para que esta possa honrar com as obrigações assumidas perante terceiros na data de vencimento, bem como a maximização dos lucros sobre os investimentos realizados pelos acionistas. A seguir é apresentado um modelo de fluxo de caixa que poderá ser utilizado pelos administradores financeiros em seus negócios:

Tabela 1 – Modelo de Fluxo de Caixa

ITENS	PERÍODOS			JAN			FEV			MAR			...			TOTAL		
	P	R	D	P	R	D	P	R	D	P	R	D	P	R	D	P	R	D
1. INGRESSOS																		
Vendas à vista																		
Cobranças em carteira																		
Cobranças bancárias																		
Descontos de duplicatas																		
Vendas de itens do ativo permanente																		
Aluguéis recebidos																		
Aumentos do capital social																		
Receitas financeiras																		
Outros																		
SOMA																		
2. DESEMBOLSOS																		
Compras à vista																		
Fornecedores																		
Salários																		
Compras de itens do ativo permanente																		
Energia elétrica																		
Telefone																		
Manutenção de máquinas																		
Despesas administrativas																		
Despesas com vendas																		
Despesas tributárias																		
Despesas financeiras																		
Outros																		
SOMA																		
3. DIFERENÇA DO PERÍODO (1-2)																		
4. SALDO INICIAL DE CAIXA																		
5. DISPONIBILIDADE ACUMULADA (+3+4)																		
6. NÍVEL DESEJADO DE CAIXA PROJETADO																		
7. EMPRÉSTIMOS A CAPTAR																		
8. APLICAÇÕES NO MERCADO FINANCEIRO																		
9. AMORTIZAÇÕES DE EMPRÉSTIMOS																		
10. RESGATES DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS																		
11. SALDO FINAL DE CAIXA PROJETADO																		

P = projetado; R = realizado; D = defasagem

Fonte: ZDANOWICZ, 2002, p. 145

Zdanowicz (2002) cita que os ingressos são todas as entradas de caixa e bancos em qualquer período sendo que os principais ingressos são as vendas à vista e a prazo, aumentos de capital social, descontos de duplicatas, vendas do ativo permanente, aluguéis recebidos e receitas financeiras.

Os desembolsos são todas as operações financeiras decorrentes de pagamentos gerados pelo processo de produção, comercialização e distribuição de produtos pela empresa. Sendo constituído das compras a vista e a prazo, salários e todas as despesas indiretas de fabricação e despesas operacionais.

O resultado entre os recebimentos e pagamentos da empresa é obtido pela diferença entre os ingressos e desembolsos apurando-se assim o saldo. O saldo inicial de caixa corresponde ao saldo final de caixa do período imediatamente anterior. A disponibilidade acumulada é o resultado da diferença do período apurada, mais o saldo inicial de caixa.

O nível desejado de caixa é a projeção do disponível para o período seguinte em função do volume de ingressos e desembolsos futuros.

A partir do saldo da disponibilidade acumulada, poderão ser captados empréstimos para suprir as necessidades de caixa, ou serão realizadas aplicações no mercado financeiro, quando houver excedentes de caixa.

As amortizações são as devoluções do principal tomado emprestado, enquanto os resgates das aplicações financeiras constituem-se nos recebimentos do principal. Por fim, Zdanowicz (2002) cita que o saldo final de caixa é o nível desejado de caixa projetado para o período seguinte, que será o saldo inicial de caixa do período subsequente.

Tratando-se de um estudo de viabilidade, o planejamento, através do fluxo de caixa, permite antecipar as necessidades e os ingressos de recursos financeiros, programar investimentos, estimar receitas, servindo dessa maneira, como uma ferramenta na tomada de decisão.

2.5.5 Período de recuperação do investimento (*payback*)

Os períodos de *payback* são geralmente usados como critério para a avaliação de investimentos propostos. Segundo Sanvicente (1983, p. 44) “o período de *payback* é definido como sendo aquele número de anos ou meses necessários para que o desembolso

correspondente aos investimentos iniciais sejam recuperados, ou ainda, igualado e superado pelas entradas líquidas acumuladas”.

Gitman (1997) cita que muitas empresas usam o período de *payback* como critério básico de decisão ou como complemento a técnicas de decisão sofisticadas. Quanto mais tempo a empresa precisar esperar para recuperar seus fundos investidos, maior a possibilidade de perda. Portanto, quanto menor for o período de *payback*, menor será a exposição da empresa aos riscos.

A fórmula utilizada para calcular o *payback* de um negócio, segundo Braga (1989), é:

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento inicial}}{\text{Lucro líquido}}$$

Caso as entradas anuais sejam desiguais é necessário acumular até atingir o valor do investimento, para então apurar o prazo de retorno.

2.5.6 Rentabilidade

A verificação da viabilidade de um projeto em fase de estudo, pode ser identificada por meio de um conjunto de critérios estabelecidos pelas teorias de finanças, um deles é a análise de rentabilidade que pode ser calculada, segundo Kassai (2000), pela fórmula abaixo:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Capital Investido}}$$

Para Kassai (2000), esta relação é a aferição mais simples do desempenho de um negócio e é aceita como um índice representativo da medida da eficácia de uma empresa. O autor também cita que o resultado desta relação é uma medida que quantifica o retorno produzido pelas decisões de investimento e avalia a atratividade econômica do empreendimento. Serve de parâmetro para avaliação do desempenho da empresa em relação a períodos anteriores, em relação ao mercado concorrente e também como sinalizador em relação ao custo de capitais de terceiros.

Buarque (1984) acrescenta que a análise de rentabilidade é o critério mais utilizado para medição do mérito de um investimento e permite saber quanto a empresa gerará, em cada

ano, cada unidade de capital investido no projeto. Assim ao comparar duas alternativas de investimentos, pode-se selecionar aquela que seja mais rentável, ou seja, aquela que permita uma maior quantidade de recuperação de recursos por cada unidade de investimento.

Baseado em todos os indicadores analisados anteriormente, o empreendedor estará capaz de avaliar a viabilidade financeira de um empreendimento.

3 METODOLOGIA

A metodologia de um trabalho compreende uma descrição formal dos procedimentos, métodos e técnicas utilizados na sua execução. Para Cervo e Bervian (1977), a metodologia é a ordem que se deve impor aos diferentes processos necessários para atingir um fim dado ou um resultado desejado.

Para a definição da metodologia do presente estudo, foram seguidos alguns passos: primeiramente, determinou-se o tipo de pesquisa, num segundo momento foram estabelecidos os métodos e técnicas de coleta de dados a serem utilizados de acordo com os tipos de dados e suas fontes, depois se delimitou o universo da pesquisa, bem como o tamanho da amostra a ser pesquisada, logo em seguida foi descrito o processo de análise dos dados e por fim foram identificadas as limitações da pesquisa.

3.1 Tipo de pesquisa

Considerando o interesse prático do autor deste estudo em avaliar a viabilidade econômico-financeira da implantação de um loteamento no município de Cocal do Sul, pode-se dizer que a pesquisa desenvolvida neste trabalho foi do tipo aplicada.

De acordo com Cervo, Bervian e Silva (2007), a pesquisa aplicada contribui para fins práticos, mais ou menos imediatos, com objetivo de buscar soluções para problemas reais, ao contrário da pesquisa pura onde o pesquisador tem como meta o saber, buscando satisfazer uma necessidade intelectual por meio do conhecimento.

Oliveira (1997) afirma que a pesquisa aplicada requer determinadas teorias ou leis mais amplas como ponto de partida, e tem como objetivo pesquisar, comprovar ou rejeitar hipóteses sugeridas pelos modelos teóricos e fazer a sua aplicação às diferentes necessidades humanas.

As pesquisas podem ser classificadas de diferentes maneiras. Neste estudo foi feito o uso da classificação de pesquisa apresentada por Vergara (2007), que a qualifica em relação a dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins, a pesquisa foi exploratória e descritiva. Exploratória porque o autor deste trabalho, no início das investigações, possuía pouco conhecimento referente ao assunto

estudado. Segundo Vergara (2007, p.47) a pesquisa “é realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado”. Mattar (1997, p.80) complementa que a pesquisa exploratória “é apropriada para os primeiros estágios de investigação quando a familiaridade, o conhecimento e a compreensão dos fenômenos por parte do pesquisador são, geralmente, insuficientes ou inexistentes”.

E descritiva, pois tem o propósito de descrever as características do potencial consumidor de um loteamento no município de Cocal do Sul. Para Vergara (2007) a pesquisa descritiva expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno. Pode também estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza, porém não tem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.

Quanto aos meios, a pesquisa foi bibliográfica e de campo. Bibliográfica porque para a fundamentação teórica do trabalho foram utilizados livros, artigos, redes eletrônicas, ou seja, material acessível ao público em geral. Para Cervo, Bervian e Silva (2007), qualquer espécie de pesquisa, em qualquer área, exige uma pesquisa bibliográfica prévia, quer para o levantamento da situação da questão, quer para a fundamentação teórica ou ainda para justificar os limites e contribuições da própria pesquisa. De campo, pois a pesquisa coletou dados primários no município de Cocal do Sul utilizando-se de entrevistas e questionários.

3.2 Técnicas de coletas de dados

A etapa de coleta de dados é de grande importância em qualquer processo de pesquisa. É na coleta de dados que será montada uma base de informações que servirá no processo de análise do problema de pesquisa.

Primeiramente foi efetuada uma pesquisa bibliográfica em livros, artigos, redes eletrônicas, especializados nos assuntos referentes a cada etapa do projeto como os aspectos jurídicos e legais, mercadológicos, técnicos e econômico-financeiros.

Além de serem feitas consultas a biblioteca da Universidade Federal de Santa Catarina, também em visita à Prefeitura Municipal de Cocal do Sul foi levantado à lei que rege a política de desenvolvimento e de ordenamento da expansão urbana do município, ou seja, o plano diretor. É o plano diretor que estabelece o que se pode e o que não se pode fazer em cada localidade do município e foi ele que norteou os aspectos legais deste trabalho.

Após a pesquisa bibliográfica efetuou-se uma pesquisa de campo com questionários e entrevistas. Quanto à coleta de dados a fim de verificar o perfil do potencial consumidor de um loteamento no município de Cocal do Sul o instrumento utilizado foi o questionário fechado e estruturado facilitando assim a tabulação dos dados, o mesmo pode ser visualizado no apêndice A deste trabalho. Foram duzentas e quatro pessoas que responderam os questionários entre os dias quatro e dezenove de outubro de dois mil e oito no município de Cocal do Sul. Os questionários foram aplicados com pessoas que trafegavam pela cidade ou nas residências ou ainda no local de trabalho dos entrevistados.

Para identificar o mercado concorrente foram feitas entrevistas em imobiliárias de Cocal do Sul com os corretores de imóveis com o objetivo de verificar preço, tamanho e localização dos terrenos nos principais bairros do Município. Os corretores foram questionados também em relação à comissão cobrada na venda de um lote e fizeram uma avaliação do valor do terreno onde o loteamento será construído e o preço dos respectivos lotes que ali serão implantados.

A entrevista também foi utilizada com os fornecedores, alguns na forma presencial outros por telefone, a fim de levantar preços, condições de pagamentos e quantidades dos materiais que serão utilizados na construção do empreendimento.

Os fornecedores entrevistados presencialmente foram o Serviço Autônomo Municipal de Água e Esgoto (SAMAE) que será o responsável pela instalação da rede de água e esgoto no loteamento, a Cooperativa Mista Cocal do Sul (COOPERCOCAL) responsável pelo material e a mão-de-obra para a implantação da rede elétrica, a Prefeitura Municipal de Cocal do Sul pela instalação do sistema de drenagem pluvial, Búrigo Materiais de Construção pelos materiais necessários para a implantação da rede de água, Edmar J. Galli pessoa proprietária do trator esteira que abrirá as ruas do loteamento, Pedro Dutra pessoa que será responsável pelos materiais e a mão-de-obra para a pavimentação das ruas e a Top Engenharia que realizou o projeto arquitetônico do loteamento.

As entrevistas realizadas por telefone foram feitas com a Tubozan – Indústria Plástica Ltda que fornecerá os materiais necessários para a implantação da rede de esgoto e com a Artefatos Menegon Ltda fornecedora dos materiais necessários para a implantação do sistema de drenagem pluvial.

Com base nas informações levantadas pela pesquisa bibliográfica e de campo, se procurou atingir os objetivos propostos para este trabalho, entre eles a análise da viabilidade econômico-financeira.

3.3 Definição do universo de pesquisa e cálculo da amostra

A definição do processo de amostragem e da amostra também foi muito importante na coleta de dados da pesquisa. Para tanto, a amostra foi previamente definida e calculada para não comprometer seu sucesso.

A seleção da amostra é feita através da pesquisa por amostragem, na qual se obtêm informações de toda uma população, através de uma pequena parcela da mesma. Sua utilização possui muitas vantagens de ser realizada, algumas delas são: a economia de mão de obra, economia de custos para sua realização, de tempo para a coleta de dados, maior precisão nos resultados.

Com relação aos tipos de amostragem, Mattar (1997) cita duas que podem ser utilizadas: amostragens probabilísticas e amostragens não-probabilísticas.

Para o autor, a amostragem probabilística é aquela em que cada elemento da população tem uma chance conhecida de fazer parte da amostra. Já a amostragem não probabilística, diferentemente da primeira, é aquela em que a seleção dos elementos da população depende do julgamento do pesquisador.

A amostragem que se adaptou melhor a esta pesquisa é a amostragem não probabilística, pois o pesquisador escolheu aleatoriamente as pessoas a quem aplicar os questionários. Os questionários foram aplicados em pessoas que se encontravam no município de Cocal do Sul entre os dias 4 e 19 de outubro de 2008 em diferentes localidades da cidade.

O número de elementos que compõe a amostra desta pesquisa foi calculado a partir da fórmula indicada por Mattar (1997) para o cálculo de amostras derivadas de populações infinitas:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

Onde:

n = número de elementos da amostra

Z = valor da variável Z para o nível de confiabilidade adotado

p = probabilidade de ocorrência

q = probabilidade de não ocorrência

e = precisão da amostra ou erro máximo admitido

Nesta pesquisa, adotou-se nível de confiabilidade de 95% (para tal nível de confiabilidade, $Z = 2$); probabilidade de ocorrência de 50%; probabilidade de não ocorrência de 50% e erro máximo admitido de 7%.

Assim, aplicando-se a fórmula:

$$n = \frac{2 \cdot 2.050,5}{0,07^2} = 204,08$$

Dessa forma, chegou-se a uma amostra composta por 204,08 elementos. Portanto foram aplicados 204 questionários no município de Cocal do Sul.

3.4 Análise dos dados

O processamento dos dados compreende os passos necessários para transformar os dados coletados, que são brutos, em dados trabalhados que permitirão a realização das análises e interpretações (MATTAR, 1997).

Os dados retirados dos questionários foram submetidos a uma análise estatística e sua tabulação foi realizada por uma planilha Excel criada pelo próprio autor, na qual as respostas foram transcritas manualmente e a planilha transformava-os em tabelas e gráficos que serão analisados e apresentados neste trabalho.

Em relação aos dados obtidos nas entrevistas foi realizada uma análise de conteúdo e as respostas foram transcritas em forma de texto ou também em tabelas no decorrer da análise.

3.5 Limitações

O método escolhido para o estudo apresenta algumas limitações. Como, por exemplo, a limitação geográfica, pois a pesquisa abrange apenas o município de Cocal do Sul, deixando à parte outros municípios limítrofes onde também poderiam ser encontrados potenciais consumidores para o empreendimento em estudo, em função do tempo disponível e da limitação de recursos para a pesquisa.

É também possível que os entrevistados para esta pesquisa não tenham sido os mais representativos do universo estudado, mas esse é um risco de qualquer processo de investigação.

Outro aspecto a considerar é a dificuldade em determinar exatamente o período de duração do empreendimento já que este sofre grandes influências do ambiente exterior como, por exemplo, as condições climáticas e a situação da economia brasileira.

4 O EMPREENDIMENTO

Este capítulo abordará as características gerais do loteamento a ser implantado no município de Cocal do Sul, englobando os aspectos jurídicos e legais bem como os aspectos mercadológicos, técnicos e econômico-financeiros.

4.1 Aspectos jurídicos e legais

De acordo com o Art. 6º da lei nº 6.766/79, que trata sobre o parcelamento do solo para fins urbanos, antes da elaboração do projeto de loteamento o interessado deverá solicitar à Prefeitura Municipal que defina as diretrizes para o uso do solo.

Como o terreno do loteamento objeto de estudo deste trabalho está localizado no município de Cocal do Sul, a definição das diretrizes para o uso do solo está presente no plano diretor da cidade.

O Plano Diretor está definido no Estatuto das Cidades como instrumento básico para orientar a política de desenvolvimento e de ordenamento da expansão urbana do município. É uma lei municipal elaborada pela prefeitura com a participação da Câmara Municipal e da sociedade civil que visa estabelecer e organizar o crescimento, o funcionamento, o planejamento territorial da cidade e orientar as prioridades de investimentos.

Em suma, o Plano Diretor é uma lei municipal que estabelece diretrizes para a adequada ocupação do município, determinando o que pode e o que não pode ser feito em cada parte do mesmo.

O Plano Diretor do município de Cocal do Sul divide seu território em quatro categorias de macrozonas nas quais se autorizam determinadas atividades: Macrozona de Interesse Ambiental, Macrozona Rural, Macrozona Urbana e Macrozona de Transição.

Na Macrozona Urbana, onde está localizado o terreno para a implantação do loteamento, as atividades autorizadas são residenciais, comerciais, empresariais, industriais, de serviços públicos, privados e de parceria público-privada.

O Art. 90 do plano diretor de Cocal do Sul classifica os usos residenciais em:

I. Residencial Unifamiliar - se caracteriza por uma habitação isolada, correspondendo a casa em lote individual;

II. Residencial Multifamiliar Horizontal - se constitui de um conjunto habitacional ou loteamento com lotes individuais, correspondendo a 2 (duas) ou mais unidades habitacionais assentadas individualmente por lote;

III. Residencial Multifamiliar Vertical - caracterizada por uma habitação agrupada verticalmente em lote condominial, correspondendo a 1 (um) ou mais edifícios residenciais, utilizando estrutura comum;

IV. Residencial Multifamiliar Horizontal Condominial - é uma habitação agrupada horizontalmente em lote condominial, correspondendo a 2 (duas) ou mais unidades habitacionais justapostas ou sobrepostas em condomínio ou vila.

Portanto o loteamento, proposto neste trabalho, se enquadra no uso Residencial Multifamiliar Horizontal e está dentro das atividades que o Macrozoneamento Urbano permite realizar, possibilitando assim sua implantação no local. Para melhor visualização dos aspectos abordados anteriormente segue abaixo o mapa de Macrozoneamento de Cocal do Sul:

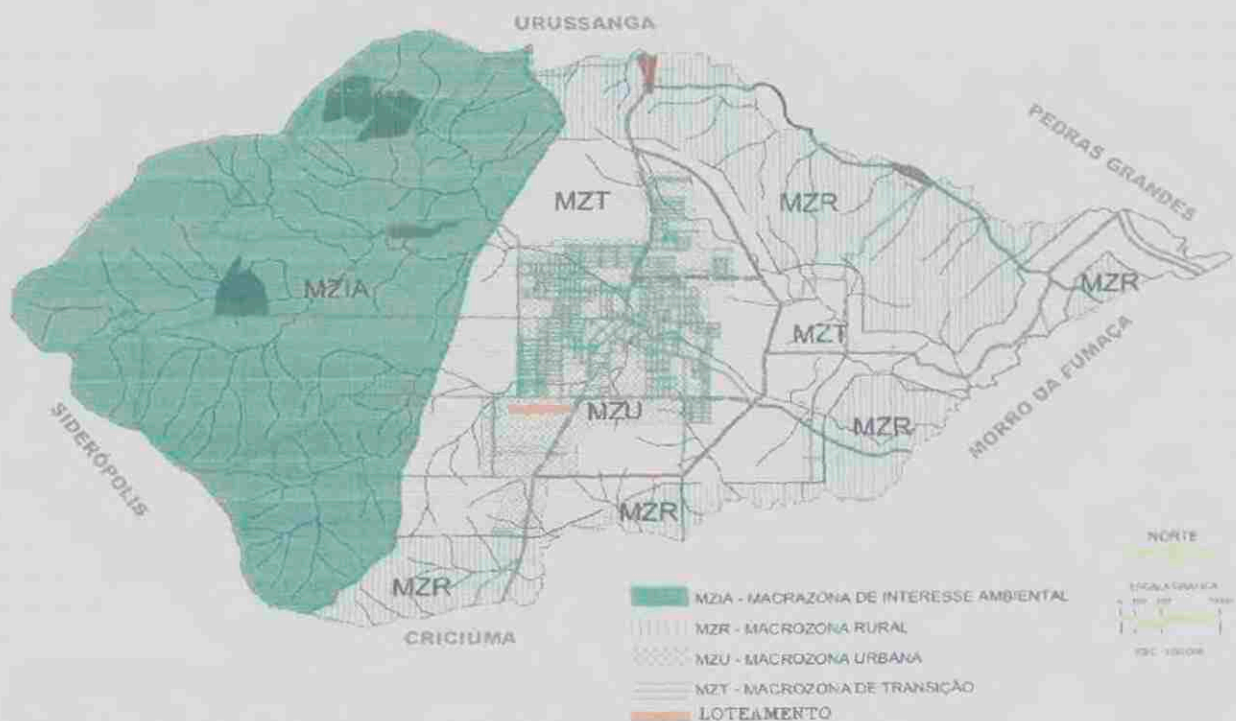


Figura 01 - Mapa do macrozoneamento de Cocal do Sul
Fonte: Plano Diretor de Cocal do Sul

A exata localização e o tamanho do loteamento serão apresentados nos aspectos técnicos, porém primeiramente serão abordados os componentes do mercado que são o mercado consumidor, concorrente e fornecedor.

4.2 Aspectos mercadológicos

O estudo dos aspectos mercadológicos é de fundamental importância, pois os resultados deste estudo serão decisivos para nortear o projeto do empreendimento tanto nos aspectos técnicos na análise da localização, tamanho e tecnologia como nos aspectos econômico-financeiros. Os componentes do mercado identificados e avaliados neste tópico são: os mercados consumidor, concorrente e fornecedor.

4.2.1 Mercado consumidor

De acordo com Chiavenato (1995), os consumidores são os atuais clientes e clientes potenciais que compram ou podem comprar os produtos e serviços que a empresa oferece.

Neste sentido a análise do mercado consumidor foi realizada após a tabulação dos dados obtidos com a aplicação do questionário que tinha como objetivo identificar o perfil do potencial consumidor de um loteamento no município de Cocal do Sul.

Os questionários foram aplicados nas pessoas que estavam no município de Cocal do Sul entre os dias 4 e 19 de outubro de 2008. Os resultados desta pesquisa se encontram a seguir:

Questão I: Idade

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Menos de 20 anos	35	35	17,2%	17,2%
De 20 a 29 anos	67	102	32,8%	50,0%
De 30 a 39 anos	34	136	16,7%	66,7%
De 40 a 49 anos	37	173	18,1%	84,8%
De 50 a 59 anos	21	194	10,3%	95,1%
60 anos ou mais	10	204	4,9%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 2 – Idade

Fonte: Dados primários

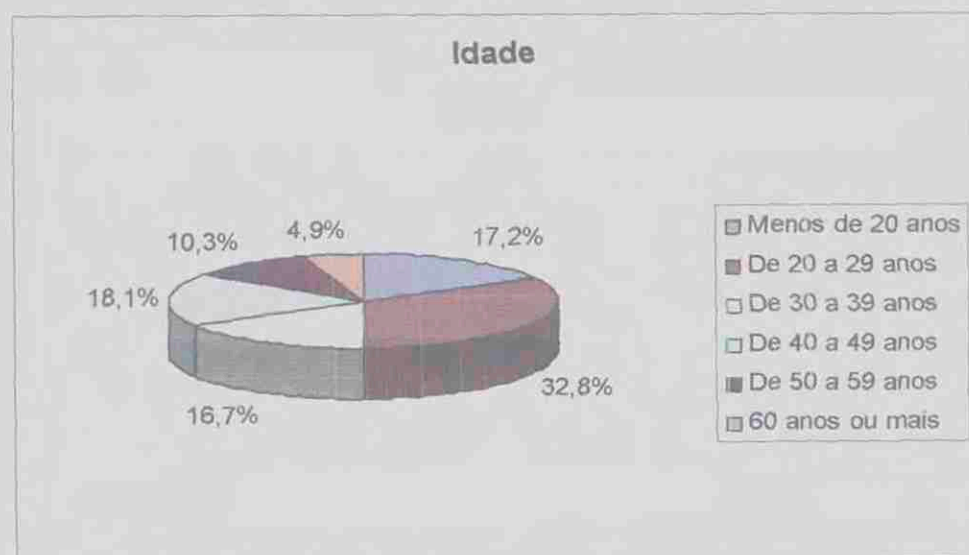


Gráfico 1 – Idade

Fonte: Dados primários

De acordo com o resultado percebe-se uma predominância, da população pesquisada, na faixa etária de 20 a 29 anos com 32,8%. Em seguida, vem o grupo pertencente a faixa das pessoas de 40 a 49 anos, com 18,1%. Pode-se perceber também que metade das pessoas que responderam o questionário tem até 29 anos.

Questão II: Sexo

	Freq. Absoluta	Freq. Relativa
Masculino	96	47,1%
Feminino	108	52,9%
	204	100,0%

Tabela 3 – Sexo dos entrevistados

Fonte: Dados primários

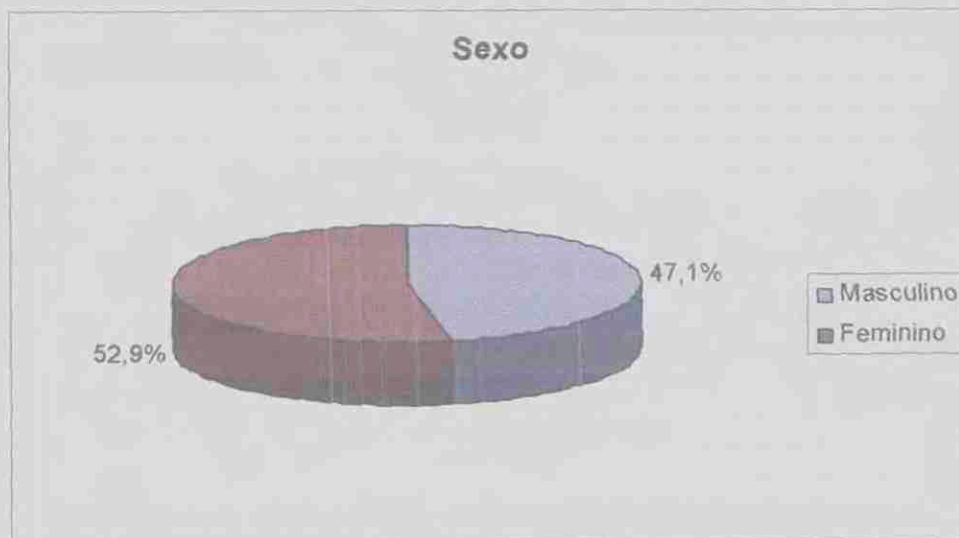


Gráfico 2 – Sexo dos entrevistados

Fonte: Dados primários

Quanto ao sexo dos entrevistados verificou-se uma pequena diferença entre as partes, foram 96 questionários respondidos por homens o que representa 47,1% da amostra e 108 respondidos por mulheres representando 52,9% do total.

Questão III: Estado Civil

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Solteiro (a)	89	89	43,6%	43,6%
Casado (a)	97	186	47,5%	91,2%
Divorciado (a)	6	192	2,9%	94,1%
Separado (a)	3	195	1,5%	95,6%
Viúvo (a)	5	200	2,5%	98,0%
Outro	4	204	2,0%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 4 – Estado Civil

Fonte: Dados primários

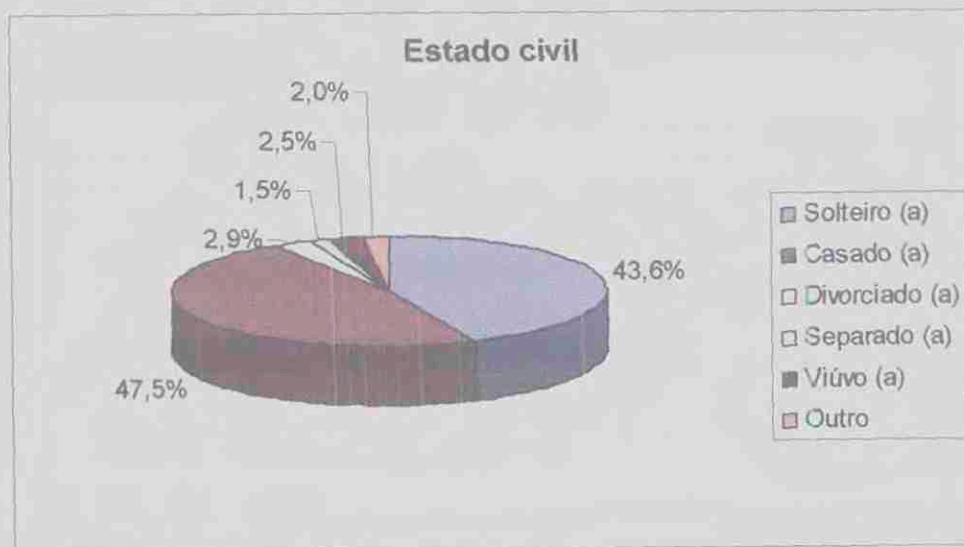


Gráfico 3 – Estado Civil

Fonte: Dados primários

Por esse dados é possível visualizar que mais de 90% da população pesquisada é casada ou solteira. Os casados somam 47,5% e os solteiros são 43,6% da amostra. Divorciados, separados, viúvos e outros somam menos do que 10%.

Questão IV: Qual a cidade em que reside?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Cocal do Sul	163	163	79,9%	79,9%
Criciúma	20	183	9,8%	89,7%
Urussanga	9	192	4,4%	94,1%
Morro da Fumaça	2	194	1,0%	95,1%
Siderópolis	3	197	1,5%	96,6%
Outra	7	204	3,4%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 5: Local onde residem as pessoas entrevistadas

Fonte: Dados primários



Gráfico 4: Local onde residem as pessoas entrevistadas

Fonte: Dados primários

Em relação à cidade em que os entrevistados residem à ampla maioria mora em Cocal do Sul com 79,9% do total. Isto é uma consequência natural, pois os questionários foram aplicados em pessoas que transitavam por essa cidade.

Questão V: Atividade profissional

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Do lar	11	11	5,4%	5,4%
Estudante	18	29	8,8%	14,2%
Profissional liberal	20	49	9,8%	24,0%
Funcionário (a) público (a)	22	71	10,8%	34,8%
Funcionário (a) de empresa privada	84	155	41,2%	76,0%
Empresário (a)	19	174	9,3%	85,3%
Aposentado (a)	16	190	7,8%	93,1%
Desempregado (a)	2	192	1,0%	94,1%
Autônomo (a)	9	201	4,4%	98,5%
Outro	3	204	1,5%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 6 – Atividade profissional

Fonte: Dados primários

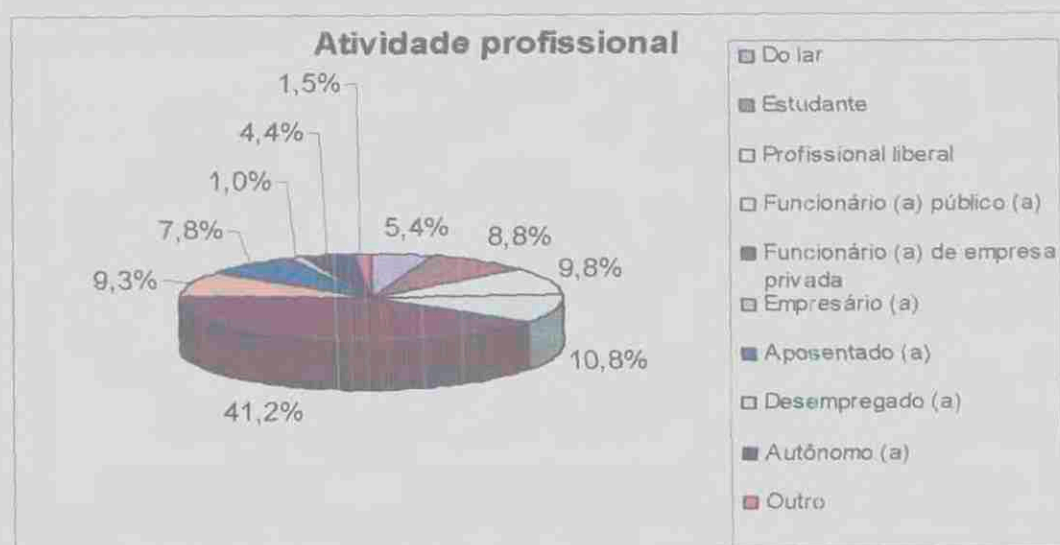


Gráfico 5 – Atividade profissional

Fonte: Dados primários

Segundo os dados da pesquisa verifica-se que a grande maioria dos entrevistados são funcionários de empresa privada com 41,2% do total. Em seguida aparecem os funcionários públicos com 10,8%. Dos demais, nota-se que 31,3% possuem algum tipo de atividade remunerada.

Questão VI: Caso tenha uma atividade profissional onde a exerce?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Cocal do Sul	136	136	74,3%	74,3%
Criciúma	25	161	13,7%	88,0%
Urussanga	10	171	5,5%	93,4%
Morro da Fumaça	0	171	0,0%	93,4%
Siderópolis	3	174	1,6%	95,1%
Outra	9	183	4,9%	100,0%
Total	183		100,0%	

Tabela 7 – Local onde os entrevistados exercem a profissão.

Fonte: Dados primários

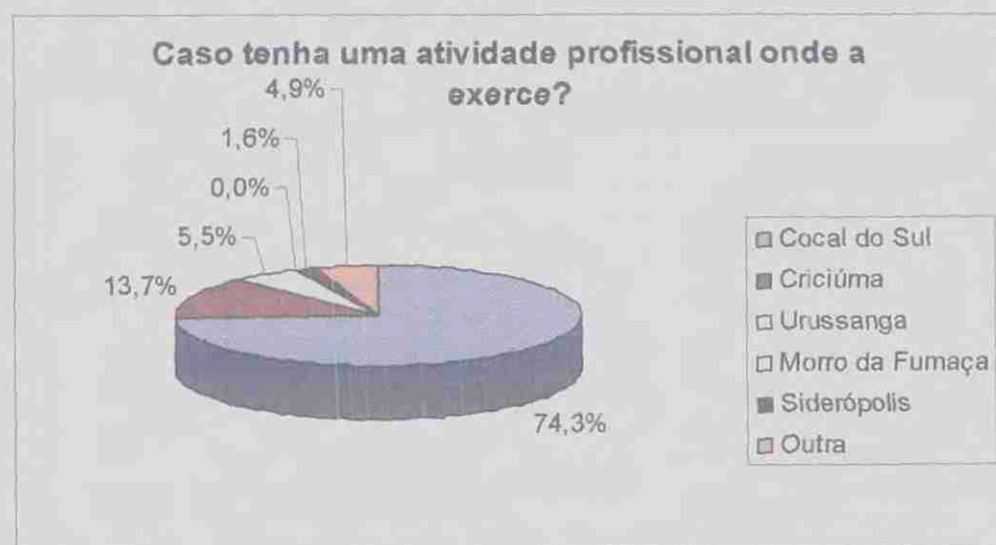


Gráfico 6 - Local onde os entrevistados exercem a profissão.

Fonte: Dados primários

Verificou-se que a ampla maioria dos entrevistados exerce a atividade profissional em Cocal do Sul com 74,3%. Depois segue Criciúma com 13,7%. Pode-se concluir que mesmo sendo uma cidade pequena (14.500 habitantes) e estando tão próxima de Criciúma (10 km), a maioria dos entrevistados reside e trabalha em Cocal do Sul.

Questão VII: Renda familiar mensal

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Até R\$1000,00	55	55	27,2%	27,2%
De R\$1000,01 à R\$2000,00	58	113	28,7%	55,9%
De R\$2000,01 à R\$3000,00	38	151	18,8%	74,8%
De R\$3000,01 à R\$4000,00	23	174	11,4%	86,1%
De R\$4000,01 à R\$5000,00	9	183	4,5%	90,6%
Acima de R\$5000,01	19	202	9,4%	100,0%
Total	202		100,0%	

Tabela 8: Renda familiar mensal da amostra

Fonte: Dados primários

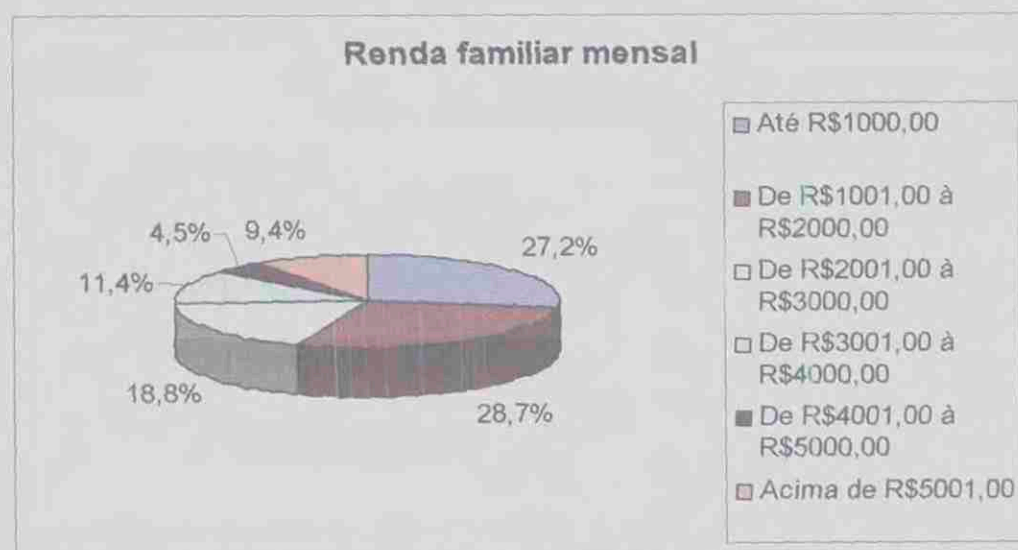


Gráfico 7: Renda familiar mensal da amostra

Fonte: Dados primários

A partir da tabela e do gráfico é possível observar que a maior parte dos entrevistados possui uma renda familiar entre R\$1.000,01 e R\$ 2.000,00 correspondendo a 28,75% do total. A segunda maior incidência foi a do grupo com renda de até R\$ 1.000,00. Juntos esses grupos representam 55,9% do universo pesquisado.

Questão VIII: Escolaridade

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
1º grau incompleto	17	17	8,3%	8,3%
1º grau completo	18	35	8,8%	17,2%
2º grau incompleto	23	58	11,3%	28,4%
2º grau completo	55	113	27,0%	55,4%
Superior incompleto	49	162	24,0%	79,4%
Superior completo	25	187	12,3%	91,7%
Pós-graduação incompleta	3	190	1,5%	93,1%
Pós-graduação completa	14	204	6,9%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 9 – Escolaridade da amostra

Fonte: Dados primários

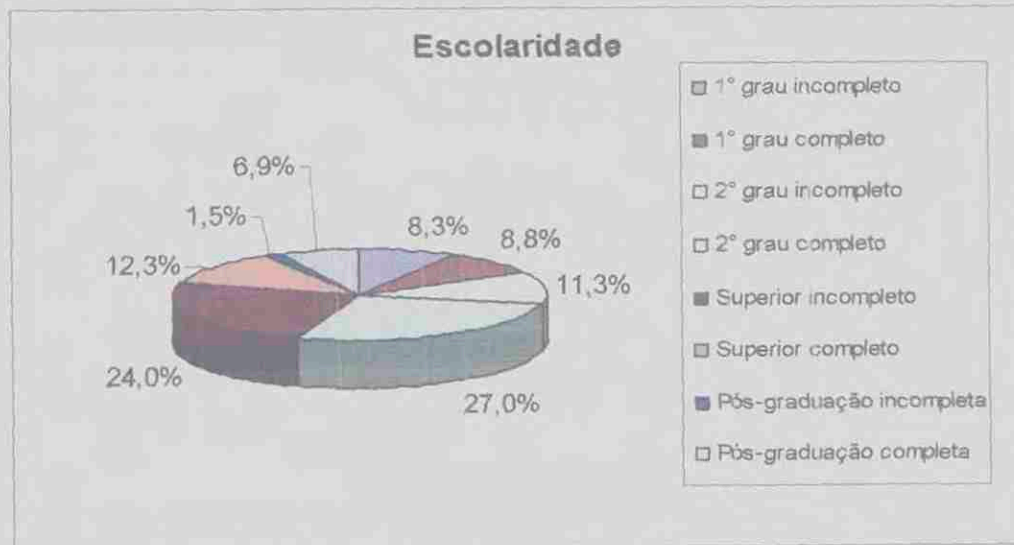


Gráfico 8 - Escolaridade da amostra

Fonte: Dados primários

A maioria dos pesquisados possui o segundo grau completo, representando 27%. Em seguida, com 24%, os entrevistados com o ensino superior incompleto ou cursando o ensino superior. E em terceiro lugar com 12,3% encontram-se os entrevistados que possuem o ensino superior completo.

Questão IX: A casa em que você reside é?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Própria	134	134	65,7%	65,7%
Alugada	31	165	15,2%	80,9%
Emprestada	0	165	0,0%	80,9%
Dos pais	39	204	19,1%	100,0%
Outro	0	204	0,0%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 10 – A casa onde os entrevistados residem

Fonte: Dados primários



Gráfico 9: A casa onde os entrevistados residem

Fonte: Dados primários

Segundo os dados da pesquisa quase 85% dos entrevistados residem em casa própria ou moram com os pais e apenas 15,2% residem em casa alugada.

Questão X: Quantas pessoas vivem na casa em que você reside?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Uma	4	4	2,0%	2,0%
Duas	39	43	19,1%	21,1%
Três	67	110	32,8%	53,9%
Quatro	65	175	31,9%	85,8%
Cinco	20	195	9,8%	95,6%
Seis	8	203	3,9%	99,5%
Acima de seis	1	204	0,5%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 11 - Quantidade de pessoas que vivem na casa dos entrevistados

Fonte: Dados primários

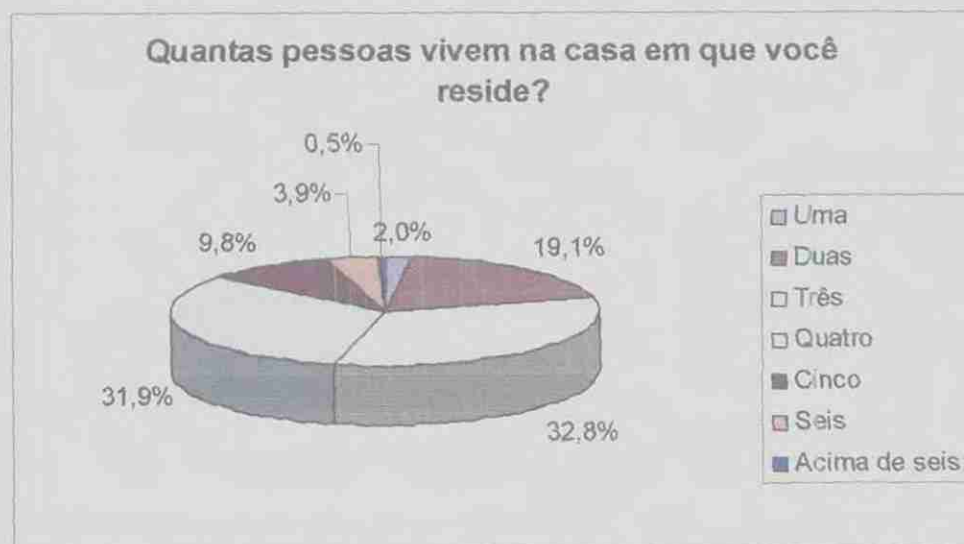


Gráfico 10 - Quantidade de pessoas que vivem na casa dos entrevistados

Fonte: Dados primários

A maior parte dos entrevistados (32,8%) convive com três pessoas na casa em que reside, um pouco abaixo com 31,9% do total da amostra convivem com quatro pessoas, ou seja, 64,7% das casas da população pesquisada esta composta por 3 ou 4 pessoas.

Questão XI: Você considera a compra de um imóvel um bom investimento?

	Freq. Absoluta	Freq. Relativa
Sim	203	99,5%
Não	1	0,5%
Total	204	100,0%

Tabela 12 – Opinião dos entrevistados sobre a compra de um imóvel

Fonte: Dados primários

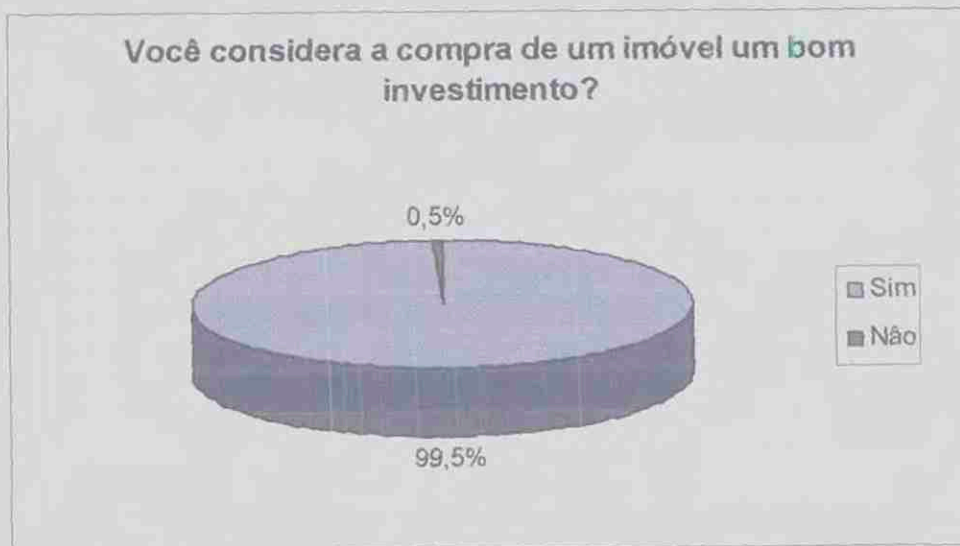


Gráfico 11 - Opinião dos entrevistados sobre a compra de um imóvel

Fonte: Dados primários

Verificou-se que apenas uma pessoa respondeu que a compra de um imóvel não é um bom investimento, ou seja, todos os outros duzentos e três entrevistados (99,5%) consideraram a compra de um imóvel um bom investimento.

Questão XII: Qual o seu grau de interesse na compra de um terreno no município de Cocal do Sul?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Muito interessado	37	37	18,1%	18,1%
Interessado	79	116	38,7%	56,9%
Indiferente	30	146	14,7%	71,6%
Pouco interesse	39	185	19,1%	90,7%
Nenhum interesse	19	204	9,3%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 13 – Grau de interesse dos entrevistados na compra de um terreno em Cocal do Sul
Fonte: Dados primários

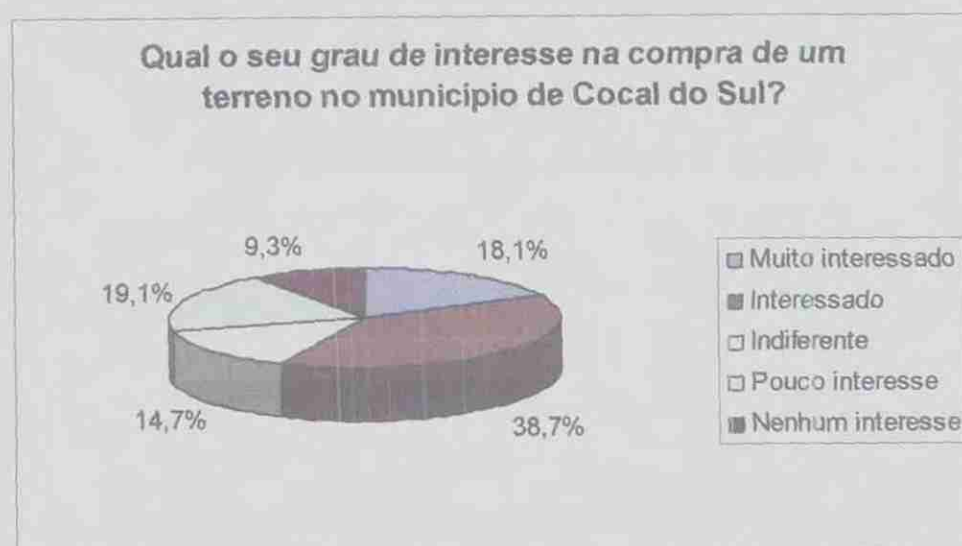


Gráfico 12 - Grau de interesse dos entrevistados na compra de um terreno em Cocal do Sul
Fonte: Dados primários

Com relação ao grau de interesse na compra de um terreno no município de Cocal do Sul 38,7% dos entrevistados diz estar interessado. Pode-se concluir por meio dos dados apresentados na tabela e no gráfico que mais de 90% da amostra tem pelo menos algum interesse na compra de um terreno e apenas 9,3% não possui interesse na compra.

Questão 13: Caso tenha algum interesse na compra de um terreno, qual seria o propósito da compra?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Revendê-lo futuramente	81	81	43,8%	43,8%
Construção da própria moradia	81	162	43,8%	87,6%
Construção de uma moradia para posteriormente revende-la	13	175	7,0%	94,6%
Outro	10	185	5,4%	100,0%
Total	185		100,0%	

Tabela 14 – O propósito da compra de um terreno pelos entrevistados

Fonte: Dados primários

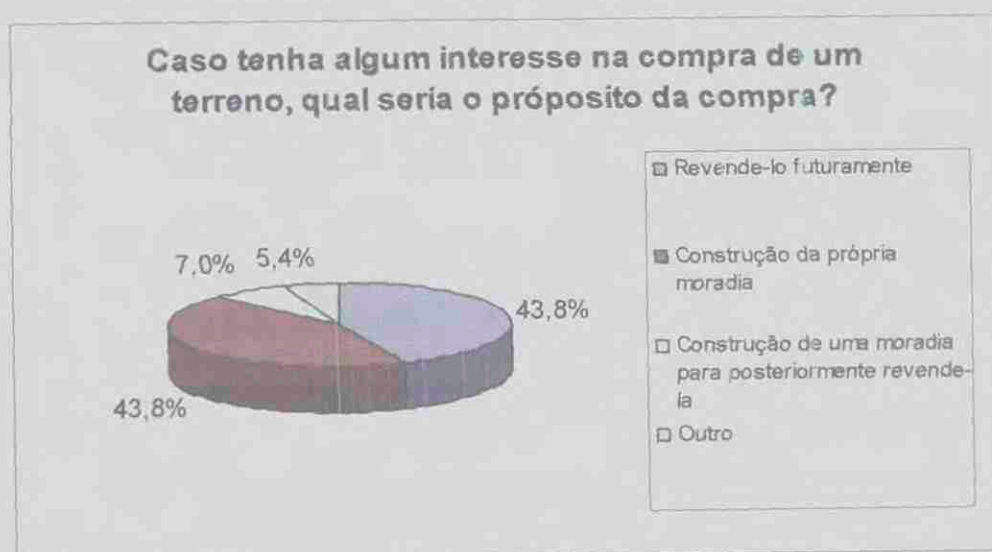


Gráfico 13 - O propósito da compra de um terreno pelos entrevistados

Fonte: Dados primários

Dos entrevistados que possuem algum interesse na compra de um terreno 43,8% deles o compraria para revendê-lo futuramente e exatamente a mesma porcentagem (43,8%) o compraria para a construção da própria moradia.

Questão XIV: Caso tenha algum interesse na compra de um terreno quando, aproximadamente, pretenderia adquiri-lo?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Imediatamente	31	31	16,8%	16,8%
Daqui a um ano	55	86	29,7%	46,5%
Daqui a 5 anos	70	156	37,8%	84,3%
Daqui a 10 anos	16	172	8,6%	93,0%
Depois de 10 anos	13	185	7,0%	100,0%
Total	185		100,0%	

Tabela 15 – Quando os entrevistados pretenderiam adquirir um terreno
Fonte: Dados primários

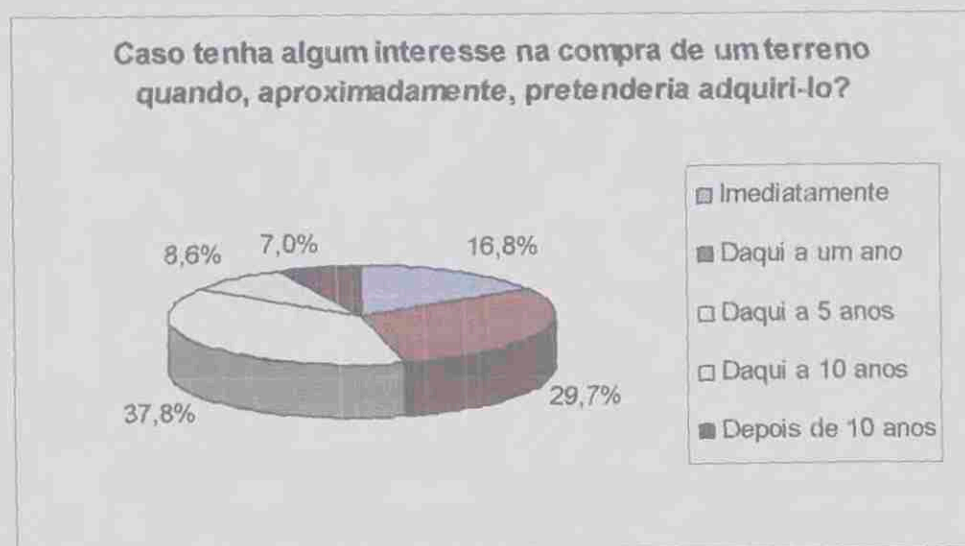


Gráfico 14 - Quando os entrevistados pretenderiam adquirir um terreno
Fonte: Dados primários

Dos entrevistados que responderam possuir interesse na compra de um terreno 37,8% deles pretenderiam adquiri-lo daqui a 5 anos, 29,7% daqui a um ano e 16,8% imediatamente. Pode-se concluir por meio dos dados da pesquisa que 84,3% da amostra que se interessa na compra de um terreno irá adquiri-lo em até, aproximadamente, cinco anos.

Questão XV: Caso tenha interesse em comprar um terreno você preferiria comprá-lo em um loteamento aberto ou fechado (condomínio fechado)?

	Freq. Absoluta	Freq. Relativa
Loteamento aberto	119	64,3%
Loteamento fechado	66	35,7%
Total	185	100,0%

Tabela 16 – Escolha entre o tipo de loteamento pelos entrevistados
Fonte: Dados primários

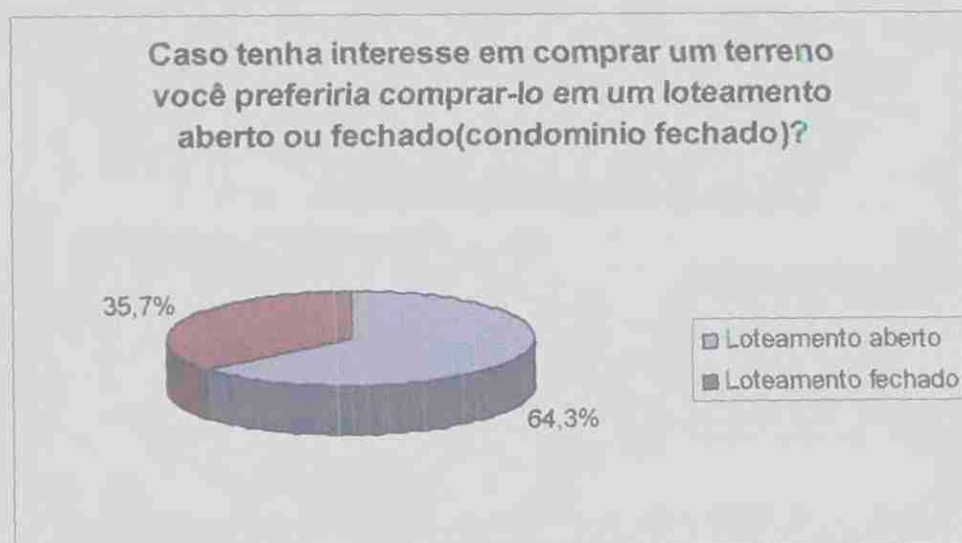


Gráfico 15 - Escolha entre o tipo de loteamento pelos entrevistados
Fonte: Dados primários

Foi questionado aos entrevistados que possuem algum interesse na compra de um terreno em Cocal do Sul se prefeririam comprá-lo em um loteamento aberto ou fechado e a ampla maioria (64,3%) respondeu loteamento aberto. Com base neste resultado o projeto do loteamento não será em forma de condomínio fechado.

Questão XVI: Caso opte pelo loteamento fechado qual o principal motivo?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Áreas de lazer	5	5	7,6%	7,6%
Menos poluição visual e sonora	6	11	9,1%	16,7%
Status	3	14	4,5%	21,2%
Segurança	52	66	78,8%	100,0%
Outro	0	66	0,0%	100,0%
Total	66		100,0%	

Tabela 17 – Motivo dos entrevistados pela escolha de um loteamento fechado

Fonte: Dados primários

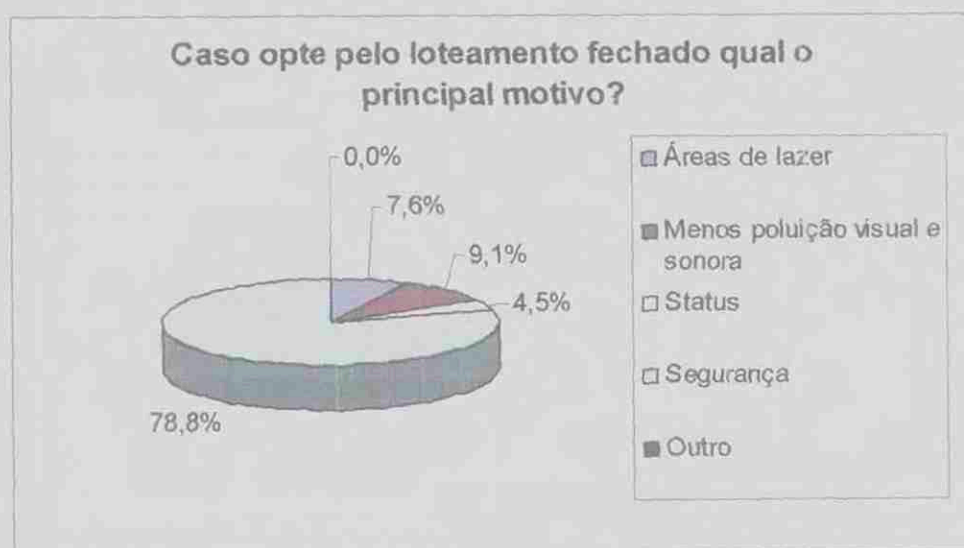


Gráfico 16 - Motivo dos entrevistados pela escolha de um loteamento fechado

Fonte: Dados primários

O principal motivo para a escolha de um loteamento fechado, indicado pelas pessoas que escolheram por esse tipo de loteamento, é o da segurança com 78,8% das respostas. Na sequência, porém com um porcentagem muito mais baixo, menos poluição visual e sonora com 9,1% dos respondentes.

Questão XVII: Quantos por cento estariam dispostos a pagar a mais na aquisição de um terreno em um loteamento fechado em relação a um terreno em loteamento aberto?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Até 50% a mais	4	4	2,2%	2,2%
Até 35% a mais	14	18	7,6%	9,7%
Até 20% a mais	59	77	31,9%	41,6%
Até 10% a mais	53	130	28,6%	70,3%
.0%	55	185	29,7%	100,0%
Total	185		100,0%	

Tabela 18 – Quantos os entrevistados pagariam a mais na aquisição de um terreno em um loteamento fechado.

Fonte: Dados primários



Gráfico 17 - Quantos os entrevistados pagariam a mais na aquisição de um terreno em um loteamento fechado.

Fonte: Dados primários

Quase 32% dos entrevistados pagariam até 20% a mais na aquisição de um terreno em um loteamento fechado em relação a um terreno em um loteamento aberto e 29,7% não pagariam nada a mais. Pode-se concluir que 70,3% das pessoas que responderam pagariam algo a mais na compra de um terreno em um condomínio fechado.

Questão XVIII: O que você considera mais importante na compra de um terreno?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Tamanho	12	12	5,9%	5,9%
Localização	131	143	64,2%	70,1%
Preço	40	183	19,6%	89,7%
Segurança	21	204	10,3%	100,0%
Outro	0	204	0,0%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 19 – O que é mais importante na compra de um terreno para os entrevistados

Fonte: Dados primários

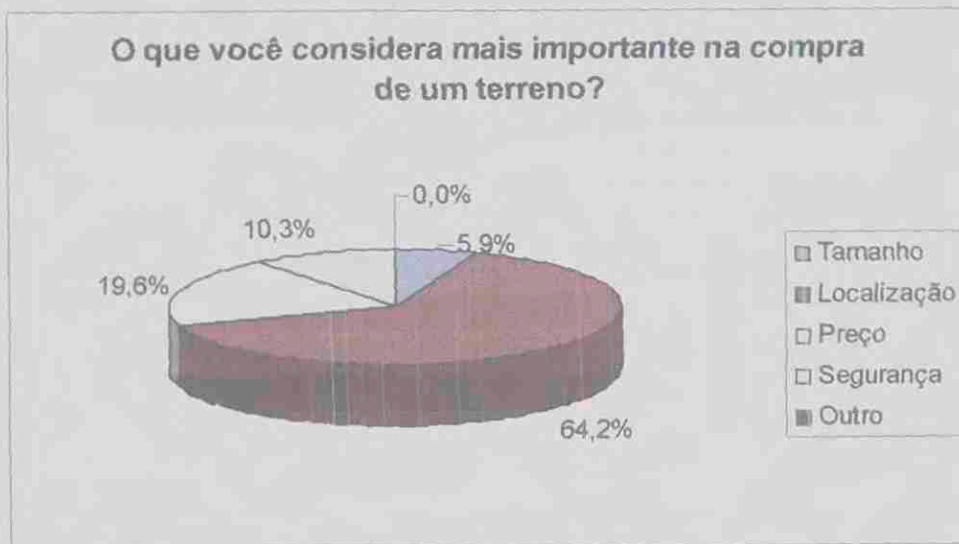


Gráfico 18 - O que é mais importante na compra de um terreno para os entrevistados

Fonte: Dados primários

A maioria dos entrevistados, com 64,2%, considera a localização como o fator mais importante na compra de um terreno. Na seqüência aparece preço com 19,6%, segurança com 10,3% e tamanho com 5,9%.

Questão XIX – Qual o grau de importância que você dá a uma área de lazer em um loteamento?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Muito importante	78	78	38,2%	38,2%
Importante	88	166	43,1%	81,4%
Indiferente	26	192	12,7%	94,1%
Pouco importante	5	197	2,5%	96,6%
Sem importância	7	204	3,4%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 20 – Importância de uma área de lazer em um loteamento segundo os entrevistados
Fonte: Dados primários

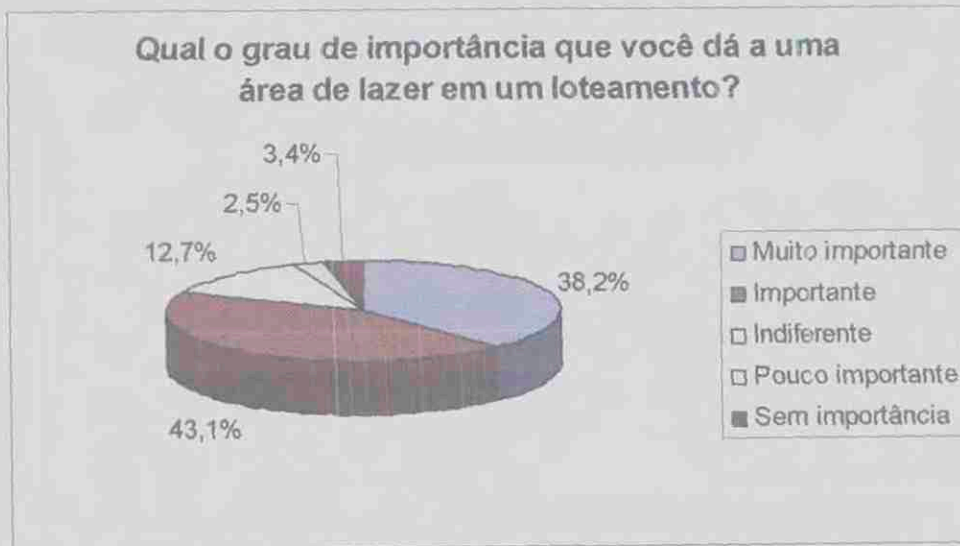


Gráfico 19 - Importância de uma área de lazer em um loteamento segundo os entrevistados
Fonte: Dados primários

De acordo com a pesquisa apenas sete pessoas da amostra, ou seja, 3,4% dos entrevistados não consideram importante uma área de lazer em loteamento.

Questão XX: Em relação à localização, qual a sua opinião sobre a construção de um loteamento as margens da SC446 e a 1 km da igreja matriz de Cocal do Sul?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Ótima	55	55	27,0%	27,0%
Muito boa	49	104	24,0%	51,0%
Boa	78	182	38,2%	89,2%
Ruim	13	195	6,4%	95,6%
Péssima	9	204	4,4%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 21 – Opinião da amostra com relação à localização.

Fonte: Dados primários

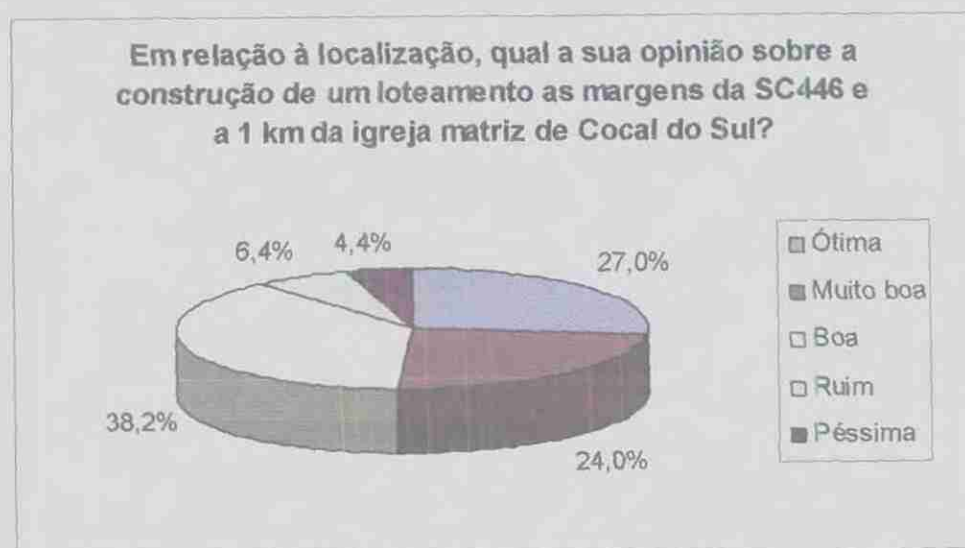


Gráfico 20 - Opinião da amostra com relação à localização.

Fonte: Dados primários

Quanto à localização, mais de 50% dos entrevistados opinaram muito bom ou ótimo para a construção de um loteamento as margens da SC446 e a 1km da igreja matriz de Cocal do Sul, o que pode acarretar na valorização dos lotes, e apenas 10,8% consideraram ruim ou péssima esta localização.

Questão XXI – Qual o tamanho ideal de um terreno que satisfaria as suas necessidades?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
375m ²	86	86	42,2%	42,2%
De 376m ² à 475m ²	50	136	24,5%	66,7%
De 476m ² à 575m ²	30	166	14,7%	81,4%
De 576m ² à 675m ²	23	189	11,3%	92,6%
Acima de 675m ²	15	204	7,4%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 22 – Tamanho ideal de um terreno de acordo com os entrevistados
Fonte: Dados primários

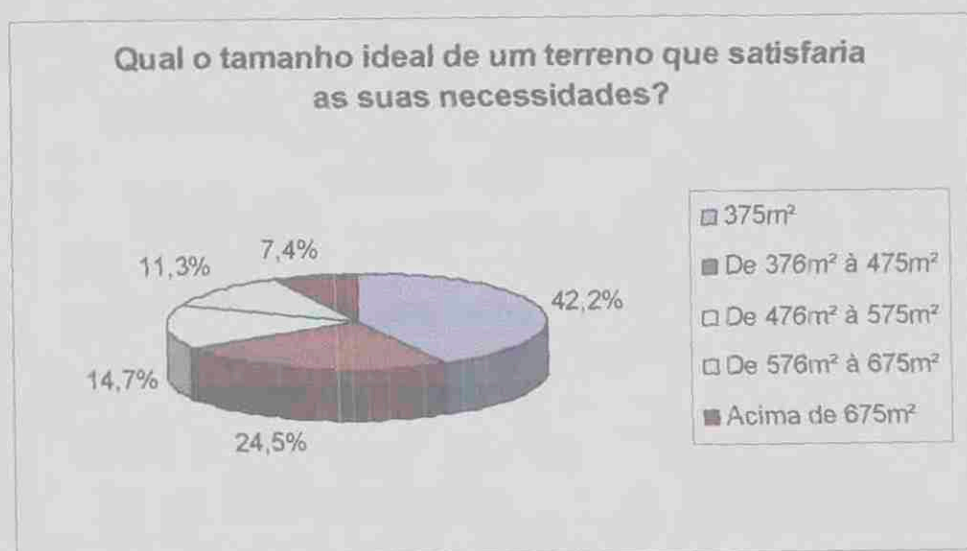


Gráfico 21 - Tamanho ideal de um terreno de acordo com os entrevistados
Fonte: Dados primários

Com relação ao tamanho de um terreno, a maioria dos entrevistados (42,2%) considerou que 375m² é um tamanho que satisfaz suas necessidades. Este resultado foi essencial para a decisão do tamanho dos lotes a serem projetados para o loteamento.

Questão XXII: Quanto você estaria disposto a pagar por um terreno de 375m² a 1 km da igreja matriz de Cocal do Sul, mais precisamente nas imediações da sede da Polícia Rodoviária Estadual?

	Freq. Absoluta	Freq. Acumulada	Freq. Relativa	Freq. Rel. Acum.
Até R\$30.000,00	89	89	43,6%	43,6%
De R\$30.001,00 à R\$ 40.000,00	64	153	31,4%	75,0%
De 40.001,00 à R\$ 50.000,00	29	182	14,2%	89,2%
De 50.001,00 à R\$60.000,00	11	193	5,4%	94,6%
De 60.001,00 à R\$70.000,00	10	203	4,9%	99,5%
Acima de R\$70.000,00	1	204	0,5%	100,0%
Total	204		100,0%	

Tabela 23 – Quanto os entrevistados estariam dispostos a pagar pelo terreno.
Fonte: Dados primários

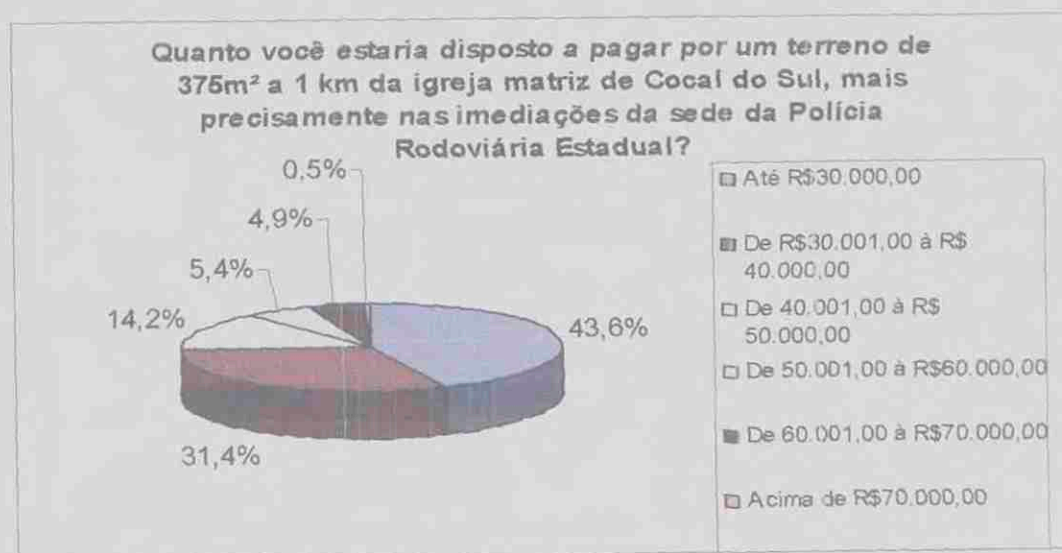


Gráfico 22 - Quanto os entrevistados estariam dispostos a pagar pelo terreno.
Fonte: Dados primários

A maioria das pessoas entrevistadas (43,6%) estaria disposta a pagar por um terreno de 375m² a 1 km da igreja matriz de Cocal do Sul até R\$30.000,00 e 31,4% dos entrevistados pagariam de R\$30.001,00 à R\$40.000,00. Este resultado é importante na decisão de estabelecer o preço de venda dos lotes.

Pôde-se perceber que dos interessados na compra de um terreno no município de Cocal do Sul a maioria é composta por jovens entre 20 e 29 anos de idade; casados ou solteiros; funcionários de empresa privada com uma renda mensal de até dois mil reais cuja escolaridade concentra-se entre segundo grau completo e superior incompleto; residem em casa própria onde vivem de três a quatro pessoas sendo que o principal propósito da compra

seria revendê-lo futuramente ou para a construção da própria moradia; pretendiam adquirir o terreno daqui a um ano ou cinco anos e prefeririam comprá-lo em um loteamento aberto; a localização é o fator mais importante na compra de um terreno e o local onde o terreno para a construção do loteamento está localizado é considerado ótimo ou muito bom; o tamanho ideal de um terreno é de 375m² e estariam dispostos a pagar por ele até trinta mil reais.

Identificado o perfil dos potenciais consumidores de um loteamento no município de Cocal do Sul, o passo seguinte consiste na determinação do mercado concorrente do loteamento em estudo.

4.2.2 Mercado concorrente

Segundo o pensamento de Chiavenato (1995), os concorrentes são as empresas que disputam clientes e recursos necessários à produção. Neste sentido, foram considerados concorrentes lotes a venda num raio de um quilômetro e meio da igreja matriz de Cocal do Sul já que a quantidade de lotes a venda em todo o município é bastante elevada. As informações foram obtidas nas imobiliárias Cocal Imóveis, Duda Imóveis e Imobiliária Marcon que estão localizadas no centro de Cocal do Sul.

Descrição:

Lote I) Bairro Jardim Bela Vista

Rua Paris

Lote nº 20

Área: 450m² (15,00m x 30,00m)

Distância da Igreja Matriz – 800,00m

Valor: R\$ 62.000,00

Lote II) Bairro Jardim Bela Vista

Rua Amsterdã

Lote nº 10

Área: 444,75m² (15,00m x 29,65m)

Distância da Igreja Matriz – 610,00m

Valor: R\$ 73.000,00

Obs: Rua com pavimentação asfáltica

Lote III) Bairro Centro

Rua Edson Gaidzinski

Área: 1.200,00m² (20,00m x 60,00m)

Distância da Igreja Matriz – 350,00m

Valor: R\$ 260.000,00

Obs: Rua pavimentada com paralelepípedos

Lote IV) Bairro Jardim Elizabeth

Rua Valdemar Kleinubing

Área: 378,00m² (14,00m x 27,00m)

Distância da Igreja Matriz – 1.200,00m

Valor: R\$ 46.000,00

Obs: Rua com pavimentação asfáltica

Lote V) Bairro Monte Carlos

Rua Carlos Osellame esquina com Rua das Rosas

Lote nº 4

Área: 388,50m² (15,54m x 25,00m)

Distância da Igreja Matriz – 1100,00m

Valor: R\$ 43.000,00

Obs: Rua com pavimentação asfáltica

Lote VI) Bairro Jardim Itália

Rua Raimundo Cittadin

Lote nº 10

Área: 300,00m² (12,50m x 24,00m)

Distância da Igreja Matriz – 1200,00m

Valor: R\$ 38.800,00

Obs: Rua pavimentada com lajotas

Lote VII) Bairro Jardim Itália

Rua Esther Costa Burigo

Lote nº 13

Área: 300,00m² (12,00m x 25,00m)

Distância da Igreja Matriz – 800,00m

Valor: R\$ 50.000,00

Lote VIII) Bairro União

Rua Alfredo Del Priori

Lote nº 01

Área: 344,00m² (16,00m x 21,50m)

Distância da Igreja Matriz – 1.200,00m

Valor: R\$ 29.000,00

Obs: Rua com pavimentação asfáltica

Lote IX) Bairro Jardim das Palmeiras

Rua Vergílio Zanatta

Lote nº 11

Área: 560,00m² (12,00m x 46,90m)

Distância da Igreja Matriz – 1.500,00m

Valor: R\$ 32.000,00

Obs: Rua pavimentada com lajotas

Lote X) Bairro Guanabara

Rua Adele Burigo Osellame

Lote nº 03

Área: 390,00m² (13,00m x 30,00m)

Distância da Igreja Matriz – 1.000,00m

Valor: R\$ 39.000,00

Lote XI) Bairro Cristo Rei

Rua São José

Lote nº 07

Área: 375,00m² (15,00m x 25,00m)

Distância da Igreja Matriz – 1.500,00m

Valor: R\$ 30.000,00

Foram selecionados lotes nos principais bairros de Cocal do Sul para poder ter uma idéia do preço por metro quadrado nas diferentes localidades do município. Percebe-se que a localização é o fator preponderante na valorização do terreno. A pavimentação da rua onde o terreno está localizado também é um componente que ajuda na valorização. Podem-se considerar então como pontos fortes dos lotes aqueles cuja rua que passa em frente encontra-se pavimentada e os que estão mais próximos da igreja matriz já que nesta localidade estão

concentrados as farmácias, bancos, supermercados, lojas de roupas, entre outros serviços. E os pontos fracos dos lotes são aqueles que estiverem mais afastados da igreja matriz e não possuírem pavimentação na rua onde estão localizados.

Analisando a concorrência constatou-se que muitos dos lotes não possuem nenhum tipo de pavimentação e que o preço do metro quadrado onde o terreno para a construção do loteamento está localizado está oitenta reais (R\$ 80,00). O resultado desta análise será levado em conta na determinação do preço dos lotes

4.2.3 Mercado fornecedor

O mercado fornecedor é o conjunto de pessoas ou organizações que suprem a sua empresa de insumos e serviços necessários ao seu funcionamento (CHIAVENATO, 1995).

Nesta linha de pensamento, foram selecionados fornecedores baseados na qualidade e idoneidade destas empresas. O preço e condições de pagamento também foram levados em conta.

As empresas selecionadas para fornecimentos são as seguintes:

- a) Material e a mão-de-obra para a implantação da rede elétrica; fornecimento de energia. Fornecedor: COOPERCOCAL (Cooperativa Mista Cocal do Sul). Endereço: Av. Dr. Polidoro Santiago, nº555 – Centro - Cocal do Sul. Telefone: (48) 3447-7000.
- b) Instalação da rede de água e esgoto; fornecimento de água. Fornecedor: SAMAE (Serviço Autônomo Municipal de Água e Esgoto) Endereço: Rua Lisboa, nº520 Jardim Bela Vista – Cocal do Sul. Telefone: (48) 3447-6350.
- c) Instalação do sistema de drenagem pluvial. Fornecedor: Prefeitura Municipal de Cocal do Sul. Endereço: Av. Dr. Polidoro Santiago, nº519-Centro - Cocal do Sul CEP 88845-000. Telefone: (48) 3444-6000.
- d) Materiais necessários para a implantação da rede de água. Fornecedor: Búriço Materiais de Construção. Endereço: Av. Dr. Polidoro Santiago, nº185 - Centro - Cocal do Sul - CEP 88845-000. Telefone: (48) 3447-6255.
- e) Materiais necessários para a implantação da rede de esgoto. Fornecedor: Tubozan – Indústria Plástica Ltda. Endereço: Rodovia SC 445, km 01 – Siderópolis/SC – CEP 88860-000. Telefone: (48) 3435-8500.

- f) Materiais necessários para a implantação do sistema de drenagem pluvial. Fornecedor: Artefatos Menegon Ltda. Endereço: Estrada geral Linha Ferrera Ponte s/n – Cocal do Sul - CEP 88845-000. Telefone: (48) 3447-6545.
- g) Trator de esteira para abrir as ruas. Fornecedor: Edmar J. Galli. Endereço: Rodovia SC 446, km 08 – Centro – Cocal do Sul. Telefone: (48) 3447-6157.
- h) Materiais e mão-de-obra para a pavimentação das ruas. Fornecedor: Pedro Dutra. Endereço: Rua Demétrio Bettiol, nº 13 – Centro - Cocal do Sul. Telefone: (48) 3447-0195.
- i) Projeto arquitetônico do loteamento. Fornecedor: Top Engenharia. Endereço: Rua Ambrósio Dalló, nº 49 – Cocal do Sul – CEP 88845-000. Telefone: (48) 3447-6151.

Alguns destes fornecedores são exclusivos na área em que atuam como, por exemplo, a COOPERCOCAL na distribuição de energia e no fornecimento de material e a mão-de-obra para a implantação da rede elétrica; e a SAMAE no fornecimento de água e na captação de esgoto juntamente com instalação das respectivas redes. A escolha pela prefeitura de Cocal do Sul para a implantação do sistema de drenagem pluvial se deve ao fato de que essa fornece a mão-de-obra gratuitamente. Os demais fornecedores, como já citado anteriormente, foi levado em conta à qualidade, condições de pagamento e principalmente o preço.

4.3 Aspectos técnicos

Os aspectos técnicos a serem identificados e analisados neste tópico englobam, segundo Pomeranz (1988), a localização, o tamanho e a tecnologia. Estes aspectos foram influenciados pelos estudos de mercado e influenciarão os aspectos econômico-financeiros do empreendimento objeto de estudo deste trabalho, ou seja, os aspectos se entrelaçam um condicionando o outro.

4.3.1 Localização

A localização refere-se ao local específico escolhido para a implantação do empreendimento. O empreendimento deste trabalho, que é um loteamento, estará localizado no município de Cocal do Sul.

Cocal do sul se encontra ao sul do Estado de Santa Catarina a, aproximadamente, 200km de Florianópolis. O município faz fronteira com as cidades de Criciúma, Urussanga, Treviso, Siderópolis, Morro da Fumaça e Içara. No mapa abaixo pode-se visualizar a região onde se encontra o município:



Figura 02 – Localização Cocal do Sul

Fonte: Google maps

A localização do loteamento nessa cidade deve-se ao fato de que o terreno além de ser compatível para a realização do empreendimento é de propriedade da família do autor deste estudo e estar muito bem localizado.

O terreno do loteamento se encontra as margens da SC-446, a um quilômetro da igreja matriz de Cocal do Sul (menos de três minutos o percurso) e a sete quilômetros de Criciúma (aproximadamente dez minutos). Nas proximidades do local há pontos de ônibus onde passa uma linha que liga Criciúma a Urussanga passando por Cocal do Sul e conseqüentemente em frente ao terreno do loteamento. No mapa a seguir pode-se visualizar a exata localização do terreno onde será implantado o loteamento:



Figura 03 – Localização do loteamento
Fonte: Adaptado do Google maps

Logo em frente ao terreno, na SC-446, existe também um posto da Polícia Rodoviária Estadual o que pode ser um atrativo já que traz mais segurança para a localidade beneficiando assim os moradores.

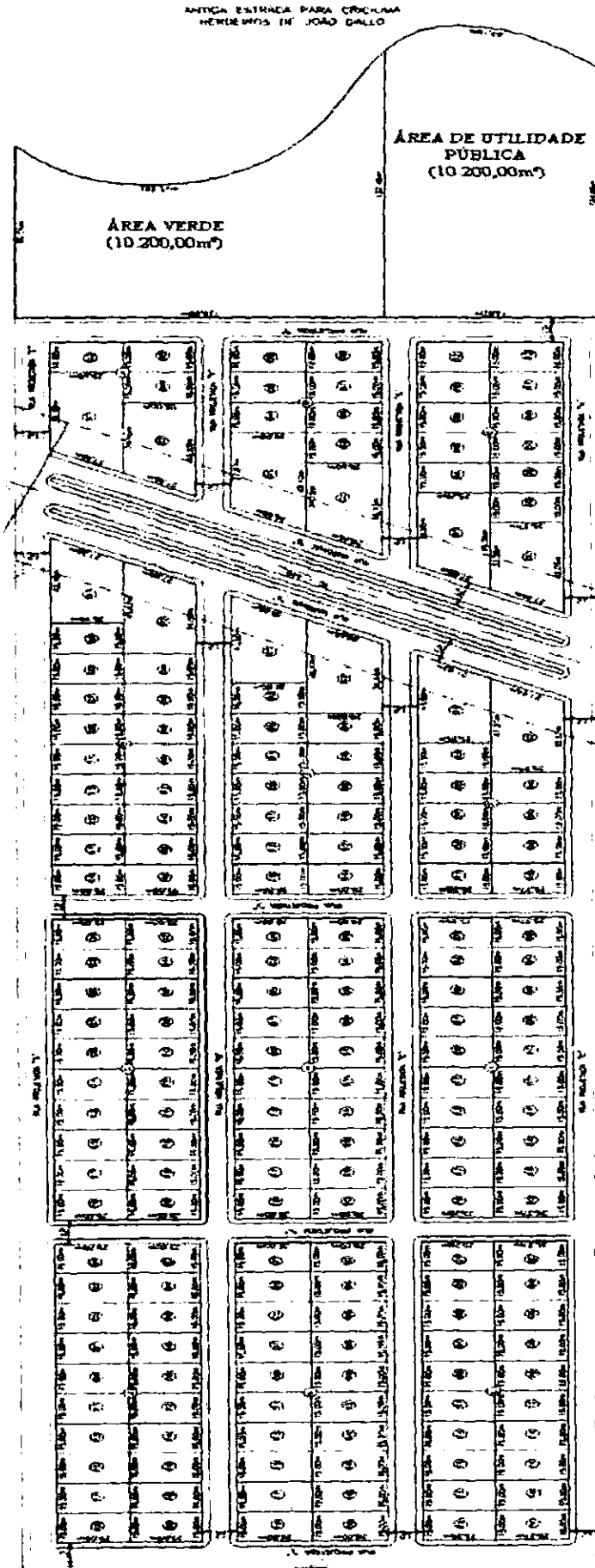
4.3.2 Tamanho

O loteamento proposto por esse trabalho ocupará uma área de 151.872,60m² o que comportou 192 lotes dos quais 180 são de aproximadamente 375m² (15m x 25m) os outros 12 lotes são relativamente maiores alguns podendo chegar até a 700m².

O tamanho de 375m² deve-se ao fato de que esta é a área mínima de um lote estipulado pelo plano diretor do município de Cocal do Sul para a região onde o loteamento está localizado. O plano diretor também estabelece que os terrenos devam ter uma testada (frente) mínima de 17 metros se estiverem numa esquina e 15 metros se estiverem em meia quadra.

Segundo Art. 4º da lei nº 6.766/79, que trata sobre os requisitos urbanísticos para loteamento, é obrigatória ao longo das faixas de domínio público das rodovias à reserva de uma faixa não edificante de 15 metros de cada lado. O mesmo artigo cita também que o loteamento deve ter uma área de no mínimo 35% da gleba (área a lotear) destinada a áreas públicas. As áreas públicas podem ser observadas no projeto, na página seguinte, como área verde, área de utilidade pública e as vias de circulação.

Para melhor visualização o projeto do loteamento com seu formato e suas respectivas medidas se encontra no anexo deste trabalho.



Área a lotear.....	151.872,60m ²
Área de lotes.....	86.995,07m ²
Área verde	10.200,00m ²
Área de útil. pública.....	10.200,00m ²
Área de abertura de ruas.....	35.640,00m ²
Área da rod. SC446.....	8.837,48m ²
Número de lotes.....	192 lotes

Figura 04 – Tamanho do loteamento
Fonte: Dados primários

Percebe-se que o tamanho do empreendimento é fortemente influenciado por questões legais, porém não foi o único fator a ser levado em conta o resultado da pesquisa mercadológica presente neste estudo também influenciou na elaboração do projeto. Esta pesquisa identificou que 42,2% dos entrevistados consideraram que 375m² é um tamanho que satisfaz suas necessidades por isso a maioria dos lotes foram projetados com essa medida

4.3.3 Tecnologia

A tecnologia a ser empregada consiste na descrição do processo tecnológico que será utilizado, ou seja, descreve as fases e operações por que passam os insumos, até a obtenção do produto final.

Assim, segue abaixo a descrição de cada etapa do processo da construção do loteamento proposto por este trabalho levando em consideração todos os recursos que serão utilizados para tal:

- a) 1º Passo – Escolha do terreno: A escolha do terreno para a construção do loteamento se deu porque este além de ser compatível para a realização do empreendimento é de propriedade da família do autor deste estudo e estar muito bem localizado. O fato de não precisar comprar o terreno evita um dispêndio de capital elevado na fase inicial do empreendimento.
- b) 2º Passo – Elaboração do Projeto: O projeto do loteamento foi realizado pela Top Engenharia e pode ser observado no subitem “Tamanho” deste trabalho. O projeto foi de fundamental importância para o cálculo de todas as despesas e também para expressar os valores dos investimentos necessários e das receitas que podem ser geradas
- c) 3º Passo – Abertura de ruas: De acordo com o projeto do loteamento serão abertas doze ruas que estarão articuladas com a rodovia SC 446. Os comprimentos destas vias somadas chegam a dois mil novecentos e setenta metros e sua abertura será efetuada por um trator esteira.
- d) 4º Passo – Instalação das redes de água, esgoto e drenagem pluvial: Após a abertura das ruas serão feitas três valas ao longo das vias para acomodar as redes de água, esgoto e drenagem pluvial. Para a instalação da rede de água serão utilizados

canos de 60 mm, para a rede de esgotos tubos coletores de 150 mm e para a drenagem pluvial drenos de 40 cm. A abertura das valas será realizada por uma retroescavadeira.

e) 5º Passo - Implantação da rede elétrica: A COOPERCOCAL (Cooperativa Mista Cocal do Sul) será a responsável pela implantação da rede elétrica fornecendo os materiais necessários e a mão-de-obra especializada. A lista completa de materiais e as horas de mão-de-obra poderão ser visualizadas nos aspectos financeiros deste trabalho.

f) 6º Passo – Pavimentação das ruas: Mesmo não sendo obrigatória segundo o plano diretor do município optou-se pela pavimentação, pois esta ajuda na valorização dos terrenos. Serão aproximadamente vinte e um mil metros quadrados de ruas a pavimentar com lajotas. A pavimentação será realizada por Pedro Dutra, pessoa física responsável pelo serviço completo incluindo os materiais e a mão-de-obra.

Após a pavimentação toda a estrutura física do loteamento estará pronta. Todos os custos dos recursos utilizados para a construção do loteamento assim como o investimento inicial, o fluxo de caixa, o ponto de equilíbrio, o payback e a rentabilidade serão especificados a seguir, nos aspectos financeiros deste trabalho.

4.4 Aspectos econômico-financeiros

A viabilidade de um projeto como este, está diretamente relacionada com os aspectos econômico-financeiros envolvidos. Dentre os aspectos avaliados, estão o investimento inicial, os custos e as receitas operacionais. A partir destes, são utilizados indicadores de desempenho como o ponto de equilíbrio, payback e rentabilidade para avaliar se é viável ou não o empreendimento.

O primeiro passo para esta análise consiste na determinação do investimento inicial do negócio.

4.4.1 Investimento inicial

O investimento inicial pode ser caracterizado como o montante de recursos necessários para executar todas as etapas de implantação e pré-operação. Etapas que incluem o projeto do empreendimento e sua execução até o início do funcionamento do negócio. Os gastos para a implantação do loteamento serão descritos abaixo:

Investimento inicial	
Valor do terreno	R\$ 1.500.000,00
Projeto do loteamento	R\$ 30.000,00
Abertura de ruas	R\$ 6.400,00
Abertura das valas	R\$ 13.790,00
Instalação da rede de água	R\$ 33.049,00
Instalação da rede de esgoto	R\$ 36.801,60
Instalação da rede de drenagem pluvial	R\$ 37.632,00
Instalação da rede elétrica	R\$ 168.902,06
Pavimentação	R\$ 525.000,00
Gastos legais (escrituras, taxas, registros)	R\$ 4.800,00
Total	R\$ 2.356.374,66

Tabela 24 – Investimento inicial

Fonte: Dados secundários

Conforme os valores discriminados acima, o investimento inicial do empreendimento é de R\$ 2.356.374,66. Deste valor R\$ 856.374,66 será financiado pelo capital próprio da família proprietária do terreno, e o R\$ 1.500.000,00 restante refere-se ao valor do terreno, que como já mencionado, pertence à família que realizará o empreendimento.

Contudo, além de estimar o investimento inicial do empreendimento, faz-se necessário estimar os custos e as receitas que a empresa apresentará assim que iniciar as atividades da construção do loteamento.

4.4.2 Custos e receitas

A estimativa de custos e receitas, em termos financeiros, constitui uma das etapas mais importantes de um projeto.

Assim, segue abaixo as descrições dos custos fixos e variáveis. O custo fixo apresentado refere-se ao valor do terreno, pois este permanece inalterado qualquer que seja a quantidade de lotes a ser construída. Os demais custos são variáveis porque se alteram conforme o número de lotes a serem realizados.

Custo Fixo:

Valor do terreno	R\$ 1.500.000,00
------------------	------------------

Tabela 25 – Custos Fixos
Fonte: Dados secundários

Custo Variável:

Instalação da rede elétrica

un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
Pç	Afastador de Armação Secundária 700 x 500mm	03	25,15	R\$ 75,45
Pç	Alça pré formada p/ cabo 1/0CA	170	2,43	R\$ 413,10
Pç	Armação secundária - 2 estribo	276	16,60	R\$ 4.581,60
Pç	Arruela quadrada 38x38x38x38mm	467	0,40	R\$ 186,80
Kg	Cabo alumínio 7 fios 1/0awg CA	2230	12,78	R\$ 28.499,40
m	Cabo cobre nu 7 fios 35mm ²	140	28,30	R\$ 3.962,00
m	Cabo singelo 25mm isolado (disparador para raio)	09	4,40	R\$ 39,60
m	Cabo de cobre sólido isolado classe 1kV - 70mm ² azul	15	14,15	R\$ 212,25
Pç	Chave fusível 15 Kv - 100 a c/ gancho - 10Ka base C	15	119,00	R\$ 1.785,00
Pç	Conector cunha cabo 1/0 c/ 1/0	164	8,90	R\$ 1.459,60
Pç	Cruzeta de concreto 90x112,5x2400mm	23	60,00	R\$ 1.380,00
Pç	Elo fusível de 6 K	06	3,90	R\$ 23,40
Pç	Elo fusível de 5 K	03	3,90	R\$ 11,70
Pç	Elo fusível	06	3,90	R\$ 23,40
Kg	Fio de alumínio nu recosido 4awg	50	19,80	R\$ 990,00
Pç	Haste cooperweld 16/2400mm com conector PF 95mm	28	12,30	R\$ 344,40
Pç	Isolador de polimérico suspensão - 15Kv	36	68,50	R\$ 2.466,00
Pç	Isolador roldana c/ friso - porcelana - 76x79mm	552	1,58	R\$ 872,16
Pç	Isolador tipo Pilar classe 15kV - Polimérico	45	54,30	R\$ 2.443,50
Pç	Manilha sapatilha 5.000 dan	18	7,48	R\$ 134,64
Pç	Mão francesa plana - 723mm	46	8,80	R\$ 404,80
Pç	Olhal para parafuso	18	6,80	R\$ 122,40
Pç	Parafuso cabeça quadrada 16x125mm	46	2,70	R\$ 124,20
Pç	Parafuso cabeça quadrada 16x200mm	46	6,16	R\$ 283,36
Pç	Pino para isolador Pilar em cruzeta	45	6,80	R\$ 306,00
Pç	Poste de concreto circular 11m/300dan	16	660,00	R\$ 10.560,00
Pç	Poste de concreto circular 10m/600dan	13	638,00	R\$ 11.484,00
Pç	Poste de concreto circular 10m/300dan	04	570,00	R\$ 2.280,00
Pç	Poste de concreto circular 10m/150dan	96	380,00	R\$ 36.480,00

Instalação da rede elétrica				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
Pç	Suporte para transformador em poste circular	06	88,87	R\$ 533,22
Pç	Transformador de distribuição – trifasico – potencia nominal 75 kVA – 13.8Kv – 380/220V	01	6.450,00	R\$ 6.450,00
Pç	Transformador de distribuição – trifasico – potencia nominal 112,5 kVA – 13.8Kv – 380/220V	02	8.250,00	R\$ 16.500,00
Pç	Cinta para poste circular 170mm	119	15,80	R\$ 1.880,20
Pç	Cinta para poste circular 180mm	119	16,12	R\$ 1.918,28
Pç	Cinta para poste circular 190mm	20	16,33	R\$ 326,60
Pç	Cinta para poste circular 210mm	76	17,01	R\$ 1.292,76
Pç	Cinta para poste circular 220mm	38	17,01	R\$ 646,38
Pç	Cinta para poste circular 230mm	38	17,01	R\$ 646,38
Pç	Cinta para poste circular 250mm	02	17,01	R\$ 34,02
Pç	Sela para cruzeta	23	5,85	R\$ 134,55
Pç	Parafuso Frances (abaulado) M16 - 45mm	23	2,67	R\$ 61,41
Pç	Parafuso Frances (abaulado) M16 - 150mm	23	3,10	R\$ 71,30
	Mão-de-obra			R\$ 26.458,20
			Total	R\$ 168.902,06
Rede de água				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
m	Cano 60mm	3400	9,50	R\$ 32.300,00
Pç	T 60mm	24	20,00	R\$ 480,00
Pç	Joelho 60mm	4	13,00	R\$ 52,00
Pç	Registros de ferro fundido	2	99,00	R\$ 198,00
un.	Tubo de cola 850g	1	19,00	R\$ 19,00
			Total	R\$ 33.049,00
Drenagem pluvial				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
m	Dreno 40cm	2240	16,80	R\$ 37.632,00
Rede de esgoto				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
Pç	Tubo coletor de esgoto	374	98,40	R\$ 36.801,60
Projeto do loteamento				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
Hec.	Projeto	15	2.000,00	R\$ 30.000,00
Abertura de ruas				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
H.	Trator esteira	32	200,00	R\$ 6.400,00
Abertura das valas				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
H.	Retroescavadeira	197	70,00	R\$ 13.790,00
Pavimentação				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
m ²	Pavimentação	21000	25,00	R\$ 525.000,00
Impostos				
un.	DISCRIMINAÇÃO	quant	un.(R\$)	item (R\$)
%	Despesas tributárias	5,93%	6.540.000,00	R\$ 387.822,00

Gastos legais				
un.	D I S C R I M I N A Ç Ã O	quant	un.(R\$)	ítem (R\$)
Lotes	Escrituras, taxas, registros	192	25,00	R\$ 4.800,00
Comissão de vendas				
un.	D I S C R I M I N A Ç Ã O	quant	un.(R\$)	ítem (R\$)
%	Comissão de vendas	6%	6.540.000,00	R\$ 392.400,00
SOMA DOS CUSTOS VARIÁVEIS				R\$ 1.636.596,66

Tabela 26 – Custos Variáveis

Fonte: Dados secundários

A partir da identificação do custo fixo (R\$ 1.500.000,00) e variável (R\$ 1.636.596,66), é possível calcular o custo unitário do produto. O custo unitário representa a soma dos custos fixos unitários mais os custos variáveis unitários do produto. Como existem dois tamanhos de lotes diferentes será calculado o custo unitário para cada um deles

Lote com aproximadamente 375m²:

Custo Unitário do Produto (C.U)

$$C.U = \frac{1.500.000,00}{192} + 8.022,53$$

Custo Unitário do Produto (C.U)

$$C.U = R\$ 15.853,03$$

Lote com aproximadamente 700m²:

Custo Unitário do Produto (C.U)

$$C.U = \frac{1.500.000,00}{192} + 16.045,07$$

Custo Unitário do Produto (C.U)

$$C.U = R\$ 23.857,57$$

De acordo com os cálculos, os lotes com aproximadamente 375m² custarão R\$ 15.853,03 para ser construído e os lotes com aproximadamente 700m² R\$ 23.857,57. Baseado nestes custos, mas não somente neles pode-se calcular o preço de venda dos lotes. Para determinar o preço também foram utilizados os dados do estudo de mercado.

Por meio do estudo de mercado foi identificado que a maioria das pessoas entrevistadas, 43,6%, estaria disposta a pagar até R\$ 30.000,00 por um terreno de 375m² na localidade do loteamento e 31,4% dos entrevistados pagariam de R\$30.001,00 à R\$40.000,00. Também, em entrevistas com corretores de imóveis do município de Cocal do Sul e da análise da concorrência constatou-se que o preço do metro quadrado onde o terreno para a construção

do loteamento está localizado está oitenta reais (R\$ 80,00) logo um terreno de 375m² custaria R\$ 30.000,00.

Levando em consideração todas essas informações foram determinados os preços dos lotes, que pode ser verificado na tabela abaixo:

Localização dos lotes	Quantidade	Preço	Total
Junto a SC-446	12	R\$ 70.000,00	R\$ 840.000,00
Mais próximos da SC-446	60	R\$ 35.000,00	R\$ 2.100.000,00
Demais lotes	120	R\$ 30.000,00	R\$ 3.600.000,00
Total	192		R\$ 6.540.000,00

Tabela 27 – Preço dos lotes
Fonte: Dados secundários

Há três tipos de preços diferentes porque o valor do lote sofre influência do tamanho e da localização. Os lotes que estão localizados junto à rodovia SC-446 custarão R\$ 70.000,00, pois além de serem maiores, com aproximadamente 700m², a proximidade com a rodovia valoriza os terrenos. Os lotes que custarão R\$ 35.000,00 possuem 375m² e depois dos que estão junto à rodovia são os mais próximos da SC – 446. Os demais lotes, pelo fato de estarem mais afastados, custarão R\$ 30.000,00 e também medem 375m².

4.4.3 Ponto de equilíbrio

O cálculo do ponto de equilíbrio é feito para se ter conhecimento de quando as receitas e os custos se igualam. Desse ponto em diante, toda venda gera lucro, e desse ponto para trás percebe-se prejuízo. Para o cálculo deste, são considerados os custos fixos do empreendimento, o preço de venda e os custos variáveis unitários.

Como há três tipos de preços diferentes será calculado o ponto de equilíbrio para cada um deles. O cálculo do ponto de equilíbrio está representado abaixo na fórmula proposta por Degen (1989) citada na página 30 do presente trabalho.

Doze lotes junto a SC-446 no valor de R\$ 70.000,00:

Ponto de Equilíbrio

$$PE = \frac{1.500.000,00}{70.000,00 - 16.045,07}$$

Ponto de Equilíbrio

$$PE = 27,80$$

De acordo com o cálculo, pode-se concluir que a partir do 28º lote vendido, o empreendedor paga seus custos fixos. Porém como só existem doze lotes no valor de R\$

70.000,00 a venda, então teriam que ser vendidos trinta e dois lotes mais, no valor de R\$ 35.000,00 para que o empreendimento comece a dar lucro.

Sessenta lotes no valor de R\$ 35.000,00:

Ponto de Equilíbrio

$$PE = \frac{1.500.000,00}{35.000,00 - 8.022,53}$$

Ponto de Equilíbrio

$$PE = 55,60$$

Pela operação percebe-se que a partir do 56º lote vendido o empreendimento começa a dar lucro.

Cento e vinte dos lotes restantes no valor de R\$ 30.000,00:

Ponto de Equilíbrio

$$PE = \frac{1.500.000,00}{30.000,00 - 8.022,53}$$

Ponto de Equilíbrio

$$PE = 68,25$$

O resultado do cálculo informa-nos que depois do 69º lote vendido o empreendedor quita os custos fixos e começa a obter lucro. O tempo necessário para que esses lotes sejam vendidos e comecem a dar lucro será visto no subitem payback, porém antes será abordado o assunto fluxo de caixa.

4.4.4 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é um conjunto de entradas e saídas de numerários ao longo de um período de tempo projetado e por meio dele o administrador financeiro planeja as necessidades ou não de recursos financeiros a serem captados pelos empreendedores (ZDANOWICZ, 2002).

Abaixo segue a explicação do fluxo de caixa projetado para o período de duração do empreendimento, ou seja, três anos. De acordo com o engenheiro que elaborou o projeto do loteamento este será construído em aproximadamente um ano e como os lotes, segundo o Art.37 da Lei nº 6766/79, só poderão ser vendidos depois que toda a infra-estrutura básica (abertura das ruas e instalação das redes de água, esgoto e drenagem pluvial) estiver pronta suas vendas serão iniciadas no segundo ano do empreendimento e terão uma duração de dois

anos. Este período foi determinado por meio da pesquisa de mercado realizada neste trabalho onde 46,5% das pessoas entrevistadas ao serem perguntadas quando comprariam um terreno responderam que o comprariam imediatamente ou daqui a um ano.

Observações:

- a) Primeiramente serão investidos R\$ 482.032,72 com capital próprio dos empreendedores. Este capital será depositado em renda fixa (poupança) com uma estimativa de rendimento de 0,07% ao mês. Para o pagamento dos desembolsos será resgatado da aplicação financeira o valor referente à soma dos desembolsos de cada mês;
- b) O projeto do loteamento será pago em seis vezes iguais de R\$ 6.000,00;
- c) O pagamento do trator esteira para a abertura das ruas será pago à vista;
- d) A retroescavadeira para a abertura das valas será paga em duas vezes iguais de R\$ 6.895,00;
- e) Os materiais referentes às instalações da rede de água, esgoto e drenagem pluvial serão pagos em três vezes iguais;
- f) A mão-de-obra e os materiais para a instalação da rede elétrica serão pagos em cinco vezes iguais;
- g) A pavimentação das ruas será parcelada em seis vezes iguais;
- h) Os gastos legais serão pagos à vista;
- i) Após o término da construção do loteamento serão iniciadas as vendas dos lotes e conseqüentemente os desembolsos referentes às vendas como a comissão de 6% e as despesas tributárias de 5,93% sobre o valor da venda.
- j) Foi estimada a venda de 69 lotes no primeiro ano de vendas e 123 no segundo ano, respeitando a porcentagem resultante da pesquisa de mercado presente neste trabalho, que indicava que dos entrevistados que responderam possuir interesse na compra de um terreno 16,8% deles pretendiam adquiri-lo imediatamente e 29,7% daqui a um ano.
- k) As vendas serão efetuadas à vista e as receitas líquidas geradas em cada mês serão imediatamente aplicadas no mercado financeiro, mais precisamente na poupança, com uma estimativa de rendimento de 0,07% ao mês. Por meio do fluxo de caixa, apresentado a seguir, pode-se perceber que o rendimento final do empreendimento é de R\$ 5.763.712,78.

Fluxo de Caixa - Ano I

Itens	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Ingressos													
Capital Inv.	482032,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	482032,72
Vendas à vista													
Soma	482032,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	482032,72
Desembolsos													
Projeto do loteamento	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00								30000,00
Abertura de ruas		6400,00											6400,00
Abertura das valas		6895,00	6895,00										13790,00
Instalação da rede de água			11016,33	11016,33	11016,34								33049,00
Instalação da rede de esgoto				12267,20	12267,20	12267,20							36801,60
Instalação da rede de drenagem pluvial					12544,00	12544,00	12544,00						37632,00
Instalação da rede elétrica						33780,41	33780,41	33780,41	33780,41	33780,42			168902,06
Pavimentação											87500,00	87500,00	175000,00
Gastos legais (escrituras, taxas, registros)												4800,00	4800,00
Comissão de vendas													
Despesas tributárias													
Soma	6000,00	19295,00	23911,33	29283,53	41827,54	58591,61	46324,41	33780,41	33780,41	33780,42	87500,00	92300,00	506374,66
Diferença do período	476032,72	-19295,00	-23911,33	-29283,53	-41827,54	-58591,61	-46324,41	-33780,41	-33780,41	-33780,42	-87500,00	92300,00	-24341,94
Saldo inicial de caixa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aplicações no mercado financeiro	476032,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	476032,72
Rentabilidade das aplicações financeiras	0,00	479364,95	463290,44	442454,76	416063,43	376855,54	320491,78	276086,54	244002,27	211693,42	179158,39	92300,00	0,00
Resgates de aplicações financeiras	0,00	19295,00	23911,33	29283,53	41827,54	58591,61	46324,41	33780,41	33780,41	33780,42	87500,00	92300,00	500374,66
Saldo final de caixa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 28 - Fluxo de Caixa Ano I

Fonte: Dados secundários

Fluxo de Caixa - Ano II

Itens	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Ingressos													
Vendas à vista	295000,00	255000,00	265000,00	250000,00	180000,00	200000,00	190000,00	95000,00	130000,00	95000,00	200000,00	230000,00	2385000,00
Soma	295000,00	255000,00	265000,00	250000,00	180000,00	200000,00	190000,00	95000,00	130000,00	95000,00	200000,00	230000,00	2385000,00
Desembolsos													
Pavimentação	87500,00	87500,00	87500,00	87500,00									350000,00
Comissão de vendas	17700,00	15300,00	15900,00	15000,00	10800,00	12000,00	11400,00	5700,00	7800,00	5700,00	12000,00	13800,00	143100,00
Despesas tributárias	17493,50	15121,50	15714,50	14825,00	10674,00	11860,00	11267,00	5633,50	7709,00	5633,50	11860,00	13639,00	141430,50
Soma	122693,50	117921,50	119114,50	117325,00	21474,00	23860,00	22667,00	11333,50	15509,00	11333,50	23860,00	27439,00	634530,50
Diferença do período	172306,50	137078,50	145885,50	132675,00	158526,00	176140,00	167333,00	83666,50	114491,00	83666,50	176140,00	202561,00	1750469,50
Saldo inicial de caixa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aplicações no mercado financeiro	172306,50	137078,50	145885,50	132675,00	158526,00	176140,00	167333,00	83666,50	114491,00	83666,50	176140,00	202561,00	1750469,50
Rentabilidade das aplic. financeiras	0,00	310591,15	458650,78	594536,34	757224,09	938664,66	1112568,31	1204022,79	1326941,95	1419897,05	1605976,33	1819779,16	1819779,16
Saldo final de caixa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fluxo de Caixa - Ano III

Itens	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
Ingressos													
Vendas à vista	125000,00	260000,00	355000,00	320000,00	355000,00	380000,00	380000,00	320000,00	380000,00	350000,00	450000,00	480000,00	4155000,00
Soma	125000,00	260000,00	355000,00	320000,00	355000,00	380000,00	380000,00	320000,00	380000,00	350000,00	450000,00	480000,00	4155000,00
Desembolsos													
Comissão de vendas	7500,00	15600,00	21300,00	19200,00	21300,00	22800,00	22800,00	19200,00	22800,00	21000,00	27000,00	28800,00	249300,00
Despesas tributárias	7412,50	15418,00	21051,50	18976,00	21051,50	22534,00	22534,00	18976,00	22534,00	20755,00	26685,00	28464,00	246391,50
Soma	14912,50	31018,00	42351,50	38176,00	42351,50	45334,00	45334,00	38176,00	45334,00	41755,00	53685,00	57264,00	495691,50
Diferença do período	110087,50	228982,00	312648,50	281824,00	312648,50	334666,00	334666,00	281824,00	334666,00	308245,00	396315,00	422736,00	3659308,50
Saldo inicial de caixa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aplicações no mercado financeiro	110087,50	228982,00	312648,50	281824,00	312648,50	334666,00	334666,00	281824,00	334666,00	308245,00	396315,00	422736,00	3659308,50
Rentabilidade das aplic. financeiras	1942605,11	2185185,35	2513130,15	2812546,06	3144882,38	3501562,56	3860739,50	4169588,67	4533441,79	4873420,88	5303849,83	5763712,78	5763712,78
Saldo final de caixa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Tabela 29 - Fluxo de Caixa Ano II e III

Fonte: Dados secundários

A partir dos dados levantados para o fluxo de caixa foi também efetuada uma análise do rendimento do capital investido caso este não tivesse sido empregado na construção do loteamento e sim aplicado diretamente na poupança. As aplicações mensais referem-se à soma dos desembolsos do respectivo mês acrescido do valor do terreno dividido em trinta e seis vezes. O resultado no final do terceiro ano é um rendimento de R\$ 3.557.022,18, ou seja, a construção do loteamento rende 62% a mais que a aplicação na poupança.

4.4.5 Período de recuperação do investimento (payback)

O payback é considerado um indicador de desempenho avaliado pelos investidores na verificação da viabilidade do empreendimento. Este indicador considera o valor inicial investido e lucro líquido anual estimado.

Conforme a fórmula proposta por Braga (1989) citada na página 33, o payback do loteamento objeto de estudo deste trabalho segue abaixo:

$$\begin{array}{c} \textbf{Payback} \\ \text{Payback} = \frac{2.356.374,66}{3.403.403,34} \end{array}$$

$$\begin{array}{c} \textbf{Payback} \\ \text{Payback} = 0,69 \end{array}$$

De acordo com o cálculo o payback do empreendimento é de 0,69, ou seja, o empreendedor recuperará seu investimento em, aproximadamente, sete meses, a partir do início das vendas.

Outro indicador que será utilizado nesta análise consiste na rentabilidade do empreendimento.

4.4.6 Rentabilidade

A análise de rentabilidade é o critério mais utilizado para medição do mérito de um investimento e permite saber quanto a empresa gerará, em cada ano, cada unidade de capital investido no projeto (BUARQUE, 1984). Em consequência disto a rentabilidade mede a atratividade de um negócio.

Conforme a fórmula proposta por Kassai (2000) citada na página 34, a rentabilidade calculada para o loteamento objeto de estudo deste trabalho segue abaixo:

Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \frac{3.403.403,34}{3.136.596,66}$$

Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = 1,09 \text{ ou } 109\%$$

De acordo com o cálculo, a rentabilidade do empreendimento é de 109%. Por meio deste indicador, sabe-se que o negócio gera 109% de lucro para cada R\$ 1,00 (um real) de capital investido na empresa.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo foi desenvolvido para avaliar a viabilidade da implantação de um loteamento no município de Cocal do Sul localizado ao sul do Estado de Santa Catarina a, aproximadamente, duzentos quilômetros de Florianópolis e a sete quilômetros de Criciúma, a principal cidade que faz fronteira com aquele município.

A idéia para a construção de um loteamento deve-se ao fato de que o terreno além de ser compatível para a realização do empreendimento, ser de propriedade da família do autor deste estudo e estar muito bem localizado. O mesmo terreno já sofreu alguns intentos de compra por parte de investidores com o propósito de justamente construir um loteamento na localidade. A partir disto, a família proprietária do terreno se interessou por um estudo que verificasse a viabilidade de um empreendimento como este.

O projeto de viabilidade compreende os aspectos jurídicos e legais, os aspectos mercadológicos que é composto do mercado consumidor, concorrente e fornecedor, aspectos técnicos fazendo referência a localização, tamanho e tecnologia do empreendimento e, por fim, a análise da viabilidade econômico-financeira do projeto.

Para a realização da primeira etapa, ou seja, verificar a viabilidade legal do empreendimento foi consultado o engenheiro responsável pela elaboração do projeto do loteamento que, baseado no Plano Diretor do Município, constatou que a área onde está localizado o terreno para a construção do loteamento, por tratar-se de uma zona urbana, aceita esse tipo de empreendimento.

O passo seguinte foi a realização do estudo de mercado identificando os potenciais consumidores, os principais concorrentes e os melhores fornecedores.

Para identificar o perfil dos potenciais consumidores de um loteamento no município de Cocal do Sul foi realizada uma pesquisa entre os dias 4 e 19 de outubro de 2008 em diferentes localidades do próprio município com a aplicação de duzentos e quatro questionários estruturados e fechados.

Os resultados da pesquisa mostraram um público jovem, com a maioria entre 20 e 29 anos de idade; casados ou solteiros; funcionários de empresa privada com uma renda mensal de até dois mil reais cuja escolaridade concentra-se entre segundo grau completo e superior incompleto; residentes em casa própria onde vivem de três a quatro pessoas; quase todos consideram a compra de um imóvel um bom investimento e estariam interessados ou muito interessados na compra de um terreno no município de Cocal do Sul sendo que o principal

propósito da compra seria revendê-lo futuramente ou para a construção da própria moradia; pretendiam adquiri-lo daqui a um ano ou cinco anos e prefeririam compra-lo em um loteamento aberto; a localização é o fator mais importante na compra de um lote e o local onde o terreno para a construção do loteamento está localizado é considerado ótimo ou muito bom; o tamanho ideal de um lote é de 375m² e estariam dispostos a pagar por ele até trinta mil reais.

Com relação aos concorrentes, estes foram identificados por meio de corretores de imóveis que passaram informações sobre preços, tamanho e localização referentes aos terrenos nos principais bairros de Cocal do Sul. Por meio das entrevistas com os corretores foi verificado que o preço do metro quadrado na região onde se encontra o terreno para a construção do loteamento está em aproximadamente oitenta reais.

Já com os fornecedores foram levantados preços, condições de pagamentos e quantidades dos materiais que serão utilizados na construção do empreendimento.

Na etapa seguinte foram definidos os aspectos técnicos (localização, tamanho e tecnologia) que sofreram a influência do estudo de mercado. Por meio da pesquisa verificou-se que a localização é o fator mais importante na compra de um terreno e que 89,2% dos entrevistados consideram ótimo, muito bom ou bom o local onde pode ser construído o loteamento em estudo. Este resultado foi muito importante na análise da viabilidade do empreendimento.

A definição do tamanho do loteamento e dos lotes sofreu influência dos requisitos legais impostos pelo Plano Diretor, mas também da pesquisa de mercado já que 42,2% dos entrevistados consideram 375m² um tamanho ideal de terreno para atender suas necessidades. Serão 180 lotes com esse tamanho e 12 lotes que vão de 600 a 700m² para atender ao público que prefere lotes maiores.

A tecnologia consiste na descrição do processo tecnológico e com relação ao loteamento em estudo este processo inicia-se com a escolha do terreno, depois é elaborado o projeto arquitetônico do empreendimento, a seguir, conforme as medidas deste projeto são abertas as ruas, instaladas as redes de água, esgoto, drenagem pluvial, energia elétrica e por fim a pavimentação das ruas. Todo esse processo durará, aproximadamente, um ano e somente após a abertura das ruas e das instalações das redes de água, esgoto, drenagem pluvial e energia elétrica é que poderão ser vendidos os lotes e conseqüentemente o retorno do dinheiro investido.

Para finalizar o projeto, foi realizado o estudo financeiro para avaliar o potencial econômico do empreendimento. Para tal, foram utilizados indicadores de desempenho sugeridos pelos autores da Administração.

Primeiramente, foi estipulado o investimento inicial em R\$ 2.356.374,66 dos quais R\$ 856.374,66 será desembolsado pelos empreendedores com capital próprio para o pagamento de fornecedores e o R\$ 1.500.000,00 restantes refere-se ao valor do terreno de propriedade dos empreendedores. Este investimento foi estimado para o período de construção do loteamento, ou seja, um ano.

Feito isso, foram discriminados todos os custos fixos e variáveis para três anos, período estimado que vai do início da construção até a venda do último lote. O valor do terreno merece destaque, pois representa quase metade dos custos totais. O custo unitário dos lotes com aproximadamente 375m² foi calculado em R\$ 15.835,03 e dos com aproximadamente 700m² em R\$23.857,57. Foram estabelecidos preços diferentes de acordo com a localização e o tamanho do lote, os maiores e mais próximos da rodovia SC-446 são mais valorizados e conseqüentemente possuem um preço maior (R\$ 70.000,00), os outros lotes foram cotados em R\$ 35.000,00 e R\$ 30.000,00. A partir dos preços puderam ser calculadas as receitas.

Depois de calculados os custos e as receitas, foi elaborado um fluxo de caixa projetado para os três anos estimados de duração do empreendimento e avaliados os indicadores de ponto de equilíbrio, payback e rentabilidade.

Como há três tipos de preços diferentes foi calculado o ponto de equilíbrio para cada um deles. Os lotes com preços de R\$ 30.000,00 o ponto de equilíbrio foi de 69, ou seja, a partir do 69º lote vendido o empreendimento começa a dar lucro. Os lotes no valor de R\$ 35.000,00 o PE foi de 56 e os lotes de R\$ 70.000,00 foi de 28. O payback calculado foi de 0,69, o que representa a recuperação do investimento em sete meses após o início das vendas. A rentabilidade por sua vez, foi calculada em 1,09, ou seja, o empreendedor recebe 109% de lucro em cada R\$ 1,00 (um real) de capital investido.

Tendo por base as análises realizadas neste trabalho, pode-se considerar o empreendimento viável em todos os aspectos. A oportunidade se faz presente no momento atual principalmente devido à saúde financeira dos investidores (família) e a rentabilidade do empreendimento ser superior ao rendimento médio da poupança e de outros investimentos de renda fixa oferecidos pelo mercado financeiro. A realização do loteamento dependerá agora das decisões dos empreendedores.

Finalmente, como sugestão para futuros projetos recomenda-se um estudo de viabilidade econômico-financeira para a construção de um condomínio fechado no município de Cocal do Sul, assim poderá ser comparada a rentabilidade entre um loteamento aberto e um fechado.

REFERÊNCIAS

ABECIP. Site disponível em <www.abecip.org.br>. Acesso 15 de agosto de 2008.

ADEMI. Site disponível em <www.ademi.org.br>. Acesso 15 de agosto de 2008.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, Cesar Augusto Tiburcio. **Administração do capital de giro**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BELCHIOR, Procopio G. O. **Planejamento e elaboracao de projetos..** 2. ed Rio de Janeiro: Americana, 1974.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 1989.

BUARQUE, Cristovam. **Avaliação econômica de projetos**. 13. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1984.

CASTRO, Cláudio de Moura. **A pratica da pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1978.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia científica: para uso dos estudantes universitarios**. 2.ed. São Paulo: Mc Graw-Hill do Brasil, 1977.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. 6.ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

CHIAVENATO, Idalberto. **Vamos abrir um novo negócio?** São Paulo: Makron Books, 1995.

Cocal do Sul. Site disponível em <www.cocaldosul.sc.gov.br>. Acesso em 15 de agosto de 2008.

DEGEN, Ronald Jean. **O Empreendedor : fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.

DORNELAS, J.C.A. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

FGV. Site disponível em<www.fgv.br>. Acesso 15 de agosto de 2008.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7. ed. São Paulo: Harbra, 1997.

HOLANDA, Nilson. **Planejamento e projetos** : uma introdução as técnicas de planejamento e elaboração de projetos. 12a ed. Fortaleza: UFC, 1983.

IBGE. Site disponível em<www.ibge.gov.br>. Acesso em 15 de agosto de 2008.

KASSAI, José Roberto. **Retorno de investimento**: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

KOTLER, Philip. **Administração de marketing** : análise, planejamento, implementação e controle. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1993.

Lei nº 6766/79. Site disponível em<www.planalto.gov.br>. Acesso em 23 de setembro de 2008.

Lei nº 10257/01. Site disponível em<www.planalto.gov.br>. Acesso em 23 de setembro de 2008.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Makron Books, 1998.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing v.1**: metodologia, planejamento. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

NICKELS, William G., WOOD, Marian Burk. **Marketing**: relacionamentos, qualidade, valor. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

OLIVEIRA, Silvío Luiz de. **Tratado de metodologia científica**: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira, c1997.

POMERANZ, Lenina. **Elaboração e análise de projetos**. 2ª ed. São Paulo: HUCITEC, 1988.

Prefeitura Municipal de Cocal do Sul. Plano Diretor Participativo. **Relatório**. Cocal do Sul, 2004. Relatório impresso.

SANTOS, Silvio Aparecido dos; PEREIRA, Heitor José. **Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor**. Brasília: SEBRAE, 1995.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração financeira**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 1983.

SEBRAE. Site disponível em <www.sebrae.com.br>. Acesso 22 de agosto de 2008.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 9. ed São Paulo: Atlas, 2007.

WOILER, Samsão; MATHIAS, Washington Franco. **Projetos : planejamento, elaboração, análise**. São Paulo: Atlas, 1996.

ZDANOWICZ, Jose Eduardo. **Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 9. ed Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2002.

APÊNDICE A

Este questionário é parte integrante do trabalho de conclusão de curso de Administração da Universidade Federal de Santa Catarina e tem como objetivo verificar o perfil do potencial consumidor de um loteamento no município de Cocal do Sul. Os dados aqui informados serão mantidos em sigilo e serão usados somente para os fins desta pesquisa. Agradecemos sua cooperação.

- I. Idade:**
 1. Menos de 20 anos 2. De 20 a 29 anos 3. De 30 a 39 anos
 4. De 40 a 49 anos 5. De 50 a 59 anos 6. 60 anos ou mais
- II. Sexo:**
 1. Masculino 2. Feminino
- III. Estado Civil:**
 1. Solteiro (a) 2. Casado (a) 3. Divorciado (a) 4. Separado (a) 5. Viúvo (a) 6. Outro _____
- IV. Qual a cidade em que reside?**
 1. Cocal do Sul 2. Criciúma 3. Urussanga 4. Morro da Fumaça
 5. Siderópolis 6. Outra: _____
- V. Atividade Profissional:**
 1. Do lar 2. Estudante 3. Profissional liberal
 4. Funcionário (a) público (a) 5. Funcionário (a) de empresa privada 6. Empresário (a)
 7. Aposentado (a) 8. Desempregado (a) 9. Autônomo (a) 10. Outro _____
- VI. Caso tenha uma atividade profissional onde a exerce?**
 1. Cocal do Sul 2. Criciúma 3. Urussanga 4. Morro da Fumaça
 5. Siderópolis 6. Outra: _____
- VII. Renda Familiar Mensal:**
 1. Até R\$1000,00 2. De R\$1000,01 à R\$2000,00 3. De R\$2000,01 à R\$3000,00
 4. De R\$3000,01 à R\$4000,00 5. De R\$4000,01 à R\$5000,00 6. Acima de R\$5000,01
- VIII. Escolaridade:**
 1. 1º grau incompleto 2. 1º grau completo 3. 2º grau incompleto 4. 2º grau completo
 5. Superior incompleto 6. Superior completo 7. Pós-graduação incompleta 8. Pós-graduação completa
- IX. A casa em que você reside é?**
 1. Própria 2. Alugada 3. Empréstada 4. Dos pais
 5. Outro: _____
- X. Quantas pessoas vivem na casa em que você reside?**
 1. Uma 2. Duas 3. Três 4. Quatro 5. Cinco
 6. Seis 7. Acima de seis
- XI. Você considera a compra de um imóvel um bom investimento?**
 1. Sim 2. Não
- XII. Qual o seu grau de interesse na compra de um terreno no município de Cocal do Sul?**
 1. Muito interessado 2. Interessado 3. Indiferente 4. Pouco interesse 5. Nenhum interesse

XIII. Caso tenha algum interesse na compra de um terreno, qual seria o propósito da compra?
 1. Revende-lo futuramente 2. Construção da própria moradia 3. Construção de uma moradia para posteriormente revende-la Outro: _____

XIV. Caso tenha algum interesse na compra de um terreno quando, aproximadamente, pretenderia adquiri-lo?
 1. Imediatamente 2. Daqui a um ano 3. Daqui a 5 anos 4. Daqui a 10 anos 5. Depois de 10 anos

XV. Caso tenha interesse em comprar um terreno você preferiria comprar-lo em um loteamento aberto ou fechado (condômino fechado)?
 1. loteamento aberto 2. loteamento fechado

XVI. Caso opte pelo loteamento fechado qual o principal motivo? (apenas uma alternativa)
 1. Áreas de lazer 2. Menos poluição visual e sonora 3. Status 4. Segurança 5. Outro: _____

XVII. Quantos por cento estaria disposto a pagar a mais na aquisição de um terreno em um loteamento fechado em relação a um terreno em um loteamento aberto?
 1. Até 50% a mais 2. Até 35% a mais 3. Até 20% a mais 4. Até 10% a mais 5. 0%

XVIII. O que você considera mais importante na compra de um terreno? (apenas uma alternativa)
 1. Tamanho 2. Localização 3. Preço
 4. Segurança 5. Outro: _____

XIX. Qual o grau de importância que você dá a uma área de lazer em um loteamento?
 1. Muito importante 2. Importante 3. Indiferente 4. Pouco importante 5. Sem importância

XX. Em relação à localização, qual a sua opinião sobre a construção de um loteamento as margens da SC446 e a 1 km da igreja matriz de Cocal do Sul?
 1. Ótima 2. Muito boa 3. Boa 4. Ruim 5. Péssima

XXI. Qual o tamanho ideal de um terreno que satisfaria as suas necessidades?
 1. 375m² 2. De 376m² à 475m² 3. De 476m² à 575m²
 4. De 576m² à 675m² 5. Acima de 675m²

XXII. Quanto você estaria disposto a pagar por um terreno de 375 m² a 1 km da igreja matriz de Cocal do Sul, mais precisamente nas imediações da sede da Polícia Rodoviária Estadual?
 1. Até R\$30.000,00 2. De R\$30.001,00 à R\$ 40.000,00 3. De 40.001,00 à R\$ 50.000,00
 4. De 50.001,00 à R\$60.000,00 5. De 60.001,00 à R\$70.000,00 6. Acima de R\$70.000,00

Muito Obrigado!

Entrevistado: _____ Telefone: _____

(A identificação não é obrigatória)

APÊNDICE B

Roteiro de perguntas que norteou a entrevista com corretores de imóveis de Cocal do Sul, a fim de identificar o mercado concorrente e obter informações relativas ao loteamento em estudo.

1. Qual o preço, o tamanho e a localização dos terrenos que estão à venda no município de Cocal do Sul?

2. Qual o valor da comissão cobrada pela sua imobiliária na venda de um terreno?

3. Na sua opinião, qual o valor do terreno onde será construído o loteamento e dos respectivos lotes que ali serão implantados?