

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

YOHANA CAMILA RAMOS

**PREÇO DE VENDA DE UM LOTE DE TERRAS:
ANÁLISE DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS DE LOTEAMENTO DE
PROPRIEDADE FAMILIAR DO MUNICÍPIO DE AGROLÂNDIA SC**

**RIO DO SUL
2022**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

YOHANA CAMILA RAMOS

**PREÇO DE VENDA DE UM LOTE DE TERRAS:
ANÁLISE DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS DE LOTEAMENTO DE
PROPRIEDADE FAMILIAR DO MUNICÍPIO DE AGROLÂNDIA SC**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como condição parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Prof^a. Orientadora: Dra. Mara Juliana Ferrari

**RIO DO SUL
2022**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO
ITAJAÍ - UNIDAVI**

YOHANA CAMILA RAMOS

**PREÇO DE VENDA DE UM LOTE DE TERRAS:
ANÁLISE DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS DE LOTEAMENTO DE
PROPRIEDADE FAMILIAR DO MUNICÍPIO DE AGROLÂNDIA SC**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí- UNIDAVI, a ser apreciado pela Banca Examinadora, formada por:

Professora Orientadora: Dra. Mara Juliana Ferrari

Banca Examinadora:

Prof.

Prof.

Rio do Sul, 03 de dezembro de 2022.

“Esforce-se para não ser um sucesso, mas sim para ser valioso”. (Albert Einstein).

Dedico este trabalho aos meus pais, que são minha
inspiração diária e meus maiores apoiadores, Gilson
e Craciela.

AGRADECIMENTOS

O desenvolvimento deste trabalho foi possível somente pela ajuda e dedicação de várias pessoas, que contribuíram para a realização deste. Inicialmente agradeço a minha orientadora, Dra. Mara Juliana Ferrari pelo apoio durante este período e pela sua excepcional orientação, sempre trazendo ensinamentos e dispondo seu tempo para que este trabalho seja executado.

Aos meus grandes amigos de vida e também aos amigos que a faculdade me deu, obrigada pela parceria e boas trocas de aprendizado. A minha gestora, que é minha inspiração como profissional, uma das minhas grandes apoiadoras no meu crescimento profissional, e que me motiva a ser melhor a cada dia.

Agradeço a Deus principalmente por me permitir chegar até aqui, iluminando à minha trajetória, me concedendo saúde e força. Agradeço ao meu amor, meu porto seguro, a quem sempre recorro para uma palavra de conforto, apoio e incentivo. E ao meu pai, mãe e irmã, por estarem sempre comigo, por me apoiarem em todas as decisões, por serem meu motivo de luta e recomeço em todos os momentos da minha vida.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar os gastos envolvidos na implantação de um loteamento, trazendo a partir de uma pesquisa bibliográfica como se dá a contabilidade de custos, e o processo de regularização do loteamento. A atividade imobiliária se refere a compra e venda de imóveis, incorporações, desmembramentos, e loteamentos, ou seja, são atividades relacionadas com bens imóveis. A contabilidade de custos dispõe de vários métodos de custeio, que permitem controlá-los e apurá-los. O trabalho é caracterizado como um estudo de caso, e tem como foco principal, calcular os custos deste objeto em estudo, fazendo um levantamento dos gastos da obra, que totalizam o valor de R\$ 521.914,34 partindo deste valor calculou-se o gasto do m² de R\$ 42,53 que será utilizado para cálculo do custo total de cada lote. A partir destes dados, fez-se uma comparação do preço dos lotes vendidos com o gasto do lote e os preços de mercado. Para complementar a análise, aborda-se os conceitos dos métodos de apropriação de custos por absorção e os indicadores de rentabilidade e lucratividade que foram determinados a partir da demonstração de resultado. Ressalta-se a relevância da contabilidade de custos no investimento, a qual é de suma importância aos empresários, dados os benefícios que promove no conhecimento da saúde financeira dos negócios, a qual se embasa em aspectos diversos para conferir resultados positivos e rentabilidade passível.

Palavras-Chave: contabilidade de custos; custos imobiliários; loteamento.

LISTA DE FIGURAS E GRÁFICOS

Figura 1 – Imagem do loteamento concluído	16
Figura 2 – Projeto de desmembramento e área remanescente	36
Figura 3 - Projeto loteamento	37
Gráfico 1 – Análise dos gastos por etapa	41
Gráfico 2 – Análise dos custos da etapa de projetos	41
Gráfico 3 – Análise dos custos da etapa de obras.....	42
Gráfico 4 – Análise das formas de vendas dos lotes	47

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Classificação dos custos fixos	21
Quadro 2 – Questões que o ABC possibilita responder	23
Quadro 3 – Concepção teórica do ABC	23
Quadro 4 – Etapas para implementar o ABC	23
Quadro 5 – Etapas para implantar o método UEP	24

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Margem de contribuição unitária.....	26
Tabela 2 – Gastos para elaboração do loteamento	38
Tabela 3 – Gastos alocados em cada unidade loteada	44
Tabela 4 – Pesquisa dos preços de lotes a venda em Agrolândia-SC (2022).....	45
Tabela 5 – Pesquisa dos preços de lotes a venda em Agrolândia-SC (2019 a 2021).....	45
Tabela 6 – Lotes vendidos.....	46
Tabela 7 – Apropriação do custo de aquisição do terreno.....	48
Tabela 8 – Dados para realização da DR pelo custeio por absorção	49
Tabela 9 – Demonstração de resultado pelo custeio por absorção (2018 a 2022).....	49
Tabela 10 – Demonstração de resultado.....	50
Tabela 11 - Rentabilidade.....	50
Tabela 12 - Lucratividade.....	51

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABC	Activity Based Costing
ABECIP	Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança
ABRAIN	Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias
CMV	Custo da Mercadoria Vendida
DRE	Demonstração de Resultado do Exercício
GAO	Grau de Alavancagem Operacional
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
LAI	Licença Ambiental de Instalação
LAP	Licença Ambiental Prévia
ROB	Receita Operacional Bruta
ROL	Receita Operacional Líquida
SC	Santa Catarina
TIR	Taxa Interna de Retorno
UEP	Unidade de Esforço de Produção
VPL	Valor Presente Líquido

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	14
1.1 OBJETIVOS	14
1.2.1 Geral	14
1.2.2 Específicos	14
1.3 JUSTIFICATIVA	15
1.4 A PROPRIEDADE	16
2. REFERENCIAL TEÓRICO	17
2.1 CONTABILIDADE DE CUSTOS	17
2.1.1 Terminologias aplicadas à contabilidade de custos	18
2.2 CLASSIFICAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO DE CUSTOS	19
2.2.1 Custos diretos e indiretos	19
2.2.2 Custos fixos e variáveis	20
2.4 CLASSIFICAÇÃO DAS DESPESAS	21
2.3 MÉTODOS DE CUSTEIO	22
2.3.1 Custeio por absorção	22
2.3.2 Custeio baseado em atividades - ABC	22
2.3.3 Método UEP	24
2.3.4 Custeio direto ou variável	24
2.5 ANÁLISE CUSTO/VOLUME/LUCRO	25
2.5.1 Ponto de equilíbrio	25
2.5.2 Margem de contribuição	25
2.5.3 Margem de segurança	27
2.5.4 Grau de alavancagem	27

2.6 INDICADORES DE RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE	27
2.6.1 Margem bruta	28
2.6.2 Margem líquida	28
2.7 METODOLOGIAS DE ANÁLISE DA VIABILIDADE	28
2.7.1 Taxa interna de retorno – TIR	29
2.7.2 Valor presente líquido – VPL	29
2.7.3 Payback	29
2.8 EMPRESAS IMOBILIÁRIAS OU NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS	30
2.9 LOTEAMENTOS.....	30
3. METODOLOGIA DA PESQUISA.....	33
3.1 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS	34
3.2 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS	34
4. RESULTADOS DA ANÁLISE DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS DE LOTEAMENTO DE PROPRIEDADE FAMILIAR DO MUNICÍPIO DE AGROLÂNDIA - SC	36
4.1 GASTOS DO EMPREENDIMENTO.....	37
4.2 PREÇO DE MERCADO DOS LOTES DE TERRA DA REGIÃO SOBRE A PERSPECTIVA DOS LOTES VENDIDOS E PRECIFICAÇÃO DOS LOTES A VENDA	45
4.3 CLASSIFICAÇÃO DOS GASTOS	48
4.4 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO, RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE DO EMPREENDIMENTO	49
5. CONCLUSÃO.....	52
REFERÊNCIAS	54

1. INTRODUÇÃO

A análise de custos é um importante mecanismo gerencial, auxiliando na interpretação de dados e informações obtidas, para tornar mais eficiente a função gerencial. A contabilidade de custos tem por objetivo apresentar a administração da empresa, o registro de custos dos produtos, avaliar os estoques, bem como conceder um diagnóstico do desempenho da empresa. (SANTOS et al., 2006). No setor imobiliário há a necessidade de observar os aspectos dos gastos que envolvem toda a operação imobiliária, visto que é a partir dessa análise que o proprietário poderá estabelecer uma marcação do valor do imóvel, desta forma comparar com os valores de mercado e assim definir seus preços para auxiliar na tomada de decisão como, por exemplo, a negociação do lote de terra.

ABECIP (2020) apresenta uma pesquisa realizada pela Associação Brasileiras de Incorporadoras Imobiliárias, onde constatou que em 10 anos a valorização média dos imóveis no país foi de 9,5%, o que significa 44% a mais que o rendimento médio da poupança no mesmo período. Como resultado disso, em 2021 os terrenos foram tendência e alavancaram as vendas.

Levando em consideração essa alta na procura de terras, o presente trabalho vem para auxiliar e trazer mais informação sobre os custos de transação que envolvem todo o processo de regularização de um loteamento e assim chegar aos gastos totais. Como por exemplo o cálculo das despesas com taxas da prefeitura e taxas ambientais, como também o custo com a empresa de engenharia para realização do projeto. Já na hora da elaboração, ocorrem os gastos com a terraplenagem, estrada, tubulação, energia, rede de água, e mão de obra para alguns serviços gerais. Esse estudo foi realizado em cima de um loteamento já existente na cidade de Agrolândia, com intuito de trazer todos os aspectos citados acima.

A ideia de fazer o loteamento surgiu no ano de 2009 quando o proprietário vendeu um terreno agrícola que possuía, e decidiu adquirir um terreno urbano, com a possibilidade de investimento. Em 15 de fevereiro de 2015 iniciou-se o projeto, mas como o proprietário não possuía experiência na área e não tinha um capital de giro tão alto quanto este empreendimento exige, a obra acabou levando um pouco mais de tempo que o esperado, para ser concluída. O projeto foi finalizado somente em 03 de junho de 2019, tendo-se em mãos as devidas escrituras para então iniciar a comercialização dos lotes.

E então veio a pandemia, trazendo um cenário econômico de incertezas. Mas por incrível que pareça, o setor imobiliário/loteamento teve bastante procura dos consumidores nos últimos anos. A revista Exame (2021) traz como uma das principais contribuições para o

aumento nesta área, a pandemia. Principalmente, por conta das taxas de juros mais baixas, durante este período, facilitando a tomada de crédito por parte da população. Outro fator foi o *home office*, que fez com que as pessoas procurassem por residências no interior do País, para baixar o custo de vida.

Diante da necessidade de o proprietário estabelecer um valor para lote, e utilizar como parâmetro de negociação, o presente trabalho busca responder ao seguinte questionamento: *Quais os gastos envolvidos na implantação de um loteamento, para a composição de lotes de terra, de uma propriedade familiar do município de Agrolândia – SC?*

Ao final da pesquisa, visando responder a esta pergunta, será analisada a lucratividade e rentabilidade do loteamento, bem como, será calculado qual o preço de venda ideal para cada lote dos que ainda estão à venda e também se os lotes vendidos estavam com o preço adequado para que o proprietário tenha o retorno esperado.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Quais os gastos envolvidos na implantação de um loteamento, para a composição do preço de lotes de terra, de uma propriedade familiar do município de Agrolândia – SC?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Geral

- Analisar os gastos envolvidos na implantação de um loteamento, para a composição do preço de lotes de terra, de uma propriedade familiar do município de Agrolândia – SC.

1.2.2 Específicos

- Descrever o processo de regularização do loteamento;
- Levantar os gastos para implantação do loteamento;
- Classificar em gastos do empreendimento;
- Calcular os custos da implantação do loteamento;

- Pesquisar o preço de mercado de lotes de terras na região;
- Comparar com o preço estabelecido sob a ótica dos custos de implantação;
- Analisar a lucratividade e a rentabilidade do negócio;

1.3 JUSTIFICATIVA

O ramo imobiliário não apresenta quedas nos preços, e nem tem incidência de depreciação, onde mesmo em um tempo difícil como a pandemia e tendo elevação nos preços dos materiais de construção, houve crescimento na venda de lotes e terrenos tanto para investimento quanto para construção. Segundo a ABRAINC (2022), o número de novos imóveis comercializados no Brasil aumentou 18% no primeiro semestre de 2022, quando comparado ao mesmo período de 2021, o que mostra que o mercado imobiliário se mantém aquecido. O presidente da associação explicou que, de forma geral, esse resultado foi influenciado pela boa oferta de crédito imobiliário.

A finalidade desta pesquisa é ajudar e auxiliar em um empreendimento familiar, onde o empresário realizou a elaboração de um loteamento, mas possui a junção dos gastos da obra de forma não organizada, tendo grande parte de notas fiscais e comprovantes/recibos de pagamentos guardados, mas até o momento não viu a necessidade de realizar uma análise dos custos e comparação de preços sob a ótica dos gastos efetuados na implantação do mesmo.

Surge, então, a importância de realizar o levantamento e cálculo dos custos da elaboração do loteamento, viu-se a oportunidade de realizar esta pesquisa para ver qual a viabilidade deste negócio. Visando orientar o empresário para que por meio do resultado deste trabalho, possa definir seu preço de venda e definir sua base de lucratividade na venda de cada lote.

Considerando que o trabalho irá juntar a teoria e a prática, ele também possui contribuição de conhecimento para a área acadêmica, visto que não se encontram muitos estudos de custos realizados sobre o tema. Neste sentido, também poderá servir de inspiração e auxílio para outros acadêmicos e a pesquisa irá contribuir com a sociedade em geral, principalmente para as pessoas que se encontram na mesma situação que o proprietário do loteamento estudado, pois trará o detalhamento de como funciona e quais os gastos relacionados com a elaboração de um loteamento.

1.4 A PROPRIEDADE

A aquisição do terreno foi no ano de 2009 quando o proprietário vendeu um terreno agrícola que possuía, e decidiu adquirir um outro terreno, com uma localização melhor, mas que, ainda assim era considerado como território rural, com estrada de chão e sem energia elétrica passando na geral. O terreno tinha 25.000,00 m² e possuía bastante frente com a estrada. Em fevereiro de 2013 foi realizado o desmembramento de 5.692,12 m² em 8 chãos, ficando a área remanescente com 19.307,88 m².

Com a alteração da área onde o terreno estava localizado para perímetro urbano, veio a possibilidade de transformar a área remanescente em um investimento ainda maior, com a realização de um loteamento. Em 15 de fevereiro de 2015 iniciou-se o projeto, com o estudo de viabilidade do loteamento, feito pela empresa de engenharia contratada.

Somente em 03 de junho de 2019 o loteamento ficou pronto, tendo-se em mãos as devidas escrituras para então iniciar a comercialização dos lotes. O terreno que contava com uma área de 19.307,88 m², foi dividido em 31 lotes para comercialização, um lote que fica em domínio da prefeitura e a área verde que deve ser deixada como reserva pela lei ambiental.

Figura 1 – Imagem do loteamento concluído



Fonte: Acervo da autora (2022)

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo será tratado sobre os aspectos que compõem uma análise de investimentos no setor imobiliário quanto à organização e levantamento dos custos de implantação de loteamento, e principais conceitos que foram utilizados para embasamento e entendimento deste trabalho.

2.1 CONTABILIDADE DE CUSTOS

A contabilidade de custos em uma organização é fundamental, tanto quanto o produto ou serviço a ser vendido. Para Crepaldi (2010) é por meio deste método que a gestão terá informação para tomada de decisão, sabendo qual produto produzir, como e quando. Essa técnica desenvolveu-se com a Revolução Industrial, e surgiu pela necessidade de avaliar os estoques e apurar os resultados obtidos, tornando-se este o seu principal objetivo.

De acordo com Santos et al. (2006) a contabilidade de custos, tem grande importância na contabilidade gerencial, auxiliando no controle da empresa, por meio do fornecimento de informações para criar padrões, orçamentos ou previsões, acompanhando os resultados com os valores previstos. E também por meio da tomada de decisões, onde os dados coletados ajudam o administrador a mensurar a capacidade de produção da empresa, qual o preço de venda ideal do produto e se é mais viável comprar a matéria-prima de terceiros ou fabricá-la.

Com o advento da nova forma de se usar Contabilidade de Custos, ocorreu seu maior aproveitamento em outros campos que não o industrial. No caso de instituição não tipicamente daquela natureza, tais como instituições financeiras, empresas comerciais, firmas de prestação de serviços etc., onde seu uso para efeito de Balanço era quase irrelevante (pela ausência de estoques), passou-se a explorar seu potencial para o controle e até para as tomadas de decisões. (MARTINS, 2010, p. 22-23).

De acordo com Crepaldi (2010) a contabilidade de custos é um método utilizado para identificar, calcular e informar os custos dos produtos ou serviços. Uma boa estrutura de custo é essencial na gestão de uma organização, para se manter firme no mercado, visto que é por meio dela que a empresa conseguirá atingir seus objetivos.

Para Bruni e Famá (2002) o papel da contabilidade de custos deve procurar atender a três razões primárias: a) determinação do lucro: empregando informações provenientes dos registros contábeis, ou processando-os de forma diferente, para se tornar mais útil a

administração; b) controle das operações: e demais meios produtivos, como os estoques, com a manutenção de padrões e orçamentos, comparações entre previsto e realizado; e c) tomada de decisões: envolvendo a produção, a formação de preços, e se será fabricado ou terceirizado.

2.1.1 Terminologias aplicadas à contabilidade de custos

A contabilidade de custos para Crepaldi (2010), utiliza terminologia própria, cujas palavras muitas vezes são usadas com diferentes significados, fazendo-se necessário definir nosso entendimento sobre diferentes terminologias de custos.

De acordo com Crepaldi (2010, p. 6), o *desembolso* “É o pagamento resultante da aquisição de um bem ou serviço. Pode ocorrer antes, durante ou após a entrada da utilidade comprada. É a saída financeira da empresa, entrega de ativos.”.

Para Wernke (2005), *gasto* é um valor financeiro que a entidade subsidia para obter um produto ou serviço para se manter operando. Por conta da vasta abrangência no conceito de gasto, o mesmo pode ser relacionado a algum investimento, como a compra de máquinas e equipamentos, ou a alguma forma de consumo de recursos, como os custos fabris ou despesas administrativas. Sendo considerado gasto somente no momento em que existe o reconhecimento contábil da dívida ou redução do ativo dado em pagamento.

Wernke (2005) classifica como *investimento* os gastos realizados na aquisição de bens e direitos que são registrados na conta do Ativo no Balanço Patrimonial com a perspectiva de futuramente gerar benefícios econômicos. Um exemplo é a aquisição de uma máquina industrial, a empresa desembolsa recurso para adquirir, visando o retorno por meio dos produtos fabricados pelo equipamento, para então comercializar e obter seu lucro.

Wernke (2005) traz que os *custos* são classificados como gastos incorridos na fabricação dos produtos, matérias primas, combustíveis, energia elétrica, manutenção e depreciação das máquinas, entre outros.

Crepaldi (2010, p. 7), afirma que as *despesas* “São gastos com bens e serviços não utilizados nas atividades produtivas e consumidos direta ou indiretamente para a obtenção de receitas, que provocam redução do patrimônio.”.

Para Wernke (2005), são exemplos de despesas: os gastos com aluguel, salários e energia elétrica da administração (despesas administrativas), gastos com juros pagos por

atraso na quitação de uma duplicata e tarifas de manutenção de conta bancária (despesas financeiras) e gastos com comissão de vendedores e propaganda (despesas de venda).

2.2 CLASSIFICAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO DE CUSTOS

Santos et al. (2006, p. 31), afirmam que “Existem várias formas de classificar ou agrupar os custos, algumas das quais possuem valor didático, enquanto que outras se revestem de grande importância teórica e prática.”.

2.2.1 Custos Diretos e Indiretos

De acordo com Martins (2010) podemos identificar que alguns custos podem ser imediatamente apropriados aos produtos, tendo por base uma medida de consumo, estes sendo chamados de custos diretos. Já outros não oferecem condições de uma medida, tendo de fazer a alocação por meio de estimativa e muitas vezes arbitrária, que são os custos indiretos de produção.

Na prática, a separação de custos em diretos e indiretos, além de sua natureza, leva em conta a relevância e o grau de dificuldade de medição. Por exemplo, o gasto de energia elétrica (força) é, por natureza, um custo direto, porém, devido às dificuldades de medição do consumo por produto e ao fato de que o valor obtido por meio de rateio, em geral, pouco difere daquele que seria obtido com uma medição rigorosa, quase sempre é considerado como custo indireto de fabricação. (CREPALDI, 2010, p. 8).

Para Santos et al. (2006), consideram-se como custos diretos todos aqueles que são utilizados diretamente ao produto ou serviço, não precisando realizar critério de rateio, como por exemplo, matéria-prima, mão-de-obra direta, etc. Já os custos indiretos são todos os outros custos, onde utilizam-se critério de rateio como por exemplo peças, quilos, metros, etc.

Os custos quando apropriados aos produtos, para Crepaldi (2010) podem ser divididos em: a) Custos Diretos, que são diretamente apropriados sem precisar de rateio, ou seja, associam-se ao produto e mudam proporcionalmente de acordo com a quantidade produzida; e b) Custos indiretos, são os que necessitam de critério de rateio, para poderem ser incorporados no produto, como por exemplo o aluguel, iluminação, depreciação, etc.

Perez Junior, Oliveira e Costa (2012) trazem como principais componentes dos custos diretos, os materiais diretos e a mão de obra direta. Os materiais diretos são aqueles necessários a produção, ao acabamento e a finalização do produto. Em uma fábrica de móveis, são exemplos, a madeira, o couro, os vidros, etc. Já a mão de obra direta é o esforço feito na confecção de um produto ou prestação de serviços, sendo considerados como exemplos neste caso, os salários, encargos sociais, provisões para férias e 13º salário.

2.2.2 Custos Fixos e Variáveis

De acordo com Santos et al. (2006) os custos fixos são aqueles que não se alteram quando a produção aumenta ou diminui, como exemplo os aluguéis, salários do supervisor de produção e seguros patrimoniais. Mas isso não significa que sejam sempre constantes, no caso se o supervisor receber um aumento no seu salário, isso aumentará os custos fixos, mas visto que o aumento não foi em decorrência da ampliação do nível de atividade, ainda será considerado custo fixo.

É de grande importância notar que a classificação em Fixos e Variáveis leva em consideração a unidade de tempo, o valor total de custos com um item nessa unidade de tempo e o volume de atividade. Não se trata, como no caso da classificação de Diretos e Indiretos, de um relacionamento com a unidade produzida [...]. (MARTINS, 2010, p. 50).

Bruni e Famá (2002) completam que os custos fixos podem ser divididos em: custo fixo de capacidade, que pertencem as instalações da empresa, espelhando a capacidade instalada da empresa, como depreciação, amortização, etc.; e o custo fixo operacional, está relacionado à operação das instalações da empresa, como o seguro, imposto predial, etc.

Assim, os custos fixos podem ser caracterizados como sendo a parcela de custos que é fixa até determinado volume de atividades, podendo aumentar ou diminuir proporcionalmente a esse volume. Por isso, o custo pode ser considerado fixo para um determinado volume de produção e aumenta quando o volume passa para outro patamar. Por exemplo, para produzir 1.000 peças, a empresa necessita alugar um pavilhão para colocar máquinas; já para produzir 4.000 peças, terá que alugar outro pavilhão para colocar novas máquinas. (SANTOS et al., 2016, p. 57).

Para Santos et al. (2006) os custos fixos dividem-se em quatro categorias, conforme Quadro 1.

Quadro 1 – Classificação dos custos fixos

Custos fixos irredutíveis	São os que surgem na criação da empresa, e se mantém mesmo com a interrupção das atividades, como os custos de capital, impostos, licenças, etc.
Custos fixos da produção zero	São os custos básicos para funcionamento de um negócio, como os custos para manutenção da estrutura, seguros, etc.
Custos fixos da produção normal	Acontecem quando a empresa produz com capacidade normal, sendo os salários, propaganda, manutenção, etc.
Custos fixos em salto	Ocorrem com o aumento da capacidade produtiva, como por exemplo a adição de mais um turno, que incorrem custos de supervisores adicionais, etc.

Fonte: Elaborado a partir de Santos (2006)

Para Crepaldi (2010), os custos variáveis são aqueles que se alteram quando o nível de produção aumenta ou diminui. Acrescenta Santos et al. (2006) que de acordo com o grau de interdependência entre nível de atividade e custos dos produtos vendidos, se dividem em três grupos: a) custos proporcionais, que são os custos que crescem ou decrescem proporcionalmente, juntamente com o nível da atividade; b) custos degressivos são aqueles que aumentam em proporção menor que o nível de atividade; e c) custos progressivos são os custos que tem um aumento mais rápido do que o aumento paralelo do nível de atividade como as horas extras.

2.4 CLASSIFICAÇÃO DAS DESPESAS

As despesas para Bruni e Famá (2002) estão relacionadas a gastos administrativos, gastos com vendas e os relacionados a incidência de juros. Estão associadas ao momento de seu consumo ou ocorrência, e incorrem na Demonstração de Resultado.

De acordo com Crepaldi (2010) são quatro os tipos de despesas operacionais: administrativas, que são às áreas de auxílio da empresa como por exemplo finanças e recursos humanos; comerciais, onde trazem receitas para a empresa por meio da propaganda, telefonemas, etc.; financeiras, surgem da eficiência de capital de giro próprio da empresa, remunerando capital de terceiros; e tributárias, sendo os encargos devidos à administração pública relativo aos impostos.

2.3 MÉTODOS DE CUSTEIO

Megliorini (2012) afirma que os métodos de custeio determinam o modo de avaliar os objetos de custeio. Onde existem diferentes métodos, os quais são escolhidos de acordo com o propósito estabelecido pela organização.

2.3.1 Custeio por Absorção

Para Wernke (2005), o custeio por absorção é a forma realizada para designar todos os custos fabris, fixos ou variáveis, diretos ou indiretos, aos produtos fabricados em um período. Assim os produtos absorvem todos os custos, como matéria prima, salários, encargos sociais, depreciação das máquinas, aluguel da empresa, etc., independentemente de sua natureza. Este método é ideal para avaliar estoques e determinar o valor total de custo dos produtos vendidos para ser registrado na DRE.

De acordo com Wernke (2005) o Custeio por Absorção deve ser utilizado quando a empresa busca o uso de um sistema de custos integrado a contabilidade, também permite a apuração dos custos por centro de custos, sendo possível avaliar o desempenho da empresa em cada setor, e por último, serve para absorver todos os custos de produção, permitindo a apuração do custo total de cada produto.

2.3.2 Custeio Baseado em Atividades - ABC

De acordo com Wernke (2005) o surgimento do ABC se deu pela necessidade de minimizar os problemas de alocação dos custos indiretos, e caracteriza-se quanto a identificação dos gastos das diversas atividades efetuadas pela empresa, independente de que a execução seja dentro ou fora dos limites de um setor, departamento ou até mesmo da própria organização. Feito a identificação das atividades, busca-se conhecer o total dos recursos consumidos no período, como salários, material de expediente, aluguel, entre outros.

Wernke (2005) explica que a empresa precisa ter um conhecimento das atividades que ela realiza, e quando cada uma irá custar, para que então se possa atribuir os valores respectivos aos produtos por meio do consumo efetivo ou estimado das atividades pelos itens produzidos no período, este processo pode ser realizado por critérios de rateio, que pode ser

diferente para cada atividade, levando em consideração alguma relação lógica com o tipo de gasto que está sendo distribuído ao produto.

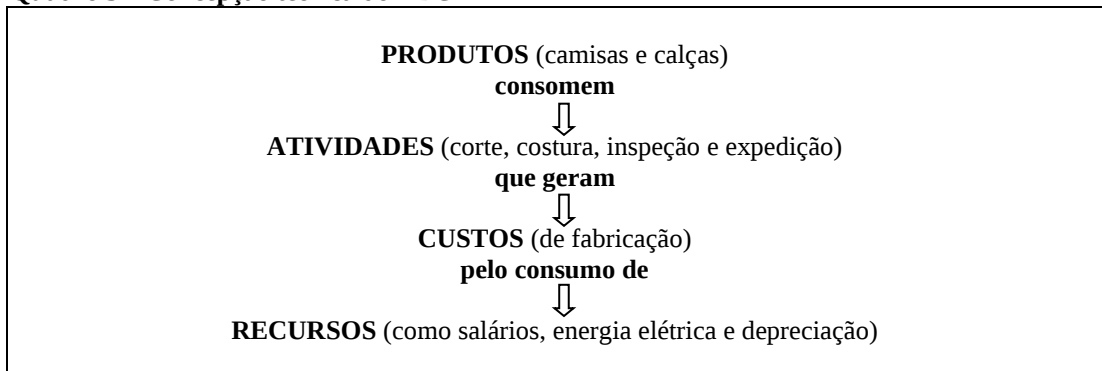
Quadro 2 – Questões que o ABC possibilita responder

1. Quais atividades são executadas em cada um dos processos da empresa?
2. Quanto custa executar cada atividade?
3. Qual o real motivo que leva a empresa a executar tais atividades?
4. A quantia de atividades consumidas por determinado produto, cliente ou fornecedor da empresa é adequada?
5. As atividades executadas agregam valor (ou não) a empresa, do ponto de vista dos clientes?

Fonte: Elaborado a partir de Wernke (2005)

Wernke (2005, p. 29), afirma que “a concepção teórica do ABC é a de que os produtos consomem atividades para serem elaboradas e são essas atividades que geram custos à empresa, pelo consumo necessário de recursos para serem executados”. Conforme está evidenciado no Quadro 4.

Quadro 3 – Concepção teórica do ABC



Fonte: Elaborado a partir de Wernke (2005)

Quanto a implantação do ABC, Wernke (2005) traz que podem ser seguidos os passos apresentados no Quadro 5.

Quadro 4 – Etapas para implementar o ABC

Etapa 1	Definir os processos prioritários.
Etapa 2	Determinar quais atividades são executadas em cada processo.
Etapa 3	Listar as possíveis tarefas de cada atividade, se necessário.
Etapa 4	Alocar recursos às tarefas ou às atividades (prioritariamente), conforme o consumo destas.
Etapa 5	Direcionar o valor das atividades aos produtos, serviços ou clientes, conforme o seu consumo de atividade.

Fonte: Elaborado a partir de Wernke (2005)

2.3.3 Método UEP

O Método Unidades de Esforço de Produção (UEP), para Wernke (2005) é uma forma de custeamento específica para empresas industriais. Na geração deste método, os custos unitários dos produtos são formados pelos custos das matérias-primas (determinadas pelas fichas técnicas) e pelos custos de transformação (calculado pelo UEP).

Wernke (2005) ainda complementa que a principal finalidade do método reside na mensuração dos custos de transformação. O UEP faz a junção da produção em uma única unidade de medida chamada UEP que atua como indexador da produção, passando a valer determinado número de UEPs. Assim, ao final de cada espaço de tempo basta apurar o valor em \$ da UEP e multiplicar pela quantidade de UEPs do produto para então levantar o custo de transformação respectivo em \$.

De acordo com Wernke (2005) para realizar a junção da produção em uma única unidade de medida, o método UEP usa o conceito de esforços de produção, que significa todo o esforço utilizado para transformar a matéria-prima em produtos. Sendo considerado esforços de produção os gastos com salários, energia elétrica, depreciação, manutenção, etc.

Para Wernke (2005), o método UEP pode ser implementado seguindo as etapas mencionadas no Quadro 6.

Quadro 5 – Etapas para implantar o método UEP

1. Divisão da fábrica em postos operativos.
2. Cálculo do custo/hora em \$ por posto operativo.
3. Obtenção dos tempos de passagem dos produtos pelos postos operativos.
4. Escolha do produto base.
5. Cálculo dos potenciais produtivos (UEP/hora) de cada posto operativo.
6. Determinação dos equivalentes dos produtos em UEP – Valor em UEP do produto.
7. Mensuração da produção total em UEP.
8. Cálculo dos custos de transformação.

Fonte: Elaborado a partir de Wernke (2005)

2.3.4 Custeio Direto ou Variável

Megliorini (2012) traz que o custeio variável considera como custo de produção somente os custos variáveis, desconsiderando os custos fixos, pois estes são tratados como custos do período, indo para o resultado do exercício. Sendo fundamentado para atender as disposições legais quanto à apuração de resultados e avaliação patrimonial. Também é por

este método que encontramos a margem de contribuição que é um importante indicador na tomada de decisão.

De acordo com Wernke (2005) o custeio direto ou variável deve ser somente apropriado aos produtos ou serviços os gastos a eles relacionados, que normalmente são os custos diretos e os custos e despesas variáveis. Todos os demais gastos, que não são facilmente associáveis ao produto ou serviço, devem fazer parte da DRE como despesas do período, desta forma não serão apropriados ao produto ou serviço.

2.5 ANÁLISE CUSTO/VOLUME/LUCRO

De acordo com Crepaldi (2010) é uma técnica que proporciona o estudo dos inter-relacionamentos entre custos, volume ou grau de atividades e receitas, para mensurar sua influência sobre o lucro. Os fundamentos deste tipo de análise estão diretamente relacionados a utilização dos custos para auxílio na tomada de decisão de curto prazo, sendo uma característica do custeio variável.

2.5.1 Ponto de Equilíbrio

Crepaldi (2010, p. 239), afirma que “Para alcançar o equilíbrio nas linhas de produção deverá ser calculado o volume de vendas necessário para cobrir os custos, saber como usar corretamente esta informação e entender como os custos reagem com as mudanças de volume.”.

Segundo Crepaldi (2010) o ponto de equilíbrio é quando a empresa não tem lucro nem prejuízo, ou seja, os custos totais e as receitas totais se igualam. E é a partir deste ponto que a empresa começa a lucrar, está análise sendo essencial para decisão sobre: investimentos, planejamento, lançamento ou retirada de produtos, e análise do preço de venda conforme a atuação do mercado.

2.5.2 Margem de contribuição

De acordo com Santos et al. (2006) a margem de contribuição traz qual a diferença entre o preço praticado e o custo variável incorrido. É um sistema voltado para o mercado,

assim, o preço de venda vem de fora para dentro da empresa, constituindo a margem de contribuição no diferencial entre ele e o custo variável incorrido para gerar e comercializar o produto, mercadoria ou serviço.

Crepaldi (2010, p. 231), afirma que “No custeio variável, todos os custos e despesas variáveis (inclusive as despesas de vendas e administração) são deduzidos da Receita de vendas, embora as despesas variáveis não façam parte do custo do produto, resultando na Margem de Contribuição.”.

Chegamos assim ao conceito de Margem de contribuição por Unidade, que é a diferença entre o preço de venda e o Custo Variável de cada produto; é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem erro. Verificamos a seguir: (MARTINS, 2010, p. 179).

Tabela 1 – Margem de Contribuição unitária

Descrição Produto	Custo Direto Variável	Custo Indireto Variável	Custo Variável Total	Preço de Venda	Margem de Contribuição
Produto L	R\$ 700	R\$ 80	R\$ 780	R\$ 1.550	R\$ 770/un.
Produto M	R\$ 1.000	R\$ 100	R\$ 1.100	R\$ 2.000	R\$ 900/un.
Produto N	R\$ 750	R\$ 90	R\$ 840	R\$ 1.700	R\$ 860/un.

Fonte: Elaborado a partir de Martins (2010)

Desta forma, para Martins (2010) o produto L contribui com R\$ 770; mas não podemos dizer que este valor seja lucro, já que falta integrar os custos fixos, e sim trata-se da Margem de Contribuição Unitária, para que, multiplicada pela quantidade vendida e somada à dos demais, surge a Margem de Contribuição Total. Para então, deduzir os custos fixos e chegar ao resultado da empresa.

De acordo com Perez Junior, Oliveira e Costa (2012) a diferença entre o preço de venda e a soma dos custos e despesas variáveis é chamado de margem de contribuição. Ainda absorvendo os custos fixos para então formar o lucro.

A margem de contribuição de acordo com Crepaldi (2010), pode servir para os gerentes nas seguintes situações: a) ajudar na decisão de que se deve diminuir ou expandir uma linha de produção; b) ajuda na avaliação de possibilidades diferentes provenientes da produção, de propagandas especiais, etc.; c) ajuda a definir táticas de preços, serviços ou produtos.

2.5.3 Margem de segurança

Crepaldi (2010, p. 249) afirma “É um indicador de risco que aponta a quantidade a que as vendas podem cair antes de se ter prejuízo. É a parcela de produção e vendas que a empresa tem que estar acima do Ponto de Equilíbrio.”.

Segundo Crepaldi (2010) a margem de segurança é expressa em valor, unidade ou percentual. Utilizando o exemplo da empresa Alfa que vendeu 100.000 unidades ao preço de R\$ 600.000,00, onde para calcular a margem de segurança é necessário ter a sua margem de lucro sendo de R\$ 210.000,00 e a margem de contribuição de R\$ 300.000,00. Dividindo a margem lucro pela margem de contribuição, chegaremos no percentual da margem de segurança, sendo de 70%. Ou seja, as vendas podem cair em até 30.000 unidades, chegando assim no ponto de equilíbrio.

2.5.4 Grau de alavancagem

Crepaldi (2010, p. 252) afirma “Grau de alavancagem operacional é o índice que relaciona o aumento percentual nos lucros com o aumento percentual na quantidade vendida em determinado nível de atividades.”.

Para Megliorini (2012) o grau de alavancagem operacional (GAO) é calculado sobre a variação percentual do lucro operacional dividida pela variação percentual da receita. Sendo possível calcular também o GAO a um volume de produção, sendo dividido a margem de contribuição pelo lucro operacional.

2.6 INDICADORES DE RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE

Segundo Abrão (2009) a análise de viabilidade, utilizada no período inicial para estudo da possibilidade de um novo empreendimento, é ferramenta que possibilita ao investidor enxergar, em momento que existem dúvidas, se o investimento atende ou não seus requisitos e expectativas de retorno e lucratividade.

2.6.1 Margem Bruta

Souza (2016, p. 1196), explica que “A margem bruta ou lucratividade bruta compara o lucro bruto do exercício com as vendas líquidas, tendo como resultado, o percentual das vendas líquidas convertido em lucro bruto gerado pela empresa.”. E determina a fórmula: $\text{Margem Bruta} = (\text{Lucro Bruto} / \text{Vendas Líquidas}) \times 100$.

Martins e Souza (2010, p. 85), descreve: “Através desse indicador, a empresa irá mensurar a porcentagem de cada real de vendas que sobrar após a dedução do Custo de Vendas. Quanto maior a margem bruta, melhor a situação econômica da empresa.”.

2.6.2 Margem Líquida

De acordo com Martins e Souza (2010) a margem define qual o percentual de lucro líquido que a empresa possui em decorrência de suas vendas. Assim chegando ao resultado final do lucro da empresa que deve estar à disposição dos donos do capital investido. Este indicador quanto maior melhor é a situação da organização.

Souza (2016, p. 1196), afirma que “A Margem Líquida, lucratividade líquida ou lucratividade sobre vendas, compara o lucro líquido do exercício com as vendas líquidas, tendo como resultado, o percentual das vendas líquidas, convertido em lucro líquido gerado pela empresa.”. E determina a fórmula para cálculo: $\text{Margem líquida} = (\text{Lucro líquido} / \text{Vendas líquidas}) \times 100$.

2.7 METODOLOGIAS DE ANÁLISE DA VIABILIDADE

De acordo com Santos et al. (2006) o sistema de custos estabelece um importante instrumento para decisões por parte da gestão. Os estudos de viabilidade surgem em várias situações na empresa, um exemplo muito comum nas organizações é o estudo entre a realização própria de determinadas atividades e a sua terceirização. O uso do custo também é fundamental na análise de investimentos, sendo utilizado para calcular a taxa de retorno e a viabilidade em termos de volumes mínimos necessários para justificar o investimento.

Segundo Brom et al (2007 apud ARSEGO, 2014, p. 67) para sabermos se existe ou não viabilidade, devem ser realizados estudos, utilizando-se das técnicas de análise que

procurem avaliar os investimentos dentro de um contexto que envolve uma série de condições, critérios e objetivos. Dentre os quais podem ser citados: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Payback.

2.7.1 Taxa Interna de Retorno – TIR

Para Kassai et al. (2014) a Taxa Interna de Retorno é um dos instrumentos mais importantes para avaliar propostas de investimento de capital. E representa a taxa de desconto que iguala, em um único instante, os fluxos de entrada com os de saída de caixa, ou seja, é a taxa que apresenta um VPL igual a zero.

2.7.2 Valor Presente Líquido – VPL

Kassai et al. (2014) afirma que o Valor Presente Líquido é um dos mecanismos mais utilizados para avaliar propostas de investimento de capital. Este critério de análise demonstra os valores de um investimento, sendo medido pela diferença entre o valor das entradas de caixa e o valor presente nas saídas de caixa, a determinada taxa de desconto. Considerando atrativo todo investimento que apresente VPL maior ou igual a zero.

2.7.3 Payback

Brito (2006, p. 51), afirma “O payback é o período de tempo em que ocorre o retorno do investimento. Calculado no fluxo de caixa de vida útil de dez anos, o payback apresenta-se de várias maneiras para cada tipo de empresa.”.

Segundo Gitman (2010) aplicam-se dois critérios para avaliação do projeto quando no uso desta ferramenta: a) se o período de payback for menor do que o período máximo aceitável de payback, deve se aceitar o projeto; e b) se o período de payback for maior do que o período máximo aceitável de payback, deve-se recusar o projeto.

2.8 EMPRESAS IMOBILIÁRIAS OU NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

De acordo com Avvad (2014) os negócios imobiliários têm por objetivo um bem imóvel ou direito a ele pertencentes. Sendo por exemplo, a corretagem, na venda ou locação de imóveis, o contrato de incorporação imobiliária, a alienação fiduciária em garantia, a constituição de condomínio especial e o seu funcionamento etc.

O mercado imobiliário apresentou crescimento principalmente após a necessidade do isolamento social. O trabalho remoto, cada vez mais adotado pelas empresas, traz ao mercado imobiliário um novo perfil de cliente que tem necessidade de um espaço maior para trabalhar, e ao mesmo tempo uma casa mais confortável no qual ficará por mais tempo. As incorporadoras também têm apostado em empreendimentos para famílias pequenas, ou pessoas que vivem sozinhas e não precisam de tanto espaço para morar. Essa diversidade na demanda faz com que o setor da construção civil seja atrativo para os investidores, movimentando os projetos das incorporações imobiliárias. (JULIO, 2021, p. 23).

Para Julio (2021) o investimento no mercado imobiliário envolve altos valores financeiros e uma grande expectativa de retorno do valor gasto. Uma falha na tomada de decisão pode acarretar um grande prejuízo financeiro. Por essa razão, o processo de decisão em realizar o investimento deve ser embasado nas informações do mercado e estudos específicos, como estudos de análises financeiras, desempenho do mercado de capital, taxas de financiamento, projeções econômicas do setor etc.

Para Romano (2017) o parcelamento do solo tem como objetivo principal o desenvolvimento da cidade e, tal parcelamento deve ser estimulado e orientado para o empresário pelo poder municipal para o bom desenvolvimento urbano, rural e industrial do próprio município, mediante controle do uso e aproveitamento do solo.

2.9 LOTEAMENTOS

Loteamento é a transformação de um imóvel em vários outros imóveis. Observa-se que a realização de um loteamento é um processo bem moroso considerando todo o processo de liberação e as legislações a serem seguidas. Sendo que deve se basear e seguir a legislação federal, estadual e municipal.

A lei nº 6.766/79 da legislação Federal do parcelamento de solo (BRASIL, 1979, Art. 2. § 1), apresenta o seguinte conceito sobre loteamentos “Considera-se loteamento a subdivisão de gleba em lotes destinados a edificação, com abertura de novas vias de

circulação, de logradouros públicos ou prolongamento, modificação ou ampliação das vias existentes.”.

Avvad (2014) conceitua o loteamento como a atividade que se baseia em dados técnicos da agrimensura para separar uma área de terra em mais partes autônomas. Feita essa divisão, do imóvel em lotes, estes se tornam propriedades individuais, cada uma delas com a sua matrícula no registro de imóveis, tendo dimensões, limites, confrontações e características topográficas diferentes.

Lote é o terreno servido de infraestrutura básica cujas dimensões atendam aos índices urbanísticos definidos no plano diretor ou lei municipal para a zona em que se situe. O desdobro é a divisão da área do lote para formação de novo ou de novos lotes. Estes devem atender às exigências mínimas de dimensionamento e índices urbanísticos para sua edificação. Gleba é a área que ainda não foi objeto de arruamento ou loteamento. O loteamento deve ser objeto de aprovação pelo Município e, após isso, objeto de registro. (ROMANO, 2017, p. 3)

De acordo com Romano (2017) com o loteamento, a gleba parcelada perde sua individualidade e gera lotes com acesso direto a via ou logradouro público. A legislação federal não traz limite máximo de área a ser objeto de parcelamento do solo. Tal limite, no entanto, poderá ser estabelecido de acordo com o art. 1º, parágrafo único, da Lei Federal n.º 6.766/79, onde “Os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão estabelecer normas complementares relativas ao parcelamento do solo municipal para adequar o previsto nesta Lei às peculiaridades regionais e locais.”.

A lei nº 17.492 da legislação Estadual de Santa Catarina (BRASIL, 2018), “Dispõe sobre a responsabilidade territorial urbana, o parcelamento do solo, e as novas modalidades urbanísticas, para fins urbanos e rurais, no Estado de Santa Catarina.”.

Cada município deve ter uma legislação especial de “parcelamento do solo”, ou então estarem dentro da Lei do Plano Diretor de cada cidade com capítulo especial. Se não existir legislação específica no seu município, vale a legislação estadual vigente.

Segundo o Art. 60 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 a 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 Agrolândia-SC, a definição das diretrizes para o uso do solo está presente no plano diretor da cidade.

De acordo com Romano (2017) o loteador deve apresentar o projeto na Prefeitura, acompanhado de certidão atualizada da matrícula da gleba (título de propriedade), expedida

pelo Cartório de Registro de Imóveis competente, de certidão negativa de tributos municipais e do competente instrumento de garantia. Apresentará o conteúdo do projeto e ainda: a) desenhos; b) memorial descritivo; e c) cronograma de execução das obras (com duração máxima de quatro anos). Após, o projeto será aprovado pelo Município, por meio da expedição de Decreto Municipal.

3. METODOLOGIA DA PESQUISA

Considerando o interesse prático da autora deste estudo, em avaliar quais os gastos envolvidos na implantação de um loteamento, para a composição de lotes de terra, de uma propriedade familiar do município de Agrolândia – SC, classifica-se, a pesquisa desenvolvida neste trabalho, como do tipo aplicada.

De acordo com Almeida (2014) a pesquisa aplicada é o uso dos conhecimentos já pré-existent, com a intenção de solucionar problemas organizacionais ou do ser humano. Como por exemplo a utilização dos estudos para solucionar problemas relacionados a vendas e lucratividade.

Também podemos separar os estudos por meio dos seus objetivos, sendo que por este quesito o estudo é considerado uma pesquisa exploratória e descritiva. Gil (2017) apresenta que a pesquisa exploratória é aquela em que traz mais familiaridade com o problema, por meio da coleta de dados, da realização de entrevistas, ou até mesmo análises de exemplos que estimulem a compreensão. Já a pesquisa descritiva tem por princípio descrever o objeto de estudo, suas características, e apresentar com maior precisão possível os fatos e fenômenos observados.

Em relação à classificação de acordo com o procedimento adotado na pesquisa, o estudo empregou uma pesquisa do tipo bibliográfica e estudo de caso. Bibliográfica porque para a fundamentação teórica do trabalho foram utilizados livros, artigos, redes eletrônicas, ou seja, material acessível ao público em geral. Estudo de caso, pois a pesquisa coletou dados e informações por meio de entrevista não estruturada e análise dos comprovantes e notas fiscais dos gastos incorridos. Também por utilizar da pesquisa de mercado, em relação ao preço praticado de outros imóveis/lotes da região do Alto Vale.

Por fim, tratando-se da classificação pela natureza de dados, a pesquisa aplicou a abordagem qualitativa e quantitativa. Segundo Almeida (2014), a abordagem qualitativa está relacionada com o tratamento teórico, e já a quantitativa caracteriza-se pelo uso de ferramentas estatísticas para o tratamento dos dados.

3.1 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O processo de coleta de dados é de suma importância em qualquer processo de pesquisa. É a partir deste que foi estruturado uma base de informações que serviu no processo de análise do problema de pesquisa.

Inicialmente foi realizado uma pesquisa bibliográfica em livros, artigos e sites que possuem credibilidade, para trazer o conhecimento teórico sobre cada assunto explorado. Depois utilizou-se do processo de coleta de dados, que aconteceu na junção de todos os comprovantes, notas fiscais e comprovantes bancários que haviam sido guardadas pelo proprietário dos gastos incorridos durante todo o processo de elaboração do loteamento. Também se utilizou de conversas, por meio de aplicativo WhatsApp, que o proprietário teve com empresas para título de informação e consulta de alguns custos que não haviam notas ou comprovantes físicos.

Empregou-se também a entrevista não-estruturada com o proprietário, visto que o mesmo foi de suma importância em vários processos do estudo. Sobre a entrevista não-estruturada, Marconi e Lakatos (2021, p. 227) afirmam “O entrevistador tem liberdade para desenvolver cada situação em qualquer direção que considere adequada. É uma forma de poder explorar mais amplamente uma questão. Em geral, as perguntas são abertas e podem ser respondidas dentro de uma conversação informal.”.

O uso deste tipo de entrevista deu-se na maioria das vezes por meio de averiguações diretas e informais quando a autora necessitava de detalhes mais específicos sobre o processo de elaboração e liberação do loteamento. Como, por exemplo, detalhar alguns gastos que nos comprovantes não estavam detalhados do que se tratava, ou também de como funciona os tramites para liberação dos terrenos para venda depois de a obra estar concluída, entre outras informações.

3.2 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS

De acordo com Marconi e Lakatos (2021) após a coleta de dados, estes são elaborados e classificados de forma organizada. Antes da análise e interpretação, os dados devem seguir os seguintes passos: seleção, é o exame rigoroso dos dados, onde o pesquisador busca realizar uma análise crítica para identificar erros ou informações incompletas e desnecessárias; codificação, é a técnica empregada para identificar dados que se relacionam; e a tabulação,

que consiste no agrupamento dos dados em tabelas, para facilitar a verificação de suas inter-relações.

Considerando este passo a passo, o estudo foi tratado exclusivamente em meio tecnológico, ocorrendo a transferência dos preços e informações de compras (mão de obra, materiais, etc.) que se tinham de forma física (notas fiscais, comprovantes e extratos bancários) para planilhas eletrônicas, sendo que inicialmente todos os dados foram registrados em ordem cronológica, classificados por etapas no processo de elaboração (terraplenagem, tubulação, rede elétrica, estrada, etc.). Depois, estes dados foram classificados entre custo ou despesa, indiretos ou diretos, e fixos ou variáveis.

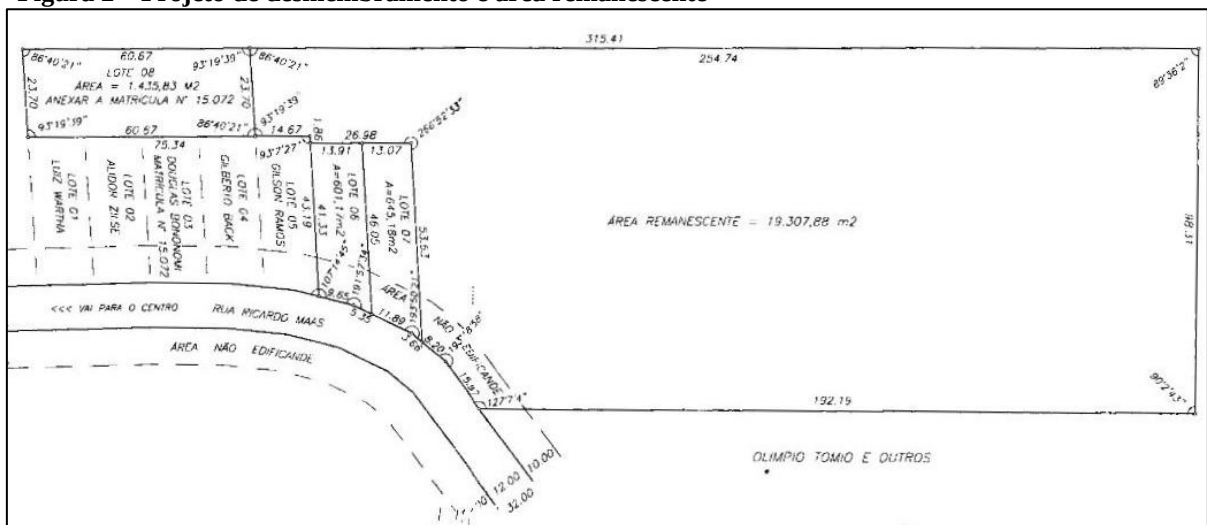
Sobre o tratamento e análise dos dados, fez-se necessário da utilização do custeio por absorção para calcular os custos da implantação do loteamento. Em sequência a autora, através de uma pesquisa do preço de lotes de terras na região, realizou o levantamento em anúncios de imobiliárias e jornais da região do preço praticado em lotes similares aos do objeto estudado. Estas informações, ao final, foram utilizadas para comparar com o preço estabelecido sob a ótica dos custos de implantação, e analisar a lucratividade e a rentabilidade do negócio familiar.

4. RESULTADOS DA ANÁLISE DO PREÇO DE VENDA COM BASE NOS CUSTOS DE LOTEAMENTO DE PROPRIEDADE FAMILIAR DO MUNICÍPIO DE AGROLÂNDIA - SC

Este capítulo abordará as características gerais do loteamento estudado, que foi implantado no município de Agrolândia -SC, trazendo gastos planilhados como os custos, despesas e investimentos com o projeto, e em seguida será realizado uma análise destes dados. Englobando os aspectos jurídicos e legais bem como os aspectos mercadológicos, técnicos e econômico-financeiros.

O objeto estudado foi adquirido pelo proprietário em 2009 com intuito de fazer um investimento. O terreno rural inicialmente contava com 25.000,00 m² e possuía bastante frente com a estrada geral. Em fevereiro de 2013 foi realizado o desmembramento de 5.692,12 m², constituindo assim 8 chãos, ficando a área remanescente com 19.307,88 m². Este acontecimento está demonstrado na figura a seguir:

Figura 2 – Projeto de desmembramento e área remanescente



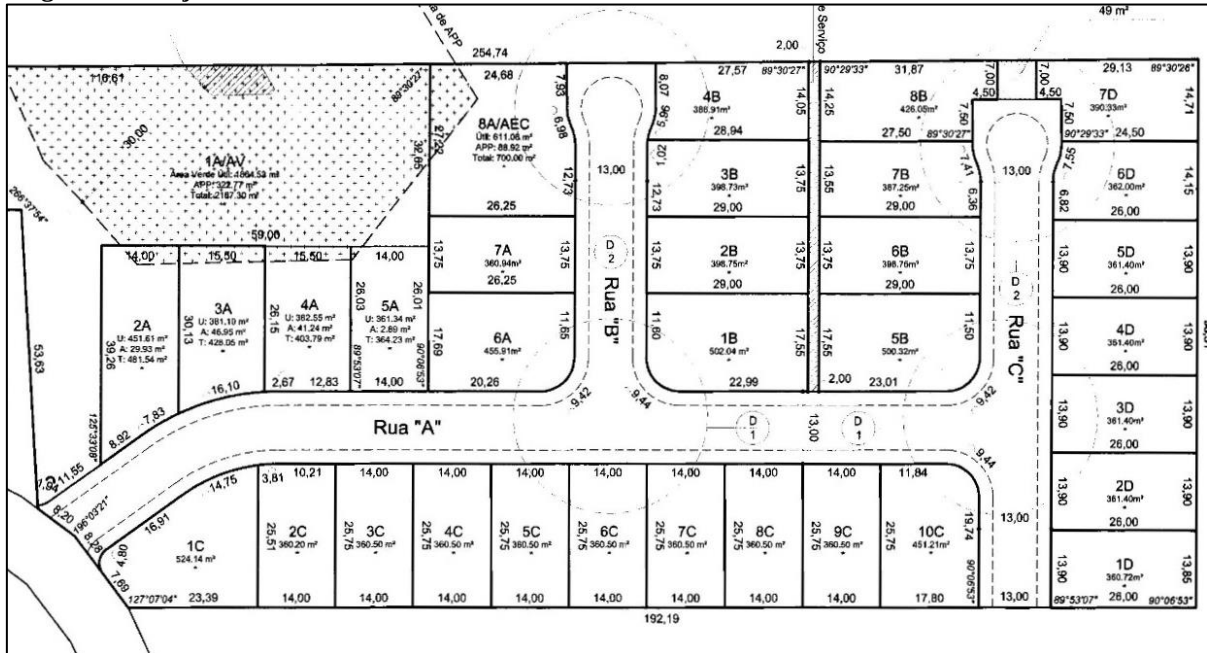
Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Dois anos depois com a alteração da área onde o terreno estava localizado para perímetro urbano, veio a possibilidade de transformar a área remanescente em um investimento ainda maior, com a elaboração de um loteamento. Em 15 de fevereiro de 2015 iniciou-se o projeto, com o estudo de viabilidade do loteamento, feito pela empresa de engenharia contratada.

Em 03 de junho de 2019 o loteamento estava finalizado, tendo-se em mãos as devidas escrituras para então iniciar a comercialização dos lotes. O terreno que contava com uma área

de 19.307,88 m², foi dividido em 31 lotes para comercialização. Abaixo na Figura 3 podemos visualizar o projeto:

Figura 3 – Projeto loteamento



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Os lotes 1A e 8A são, respectivamente, da área verde e da prefeitura conforme regulamentado na legislação. Estes dois itens e as ruas são considerados “áreas comuns” e por exigência legal deve conter 15% de ruas, 10% (obrigatório) de área verde, 10% de área de utilidade pública resultando em um total de 35% da área total. Assim, os 31 lotes que o proprietário pode comercializar totalizaram somente 12.272,92 m².

4.1 GASTOS DO EMPREENDIMENTO

No setor imobiliário, para elaboração de um loteamento, resulta em uma série de gastos para que a obra fique pronta para a venda. Sendo essencial uma sistemática para então conseguir apurar o custo sobre cada lote vendido. Para chegar ao custo de cada lote, é necessário determinar os gastos, identificá-los e apropriá-los aos terrenos decorrentes de loteamento.

Sendo assim, o levantamento dos gastos do empreendimento foi efetuado por meio das notas e comprovantes que o proprietário possuía em uma pasta guardada e no seu celular

arquivadas em conversas de WhatsApp, alguns itens não havia comprovação documental fiscal, mas diante das anotações do proprietário, esse sabia exatamente o quanto tinha gasto, bem como outros serviços que foram utilizados e fez-se levantamento com os fornecedores do montante pago na prestação de serviços e materiais, ou seja, utilizou-se de entrevista não-estruturada e guiada pelo executor do projeto. Estes dados foram todos planilhados, colocando-se a descrição, valor, data e empresa. Sendo agrupados por empresa que realizou os serviços ou que foram comprados os insumos/materiais, e colocando cada agrupamento por ordem de data.

Após, todos esses gastos foram estudados e agrupados em 5 etapas, que foram baseadas e divididas por tipos de gastos e também separadas com relação as etapas de elaboração do loteamento. Cada etapa está descrita na Tabela 2, sendo elas: custos com projeto, custos com obras, demais gastos, investimento compra terreno, e despesas com financiamentos e empréstimos.

Tabela 2 – Gastos para elaboração do loteamento

1) Projeto	R\$	80.577,69
Estudo de viabilidade	R\$	3.000,00
Engenheiros	R\$	71.573,37
Alvará prefeitura e Taxas	R\$	2.279,70
Licença ambiental	R\$	3.724,62
2) Obras	R\$	330.618,29
2.1 Topografia	R\$	2.866,26
2.2 Terraplenagem	R\$	63.094,00
Máquinas	R\$	63.094,00
2.3 Estrada	R\$	26.287,10
Máquinas	R\$	3.697,00
Cascalho	R\$	11.100,00
Meio fio	R\$	9.500,00
Placas	R\$	1.500,00
Materiais de construção	R\$	490,10
2.4 Rede de água	R\$	86.208,14
Máquinas	R\$	1.898,00
Mangueiras	R\$	8.380,00
Caixa da água	R\$	22.015,00
Instalação e base da caixa da água	R\$	4.552,00
Tubos e conexões	R\$	6.758,49
Instalação da rede	R\$	3.200,00
Cerca de proteção caixa da água	R\$	3.285,10
Bomba	R\$	27.000,00
Instalação bomba	R\$	4.410,00

Materiais de construção	R\$	4.709,55
2.5 Rede de drenagem pluvial	R\$	73.162,79
Máquinas tubulação	R\$	21.988,38
Cascalho	R\$	7.470,00
Tubos	R\$	18.000,00
Tábuas	R\$	1.100,00
Mão de obra caixa captação/inspeção/dissipação	R\$	13.190,00
Caixas de captação	R\$	9.450,00
Caixa de inspeção	R\$	950,00
Materiais de construção	R\$	1.014,41
2.6 Rede elétrica trifásica	R\$	79.000,00
3) Demais gastos	R\$	15.556,08
Registro no cartório e na prefeitura	R\$	3.185,98
Publicidade jornal (obrigatória)	R\$	760,00
Mudas de árvores (área verde e calçada)	R\$	718,00
Despesas em Registro de Imóveis e Cartório	R\$	1.422,52
Despesa extra com mão de obra e materiais	R\$	9.469,58
4) Investimento compra terreno	R\$	61.950,00
Terreno	R\$	58.000,00
Legalização em cartórios e tributos municipais	R\$	3.950,00
5) Despesas com financiamentos e empréstimos	R\$	33.212,28
Juros pago com financiamento	R\$	12.000,00
Despesas com alienação de imóvel	R\$	1.594,28
Juros pago valor emprestado com terceiros	R\$	19.618,00
TOTAL DOS GASTOS DO PROJETO DE LOTEAMENTO	R\$	521.914,34
Fonte: Dados da pesquisa (2022)		

Custos com projeto: a) Estudo de viabilidade: é a análise que foi realizada pela empresa de engenharia, para tentar prever se o projeto será bem sucedido, nele define todo o planejamento de elaboração, devendo ser entregue a prefeitura para ser encaminhado para aprovação; b) Engenheiros: é a empresa que foi responsável por realizar todos os projetos necessários (urbanístico, elétrico, pluvial, etc.), assim ajudando o proprietário com tudo o que era necessário, como as documentações, quantidades de materiais necessários (postes e transformadores, tubos, etc.) para realizar tudo conforme a legislação determina até a liberação do empreendimento; c) Alvará prefeitura: estão envolvidos taxas e procedimentos que são necessários para deixar tudo apto, para iniciar a obra; d) Licença ambiental: são a LAP e a LAI, taxas cobradas pelo órgão ambiental liberando a execução das obras.

Custos com obras: a) Topografia: engenheiro agrimensor que realizou o levantamento topográfico e posterior demarcação dos lotes; b) Terraplenagem: são gastos com maquinário (carregadeira, rolo, retroescavadeira, etc.) para abrir as ruas e aplinar os lotes; c)

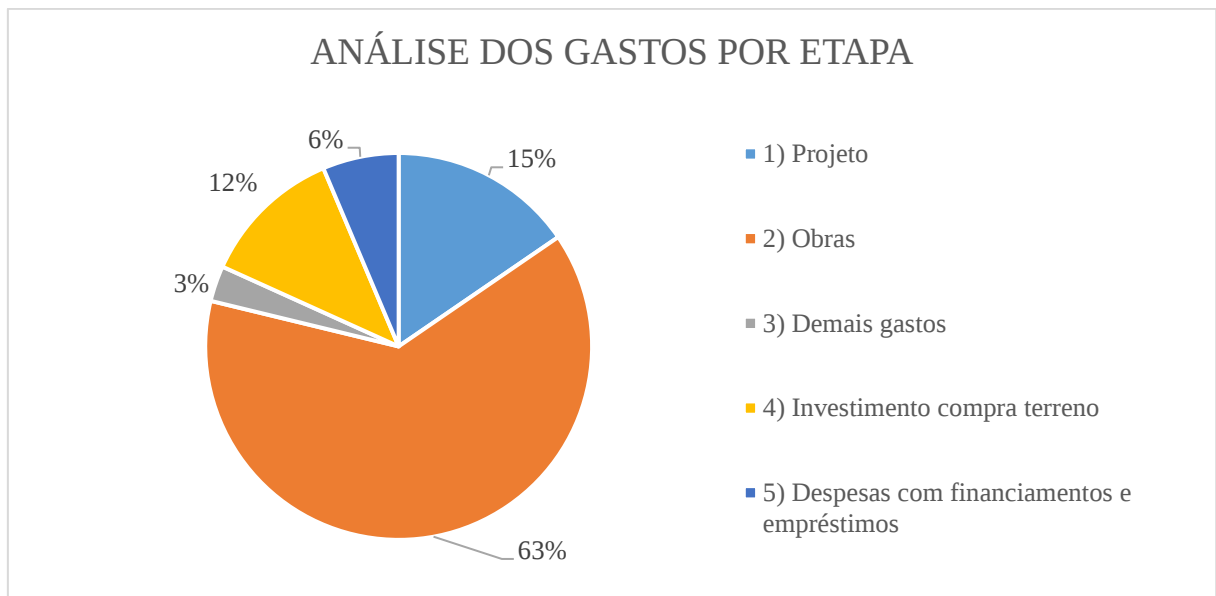
Estrada: gastos com maquinário, cascalho, meio fios, placas de sinalização, areia e concreto para colocação das placas; d) Rede de água: neste item estão envolvidos gastos com canos, máquinas para cavação dos valos, mangueiras, caixa da água que por conta de o loteamento não ser plano foi exigido sua colação, e assim também, tiveram gastos para sua instalação (concreto, caminhão munck, matérias para cerca ao redor da caixa da água, portão, tinta, tela, e palanques de concreto), a bomba que é utilizada para controle da caixa da água e a sua instalação, e por fim custo com mão de obra para instalação da rede de água; e) Rede de drenagem pluvial: custo com os tubos, caixa de captação e caixa de inspeção, máquinas para abertura dos valos, cascalho, tábuas para colocar embaixo dos tubos, mão de obra e materiais de construção (cimento, areia, etc.); f) Rede elétrica: foi contratado uma empresa para colocação da rede, onde fez tudo o que precisava por um preço fechado, entregando a rede elétrica concluída.

Demais gastos: a) Registro no Cartório e na Prefeitura: Taxa cobrada para o registro de todas as unidades imobiliárias do loteamento, gerando assim novas matrículas para poder realizar a comercialização dos lotes com a escritura em mãos; b) Publicidade Jornal (obrigatória): obrigação legal de dar publicidade ao loteamento, devendo ter duração de 3 dias, ocorrendo durante o processo de elaboração da obra; c) Mudas de árvores: também é obrigação legal, onde se deve plantar árvores na área verde e nas calçadas; d) Documentos (Registro de Imóveis e Cartório): são certidões de casamento, negativas, e autenticação de documentos que foram necessários serem feitos ou retirados em cartório e no registro de imóveis, no processo de documentação do loteamento.

Investimento compra terreno: inclui-se aqui preço pago pelo terreno na época e os tributos e gastos para realizar a transferência da escritura para o nome do proprietário.

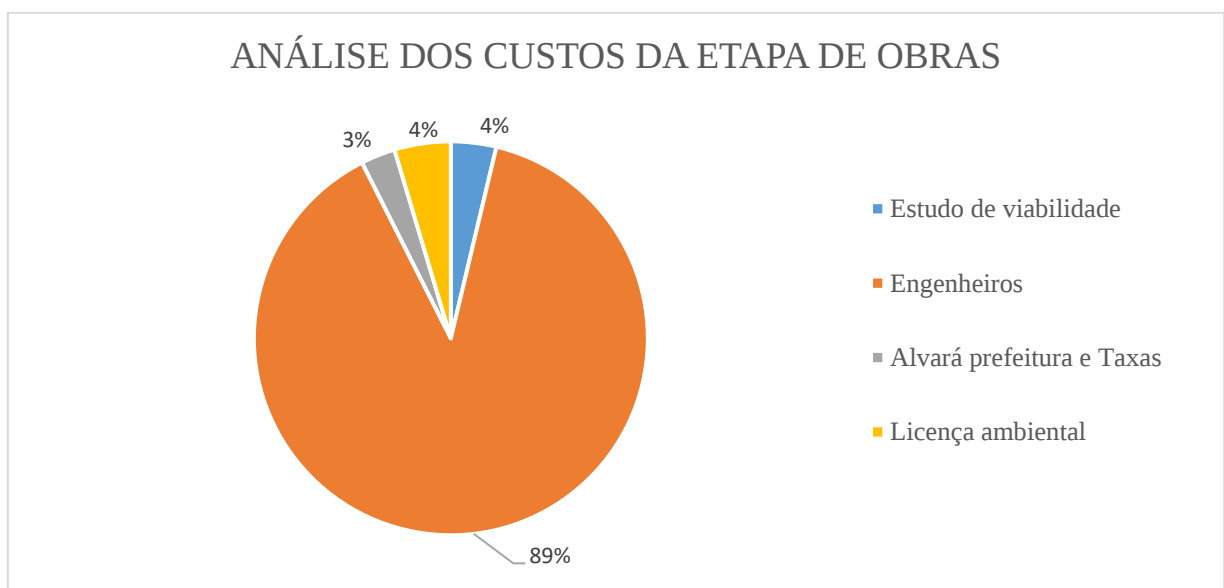
Despesas com financiamentos e empréstimos: está relacionado com valores que foram necessários financiar ou emprestar de terceiros para conseguir dar continuidade durante a obra, visto que o proprietário ainda não possuía nenhum capital de giro. O financiamento realizado também teve a necessidade de colocar de garantia alguns lotes, tendo gastos com alienação de imóvel.

Pode-se analisar melhor quanto cada etapa impactou com seus gastos na elaboração do loteamento, dividindo o total de cada etapa pelo total dos gastos, chegando a um percentual que será observado graficamente a seguir:

Gráfico 1 – Análise dos gastos por etapa

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Observando o gráfico já conseguimos identificar que existe uma grande diferença entre as etapas, sendo que as obras absorvem grande parte dos gastos, estando com 63% e a segunda etapa com maior percentual é a de projeto com 15%. Aprofundando-se graficamente nessas duas etapas para entender qual a sua formação, podemos perceber:

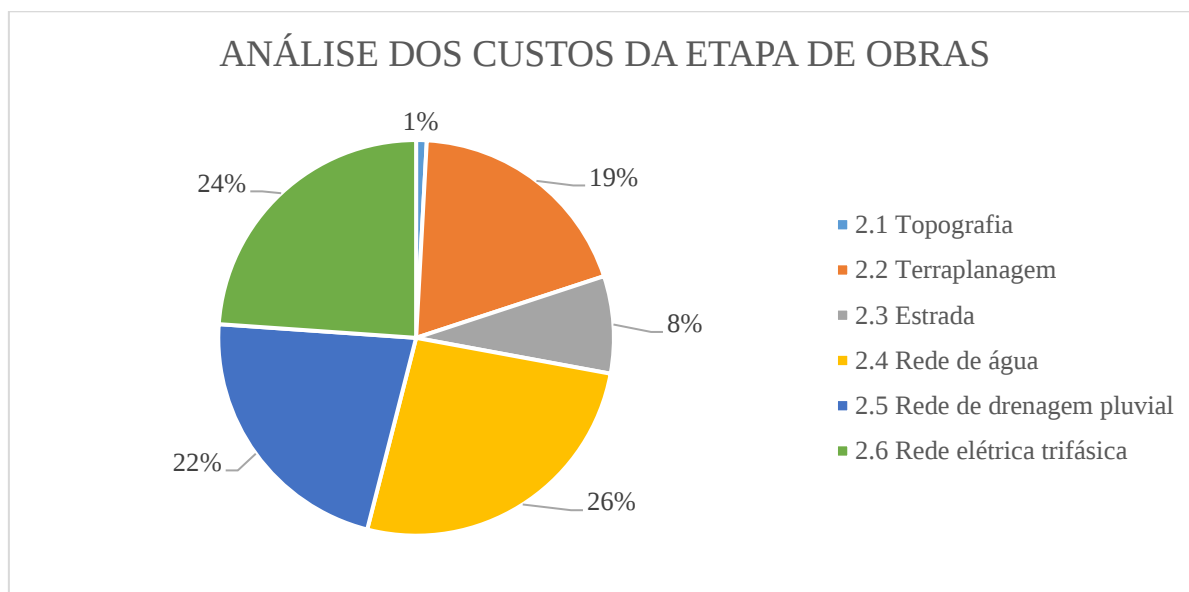
Gráfico 2 – Análise dos custos da etapa de projeto

Fonte: dados da pesquisa (2022)

Através do gráfico, podemos identificar, que na etapa de projeto, o custo mais elevado está relacionado com os engenheiros, representando 89% do total. Isso ocorre porque de fato é

o processo inicial mais oneroso, ainda mais que o proprietário contratou uma empresa para fazer todo o processo de junção de documentação e projetos de engenharia para se ter a liberação do loteamento. O restante dos itens, possuem percentuais baixos e parecidos, sendo considerados dentro da margem aceitável de gasto neste processo.

Gráfico 3 – Análise dos custos da etapa de obras



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Observando as 6 classificações que compõem a etapa de obras na execução do loteamento, pode-se perceber que a terraplanagem, a rede de água, a rede de drenagem pluvial, e a rede elétrica trifásica possuem percentuais parecidos, o que significa que também possuem custos parecidos, isso ocorre porque todas essas classificações envolvem gastos elevados, tanto com maquinários quanto de materiais. Já a topografia possui percentual muito baixo, porque não tem mais nenhum custo relacionado, sendo considerado somente o gasto para medição do terreno. A estrada, no geral apresenta um percentual baixo, mas quando pensamos que as outras obras realmente absorvem um custo maior pois são bem mais complexas, podemos dizer que os 8% é um percentual bem elevado para a obra, visto que a estrada possui gastos somente com cascalho, meio fios, e maquinário.

Todos os gastos identificados são essenciais para uma análise do preço de venda de cada lote, independente de serem classificados como custo, despesa ou investimento. Onde praticamente todos os gastos listados na Tabela 2 foram classificados como indiretos, já que os custos do loteamento estão dentro do processo produtivo, mas não são facilmente identificáveis a cada unidade imobiliária, os lotes. Isso porque, não se consegue apropriar

exatamente que valor de custo está diretamente relacionado com cada lote, necessitando do uso de uma base de rateio.

Partindo deste ponto de vista, e considerando que para o proprietário, o que servirá de base, será esta análise, já que ambos, entendemos que de fato será impossível alocar estes gastos sem utilizar de uma base de rateio. Como exemplo podemos citar a terraplenagem, onde alguns lotes demandaram muito mais horas máquina que outras, mas não por serem maiores, e sim por precisarem de mais aterro ou de mais retirada de barro.

Mas também não tem como o proprietário cobrar todas as horas de máquinas gastas naquele lote para deixá-lo pronto para a venda, primeiro porque, como já citado, não conseguiríamos quantificar, e segundo porque teria que cobrar um valor muito alto em comparação aos outros, o que se tornaria inviável. Entendesse que é preciso utilizar uma base de rateio, e a partir deste cálculo estimar um ganho.

Sendo assim, os custos foram rateados ao lote utilizando de um critério de alocação. Entre as várias bases de rateio possíveis para distribuir os gastos indiretos as unidades imobiliárias, neste trabalho utilizou-se a base de rateio por metro quadrado.

Ao somar os gastos do loteamento, sendo eles de projeto, obras, demais gastos, investimento compra terreno e despesas com financiamentos e empréstimos, se obtêm o total dos gastos do empreendimento. Como a base de rateio adotada é o metro quadrado dos lotes, é necessário realizar a soma dos metros quadrados de todos os lotes resultantes do empreendimento chegando ao total de metros quadrados de área dos lotes. Vale salientar que parte do terreno é composta pelos lotes e outra parte destina-se às áreas comuns (ruas, área verde e área de utilidade pública), assim, somente o metro quadrado dos lotes é considerado.

O gasto por metro quadrado é obtido pela divisão do total dos gastos do empreendimento pelo total de metros quadrados da soma dos lotes:

$$\frac{\text{Total dos gastos do empreendimento}}{\text{Total dos metros quadrados dos lotes}} = \text{gasto por metro quadrado}$$

$$\frac{\text{R\$ 521.914,34}}{12.272,92 \text{ m}^2} = \text{R\$ 42,53}$$

Através deste gasto por metro quadrado, podemos chegar ao gasto de cada unidade imobiliária em estoque ou vendida, onde então multiplicou-se o gasto do metro quadrado pela área total em metros quadrados de cada lote. Como demonstrado na tabela a seguir:

Tabela 3 – Gastos alocados em cada unidade loteada

Lote	Metragem	Gasto do lote
A02	481,54	R\$ 20.477,82
A03	428,05	R\$ 18.203,12
A04	403,79	R\$ 17.171,45
A05	364,23	R\$ 15.489,13
A06	455,91	R\$ 19.387,89
A07	360,94	R\$ 15.349,22
B01	502,04	R\$ 21.349,60
B02	398,75	R\$ 16.957,12
B03	398,73	R\$ 16.956,27
B04	386,91	R\$ 16.453,61
B05	500,32	R\$ 21.276,45
B06	398,75	R\$ 16.957,12
B07	387,25	R\$ 16.468,07
B08	426,05	R\$ 18.118,07
C01	487,01	R\$ 20.710,43
C02	360,50	R\$ 15.330,51
C03	360,50	R\$ 15.330,51
C04	360,50	R\$ 15.330,51
C05	360,50	R\$ 15.330,51
C06	360,50	R\$ 15.330,51
C07	360,50	R\$ 15.330,51
C08	360,50	R\$ 15.330,51
C09	360,50	R\$ 15.330,51
C10	450,00	R\$ 19.136,56
D01	360,72	R\$ 15.339,87
D02	361,40	R\$ 15.368,78
D03	361,40	R\$ 15.368,78
D04	361,40	R\$ 15.368,78
D05	361,40	R\$ 15.368,78
D06	362,00	R\$ 15.394,30
D07	390,33	R\$ 16.599,05
TOTAL	12272,92	R\$ 521.914,34

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

De forma geral os gastos de cada unidade imobiliária variam entre R\$ 15.330,51 e R\$ 21.349,60, sendo que os lotes com um gasto maior são os de esquina que necessitam de uma metragem maior.

Para completar esta análise também precisamos ter por base o preço de mercado praticado dos lotes da região, para juntamente com o gasto de cada lote, delimitar um preço de venda dos lotes em estoque. E também fazer uma comparação com os preços dos lotes que foram vendidos.

4.2 PREÇO DE MERCADO DOS LOTES DE TERRA DA REGIÃO SOBRE A PERSPECTIVA DOS LOTES VENDIDOS E PRECIFICAÇÃO DOS LOTES A VENDA

Identificou-se a necessidade de realizar uma pesquisa dos valores que estão sendo praticados na venda de lotes na cidade de Agrolândia-SC, para se ter um indicativo de preço. Assim, foi feita uma busca em sites imobiliários e anúncios para encontrar alguns lotes à venda na cidade. Obtendo-se a seguinte tabela:

Tabela 4 – Pesquisa dos preços de lotes a venda em Agrolândia-SC (2022)

Localização	Valor	Metragem	Valor do m²
Rua Rudolfo Theilacker	R\$ 80.000,00	546,00	R\$ 146,52
Bairro Três Barras	R\$ 58.000,00	360,00	R\$ 161,11
Bairro Três Barras	R\$ 64.000,00	451,02	R\$ 141,90
Localidade Rio bonito	R\$ 55.000,00	360,00	R\$ 152,78
Média	R\$ 257.000,00	1717,02	R\$ 149,68

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

A Tabela 4 será utilizada por base de comparação de preço nos lotes que ainda não foram vendidos, considerando que ela traz lotes que estão sendo ofertados neste ano. Observe a seguir:

Tabela 5 – Pesquisa dos preços de lotes a venda em Agrolândia-SC (2019 a 2021)

Localização	Valor	Metragem	Valor do m²	Ano
Bairro Três Barras	R\$ 50.000,00	360,50	R\$ 138,70	2020
Localidade Rio Bonito II	R\$ 45.000,00	360,00	R\$ 125,00	2020
Bairro Três Barras	R\$ 39.000,00	360,00	R\$ 108,33	2019
Localidade Rio Bonito II	R\$ 53.000,00	429,00	R\$ 123,54	2021
Localidade Rio Bonito II	R\$ 50.000,00	404,00	R\$ 123,76	2021
Média	R\$ 237.000,00	1913,50	R\$ 123,86	-----

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Já a Tabela 5 traz os preços de alguns lotes à venda no ano de 2019 a 2021. Esta tabela será utilizada como forma de comparação com a Tabela 6, demonstrada mais a frente, onde apresenta os lotes já vendidos e os preços praticados em cada um deles.

As tabelas apresentam somente lotes localizados em Agrolândia-SC, que possuem escrituração e que são mais retirados do centro da cidade. Visto que o loteamento em estudo apresenta as mesmas características e assim realizando uma comparação mais justa possível com relação aos preços praticados.

Como a metragem dos lotes da Tabela 4 são diferentes dos lotes do objeto em estudo, dividiu-se o valor de venda pelo total de metros quadrados de cada lote, chegando ao valor do m². Que então pode ser comparado com o valor do m² dos lotes já vendidos na tabela a seguir:

Tabela 6 – Lotes vendidos

Lote	Metragem	Valor venda	Valor m²	Gasto do lote	Data venda	Situação
A02	481,54	R\$ 72.000,00	149,52	R\$ 20.477,82	12/04/2021	À vista
A03	428,05	R\$ 70.000,00	163,53	R\$ 18.203,12	30/03/2021	Financiado
A04	403,79	R\$ 38.000,00	94,11	R\$ 17.171,45	04/11/2018	À vista
A05	364,23	R\$ 76.000,00	208,66	R\$ 15.489,13	20/10/2019	Parcelado
A06	455,91	R\$ 72.000,00	157,93	R\$ 19.387,89	10/06/2021	À vista
A07	360,94	R\$ 37.000,00	102,51	R\$ 15.349,22	06/11/2018	À vista
B01	502,04	R\$ 70.000,00	139,43	R\$ 21.349,60	30/04/2020	Financiado
B05	500,32	R\$ 85.000,00	169,89	R\$ 21.276,45	08/02/2022	À vista
B06	398,75	R\$ 123.500,00	309,72	R\$ 16.957,12	25/06/2022	Parcelado
C02	360,50	R\$ 55.750,00	154,65	R\$ 15.330,51	19/01/2020	À vista
C03	360,50	R\$ 55.750,00	154,65	R\$ 15.330,51	19/01/2020	À vista
C04	360,50	R\$ 56.000,00	155,34	R\$ 15.330,51	18/10/2019	À vista
C05	360,50	R\$ 62.000,00	171,98	R\$ 15.330,51	28/01/2021	Financiado
C06	360,50	R\$ 47.000,00	130,37	R\$ 15.330,51	05/08/2019	Financiado
C07	360,50	R\$ 60.000,00	166,44	R\$ 15.330,51	24/07/2019	Parcelado
C08	360,50	R\$ 58.000,00	160,89	R\$ 15.330,51	15/04/2021	Financiado
C10	450,00	R\$ 84.000,00	186,67	R\$ 19.136,56	02/08/2021	À vista
D01	360,72	R\$ 58.000,00	160,79	R\$ 15.339,87	22/04/2019	Parcelado
D02	361,40	R\$ 64.000,00	177,09	R\$ 15.368,78	12/03/2021	Financiado
D05	361,40	R\$ 65.000,00	179,86	R\$ 15.368,78	14/05/2020	Financiado
D06	362,00	R\$ 51.000,00	140,88	R\$ 15.394,30	14/05/2019	À vista
D07	390,33	R\$ 52.000,00	133,22	R\$ 16.599,05	02/05/2019	À vista

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

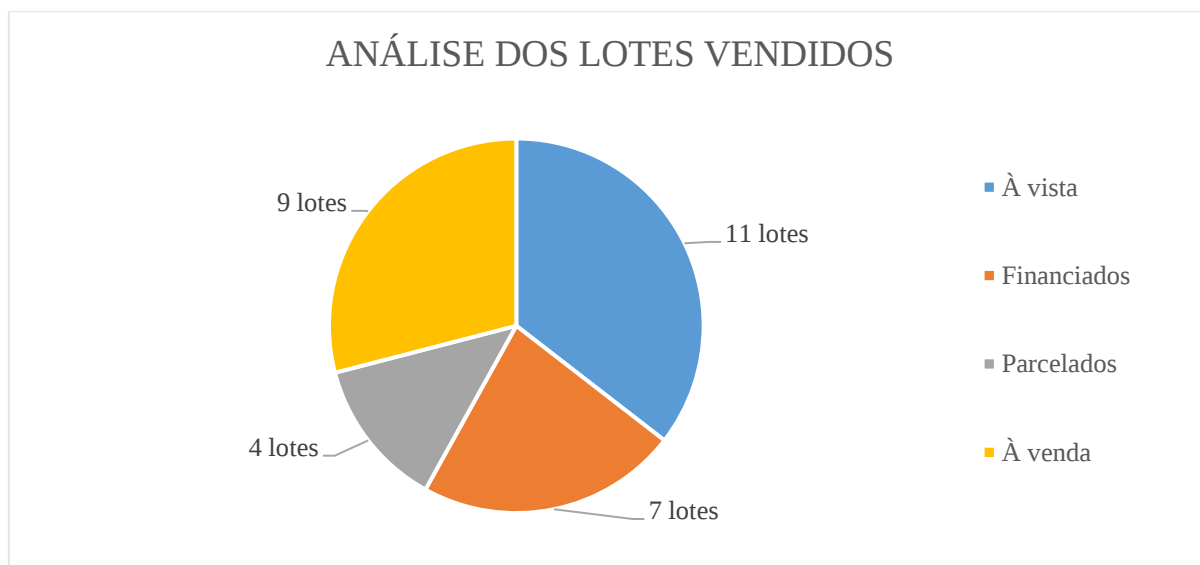
Esta tabela traz a identificação de cada lote, suas metragens, valor da venda, valor de venda do m², gasto total calculado anteriormente, a data da venda, e como foi vendido (à vista, financiado em instituições bancárias ou se foi parcelado com o proprietário).

A partir dos dados obtidos, pode-se concluir que a margem de lucro de cada lote é significativamente alta, sendo que o gasto por metro quadrado calculado anteriormente foi de R\$ 42,53 e a média do valor de venda dos lotes por m² pesquisados no mercado apresentados na Tabela 5 foi de R\$ 123,86.

Comparando com a média do preço de mercado por m², somente os lotes A04 e A07 estão um pouco abaixo, mas isso pode se dar por vários fatores. Podemos perceber que estes dois lotes, foram os primeiros a serem vendidos em 2018, época na qual não se tinha muitas casas na região e nenhuma casa no loteamento, então não se tinha ainda uma valorização dos terrenos. Outra questão também foi que o proprietário optou por de fato vender estes um pouco abaixo do preço ideal para conseguir vender mais rápido, considerando que estava precisando do valor para capital de giro, onde haviam algumas contas a serem pagas de curto prazo.

A partir das informações adquiridas na Tabela 6, também pode-se realizar uma análise sobre a forma como foram negociados os lotes, gerando um gráfico de comparação sobre o desempenho de cada uma delas:

Gráfico 4 – Análise das formas de vendas dos lotes



Fonte: Dados da pesquisa (2022)

A partir do gráfico podemos notar que grande parte dos terrenos vendidos foram pagos à vista, o que é muito bom já que dos 11 lotes vendidos o proprietário recebeu o dinheiro no ato da negociação e transferência da escritura. Os lotes que foram parcelados com o proprietário são todos por meio de contrato, até que se tenha o pagamento integral, que somente então, é passado a escritura do terreno para o comprador.

Os juros cobrados do parcelamento estão incluídos na parcela paga mensalmente, para que não se tenha a desvalorização do valor acordado no pagamento à vista. Já os lotes financiados foram todos por intermédio da Caixa Econômica Federal, onde por questão de haver uma demora até a liberação por questões burocráticas, foram solicitados valores de entrada, e o restante o proprietário recebia com a liberação do financiamento. No total foram 7 lotes financiados, o que também é bom, pois se tem a garantia de recebimento do valor total, uns dias após o ato da assinatura do financiamento.

4.3 CLASSIFICAÇÃO DOS GASTOS

A partir dos dados levantados identificou-se e separou-se o que é custo e o que é despesa, segundo uma estrutura conceitual baseada e planejada através dos autores pesquisados e citados no referencial teórico. Essa separação está demonstrada na Tabela 2, onde todos os custos são considerados de forma integral. Já o investimento realizado na compra do terreno, neste caso, é como a “matéria-prima” em um setor produtivo, pois o terreno é o objeto que será transformado em vários lotes.

A Tabela 7 demonstrada a seguir, traz a apropriação do custo de aquisição do terreno utilizado para elaboração do loteamento.

Tabela 7 – Apropriação do custo de aquisição do terreno

INDIRETAS		
Lote A01 (área verde)	R\$	6.570,55
Lote A08 (lote prefeitura)	R\$	2.102,77
Ruas	R\$	12.459,38
TOTAL INDIRETOS (1)	R\$	21.132,70
DIRETAS		
Demais lotes disponíveis para venda	R\$	36.867,30
TOTAL DIRETOS (2)	R\$	36.867,30
TOTAL (1 + 2)	R\$	58.000,00

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Na hora de realizar a classificação dos gastos, o único gasto que deve ser analisado, é o valor de compra do terreno, pois no total de R\$ 58.000,00 apresentado na Tabela 2, está incluso o valor pago pela área dos lotes e também das áreas comuns, onde são considerados, custo direto e custo indireto, respectivamente.

4.4 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO, RENTABILIDADE E LUCRATIVIDADE DO EMPREENDIMENTO

A partir da classificação dos gastos, realizou-se uma coleta de dados, que serão utilizadas posteriormente na elaboração do custeio por absorção:

Tabela 8 – Dados para realização da DR pelo custeio por absorção

Descrição	Total	Unitário
Capacidade produtiva	12272,92	
Vendas	R\$ 1.412.000,00	
Custos variáveis	R\$ 477.809,96	R\$ 38,93
Custos fixos	-	
Despesas variáveis	R\$ 44.104,38	
Despesas fixas	-	
Produção	Vendas	E.F. CPP PMPM
12272,92	8704,92	3568,00 38,93 R\$ 38,93

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Com a utilização dos dados coletados e apresentados na Tabela 8, levando por base a literatura, se realiza o cálculo do resultado através do custeio por absorção:

Tabela 9 – Demonstração de Resultado pelo custeio por absorção (2018 a 2022)

Vendas	R\$ 1.412.000,00
(-) CMV	R\$ 38,93 R\$ 338.900,40
(=) Lucro operacional Bruto	R\$ 1.073.099,60
(-) Despesa	R\$ 44.104,38
(=) Resultado Líquido	R\$ 1.028.995,22
Estoque Produtos Acabados	R\$ 138.909,56

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

A demonstração de resultado é imprescindível ao crescimento da saúde do negócio uma vez que permite analisar o resultado líquido por período, comparando receitas, despesas e

custos das operações, entre outros aspectos ligados às finanças, apontando as questões de rentabilidade e lucratividade e possíveis melhorias que se façam necessários.

Tabela 10 – Demonstração de Resultado

ROB - Receita Operacional Bruta	R\$ 1.412.000,00
Venda dos lotes	R\$ 1.412.000,00
(-) Deduções	R\$ -
	R\$ -
ROL - Receita Operacional Líquida	R\$ 1.412.000,00
CUSTOS	R\$ 477.809,96
Investimento (matéria-prima)	R\$ 58.000,00
Mão de obra indireta	R\$ 193.469,01
Materiais de construção	R\$ 25.884,06
Materiais Indiretos	R\$ 106.838,59
Custos cartorários, taxas e tributos municipais	R\$ 9.415,68
Licença ambiental	R\$ 3.724,62
Publicidade jornal (obrigatória)	R\$ 760,00
Terceirização rede elétrica	R\$ 79.000,00
Mudas de árvores (área verde e calçada)	R\$ 718,00
LUCRO BRUTO	R\$ 934.190,04
DESPESAS	R\$ 44.104,38
Mão de obra indireta	R\$ 4.199,58
Materiais indiretos	R\$ 5.270,00
Despesas cartorárias	R\$ 3.016,80
Juros pagos	R\$ 31.618,00
LUCRO LIQUIDO	R\$ 890.085,66

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

Na Tabela 10, para realização da demonstração de resultado foi utilizado o custo integral do empreendimento, e o resultado foi calculado, com a receita auferida até o momento. Tendo em mãos o resultado do exercício, pode-se obter também o percentual de rentabilidade e de lucratividade do empreendimento até o dia 03 de dezembro de 2022, demonstrados nas tabelas abaixo:

Tabela 11 – Rentabilidade

Resultado do exercício	R\$ 890.085,66
Investimento	R\$ 477.809,96
Total x 100	1,8628
Rentabilidade do investimento	186,28%

Fonte: Dados da pesquisa (2022)

A rentabilidade é o retorno sobre o investimento, resultante dos lucros a longo prazo, cuja apuração dá-se pelo valor monetário de entradas deduzido das obrigações e com isso gerando o lucro líquido.

Sendo assim, a rentabilidade da propriedade estudada, considerando que o investimento necessário para deixar os lotes legalizados para a comercialização foi no valor de 477.809,96 sendo 80.577,69 da etapa de projetos, a etapa de obras no valor de 330.618,29, demais gastos (sem considerar as despesas) no total de 4.663,98 e o investimento na compra do terreno no valor de 61.950,00 sendo este dividido pelo resultado apurado na Tabela 10, corresponde a um percentual de 186,24% de rentabilidade sobre o empreendimento realizado.

Tabela 12 – Lucratividade

Lucro Líquido	R\$ 890.085,66
Receita Líquida	R\$ 1.412.000,00
Total x 100	0,6304
Lucratividade do investimento	63,04%
Fonte: Dados da pesquisa (2022)	

A Lucratividade é $(\text{Lucro Líquido} / \text{Receita Líquida}) \times 100$ ou seja, a lucratividade é de 63,04%, então, a cada R\$ 100,00 de venda R\$ 63,04 é o lucro, o que para este tipo de empreendimento é algo bem significativo, mas que pode ficar ainda mais interessante com a aplicabilidade da contabilidade de custos.

5. CONCLUSÃO

O presente estudo foi desenvolvido para avaliar o custo de implantação de um loteamento no município de Agrolândia-SC, localizado na região do Alto Vale do Itajaí, com uma população de 11.160 habitantes de acordo com o IBGE/2021 e com uma área de 206,815 km².

Mediante a revisão da literatura em soma a pesquisa exploratória, respondendo-se ao problema diretriz proposto, fica claro que para se pensar em realizar um investimento nesta área imobiliária, é necessário ter um vasto conhecimento, ou estar cercado de profissionais especializados. Levando em conta, que todo o processo é bastante complexo, envolvendo legislação, engenheiros, mão de obra, e principalmente uma boa gestão de recursos. Visto que, primeiro, foi necessário pagar os custos e despesas, para somente depois de concluída a obra, o proprietário receber as escrituras para poder iniciar a comercialização dos lotes em estoque.

Por meio da análise dos custos do empreendimento pode-se concluir que o mesmo apresenta um resultado líquido de R\$ 890.085,66 que é considerado expressivamente bom, e tem alto índice de rentabilidade e lucratividade, com percentuais de 186,24% e 63,04%, respectivamente. Estes índices ainda tendem a melhorar, pensando que o resultado foi baseado em cima da receita auferida até o momento, e com novas vendas ela irá aumentar e os custos e despesas não iram aumentar na mesma proporção, pois, após a conclusão do loteamento o proprietário não possui nenhum gasto para manter às áreas comuns do loteamento, visto que, a partir da liberação fica a responsabilidade da prefeitura, a manutenção. E os lotes que o proprietário tem à venda somente terão o gasto com as roçadas, para deixar os lotes limpos e apresentáveis, e com IPTU.

Esta mesma análise, pode não se enquadrar para um outro loteamento, que possua características diferentes do terreno em estudo. Por isso que esta pesquisa é considerada um estudo de caso, pois, se aplica a esta situação.

Vale salientar que este estudo de caso foi realizado sobre a constituição de um loteamento, onde que o mesmo não é constituído a forma de pessoa jurídica específica, trazendo um maior grau de informalidade na obtenção dos dados. Já que se assim fosse constituída, controles mínimos seriam legalmente exigidos. Desta forma, o proprietário fez seus controles de forma simplificada, e possuía a junção dos gastos da obra de forma escriturada contabilmente, tendo grande parte de notas fiscais e comprovantes/recibos de pagamentos guardados, mas até o momento não viu a necessidade de realizar uma análise dos

custos e comparação de preços. Considerando essa informalidade, esta pesquisa é considerada pela autora muito valiosa de conhecimento, pois irá servir de orientação e extrema ajuda para o proprietário do loteamento. Sendo que, todas estas formas de coleta de dados, são essenciais para a análise dos resultados obtidos.

Destaca-se a relevância da contabilidade de custos no investimento e em qualquer negócio, a qual é de suma importância aos empresários, dados os benefícios que promove nos conhecimentos e informação extraídos para auxiliar os empresários.

REFERÊNCIAS

- ABECIP. **Investimento em imóvel rendeu 15,3% ao ano na última década, conclui Abrainc.** São Paulo, 2020. Disponível em: <<https://www.abecip.org.br/imprensa/noticias/investimento-em-imovel-rendeu-15-3-ao-ano-na-ultima-decada-conclui-abrainc>> Acesso em: 26 de nov. de 2022.
- ABRAININC. **Resultados do mercado imobiliário nacional no 1º semestre de 2022 são apresentados pelo presidente da ABRAININC em coletiva de imprensa.** São Paulo, 2022. Disponível em: <<https://www.abrainc.org.br/noticias/2022/09/21/resultados-do-mercado-imobiliario-nacional-no-1-semester-de-2022-sao-apresentados-pelo-presidente-da-abrainc-em-coletiva-de-imprensa>> Acesso em: 26 de nov. de 2022.
- ABRÃO, J.. **Análise Econômico-Financeira de um empreendimento Residencial Multifamiliar.** Trabalho de Conclusão de Curso de Engenharia Civil – UFSC, 2009.
- ALMEIDA, Mário de Souza. **Elaboração de projeto, TCC, dissertação e tese: uma abordagem simples, prática e objetiva.** 2 ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- ARSEGO, T. M. E. **Análise de Viabilidade Econômica de Um Edifício Residencial Multifamiliar no Bairro Serraria (São José/SC).** Trabalho de Conclusão de Curso de Engenharia Civil – UFSC, 2014.
- AVVAD, Pedro Elias. **Direito Imobiliário.** Teoria geral e negócios imobiliários. 4 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.
- BRASIL. Lei nº 6.766, de 19 de dezembro de 1979. Dispõe sobre o Parcelamento do Solo Urbano e dá outras Providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil,** Brasília, DF, 19 dez. 1979. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6766.htm>. Acesso em: 03 out. 2022.
- BRITO, Paulo. **Análise e viabilidade de projetos de investimentos.** São Paulo: Atlas, 2006.
- BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços.** Com aplicação na calculadora HP 12C e Excel. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade de custos.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- EXAME. **Pandemia aquece setor de terrenos e cai disponibilidade de lotes.** São Paulo, 2021. Disponível em: <<https://exame.com/invest/minhas-financas/setor-terrenos-aquecido/>> Acesso em: 19 abr. de 2022.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- GITMAN, L. J. **Princípios da Administração Financeira.** 7 ed. São Paulo: Editora Harbra, 1997.

JULIO, Luciana Reis. **Análise de qualidade do investimento**. 1 ed. São Paulo: Conteúdo Saraiva, 2021.

KASSAI, José Roberto et al. **Retorno de investimento**. Abordagens matemática e contábil do lucro empresarial. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2021.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Roberto; SOUZA, Dayse Pereira Cardoso. **Análise das Demonstrações Contábeis**. Vol. 3. Rio de Janeiro: CECIERJ, 2010.

MEGLIORINI, Evandir. **Custos**. Análise e Gestão. 3 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

PEREZ JN., José Hernandez; OLIVEIRA, Luís Martins de; COSTA, Rogério Guedes. **Gestão estratégica de custos**. Textos, casos práticos e testes com as respostas. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ROMANO, Rogério Tadeu. **Alguns conceitos de direito urbanístico**. Revista Jus Navigandi, Teresina, 2017. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/59453/alguns-conceitos-de-direito-urbanistico>> Acesso em: 02 out. 2022.

SANTA CATARINA. Lei nº 17.987, de 19 de agosto de 2020. Acrescenta o art. 19-A na lei nº 17.492, de 2018. **ALESC/GCAN**, Florianópolis, SC, 19 ago. 2020. Disponível em: <http://leis.alesc.sc.gov.br/html/2020/17987_2020_lei.html>. Acesso em: 03 out. 2022.

SANTOS, José et al. **Fundamentos de contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2006.

SOUZA, Sergio Adriano de. **Contabilidade Geral 3D**. Básica, Intermediária e Avançada. 3 ed. Salvador: Juspodivm, 2016.

WERNKE, Rodney. **Análise de custos e preços de venda**. Ênfase em aplicações e casos nacionais. São Paulo: Saraiva, 2005.