

CURSO TÉCNICO EM TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS



DISCIPLINAS

- Disciplina 1: Português e Redação Empresarial
- Disciplina 2: Direito e Legislação
- Disciplina 3: Operações imobiliárias
- Disciplina 4: Desenho Arquitetônico
- Disciplina 5: Relações Humanas, Ética e Cidadania
- Disciplina 6: Economia e Mercado
- Disciplina 7: Organização e técnicas comerciais
- Disciplina 8: Matemática Financeira

ÍNDICE

PORTUGUES

UNIDADE 2	12
Texto e leitura	

UNIDADE 3	13
-----------	----

Textos técnicos

UNIDADE 4	19
Relatórios administrativos	

UNIDADE 5	
Revisão gramatical	

DIREITO E LEGISLAÇÃO

Unidade 1	39
As Fontes e a Divisão do Direito	

Unidade2	55
A Lei do Inquilinato	

Unidade 4	72
A Legislação e os Registros	

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS

Unidade 1	91
O Corretor de Imóveis	91
Unidade 2	97
Unidade 3	105
A Comercialização do Imóvel	
Unidade 4	117
As Transações Imobiliárias	
Unidade 5	127
A Administração Imobiliária	

DESENHO ARQUITETÔNICO

Unidade 1	171
O Desenho Técnico	
Unidade 2	175
Unidade 3	183
A Construção Civil	183

RELAÇÕES HUMANAS E ÉTICA

MATEMÁTICA FINANCEIRA

Unidade 1	289
Capital e Juros	
Unidade 2	291
Capitalização Simples	
Unidade 3	292
Capitalização Composta	
Unidade 4	294
Descontos	

PORTUGUÊS E REDAÇÃO EMPRESARIAL







INTRODUÇÃO

A disciplina Português e Redação Empresarial tem como principais objetivos: aguçar a capacidade de comunicação, expressão e leitura; aprimorar a produção de textos, principalmente textos técnicos e relatórios administrativos; revisar conteúdo gramatical de nível médio. Alcançar esses objetivos significa estar apto a desenvolver sua capacidade de comunicação de maneira significativa.



UNIDADE 1

Comunicação e expressão



1.1. O processo de comunicação

Sons, gestos, imagens, palavras cercam a vida do homem moderno, compondo mensagens de toda ordem, transmitidas pelos mais diferentes canais como a televisão, o cinema, a imprensa, o rádio, o telefone, o telégrafo, os cartazes de propaganda, os desenhos, a música e tantos outros. Em todos esses meios de comunicação, a língua desempenha um papel preponderante, em sua forma oral ou através de seu código substitutivo escrito. E, através dela, o contato com o mundo que nos cerca é permanentemente atualizado e a comunicação é incessante. Etimologicamente, comunicação significa tornar comum, compartilhar opiniões, fazer saber, então, implica interação e troca de mensagens. Portanto, é um processo de participação de experiências que modifica a disposição das partes envolvidas.

Toda empresa precisa desenvolver canais de comunicação que proporcionem relacionamento agradável e eficaz de seus integrantes entre si e com a comunidade. Por isso, as comunicações administrativas formam um sistema de informação estabelecido para favorecer os participantes da organização.

As relações de trabalho exigem linguagem compreensível para que se estabeleça o entendimento comum. A própria definição de comunicação envolve participação, transmissão e troca de conhecimentos. Desse modo, o desempenho de uma empresa depende da eficácia da comunicação de seus participantes.

1.2. Problemas de comunicação nas empresas

Segundo Medeiros (2007), existem vários fatores que impedem a eficácia de uma mensagem. Da parte do emissor pode-se considerar:

1. Incapacidade verbal, oral ou escrita para expor o próprio pensamento;
2. Falta de coerência entre as partes de sua idéia, frase ou pensamento;
3. Intromissão de opiniões, juízos e valores

quando somente os fatos podem gerar um resultado satisfatório;

4. Uso de termos técnicos desconhecido do receptor;
5. Imprecisão vocabular;
6. Ausência de espontaneidade;
7. Acúmulo de detalhes irrelevantes;
8. Excesso de adjetivos, frases feitas, clichês. Já da parte do receptor são empecilhos à comunicação:

1. Nível de conhecimento insuficiente para a compreensão da mensagem;

2. Falta de experiência;
3. Falta de imaginação;
4. Ausência de atenção (distração);
5. Falta de disposição para entender.

Para obter melhores resultados na comunicação das empresas, é necessário desenvolver algumas habilidades técnicas e atitudes que auxiliam no processo de compreensão entre as partes envolvidas. Essas habilidades técnicas envolvem respostas para tais perguntas:

- ☒ Como transmitir informações?
- ☒ Como instruir?
- ☒ Como convencer a outra parte?

Para fazer com que a comunicação seja eficaz, também devemos analisar alguns pontos, como:

- ☒ Com quem você vai se comunicar?
- ☒ O que você irá dizer?
- ☒ Como você está transmitindo as informações?

☒ Como você se certifica de que conseguiu convencer o receptor?

Prestando atenção nesses pontos, podemos conseguir bons resultados em nossa comunicação e, em consequência disso, a relação entre os participantes da organização, da empresa, pode trazer mais benefícios à mesma.

1.3. Clareza de expressão

São muitos os momentos em que se vemos pessoas que não se entendem, mesmo falando a mesma língua. O que impede estas de emitir a sua mensagem com clareza, fazendo-se entender?

A comunicação, por mais fácil que possa parecer, é algo difícil de executar com a eficácia devida. Pense bem: quantas vezes hoje você explicou algo para uma pessoa e esta não entendeu, mesmo após você repetir o que disse? Mesmo dentro do mesmo idioma, há maneiras de se expressar incompreensíveis fora de seu contexto. Para que se possa expressar o que se deseja de uma maneira plausível a maioria das pessoas de um determinado grupo, devemos expandir nossa capacidade de comunicação.

Um exemplo é o caso das gírias. Todos nós podemos falar gírias, mas para que pessoas alheias a elas entendam-nos quando falamos, deveríamos saber explicar com outras palavras cada gíria que falamos, assim como substituí-las por palavras que tenham cabimento naquele

contexto. Outra coisa que, por mais que achemos que não, aumenta o nosso poder comunicativo, é a leitura, ou melhor, a aquisição de informações. Não só as que lhe cabem, mas também informações gerais. É dessa maneira então que, com uma variedade de assuntos para fabricar opiniões sobre eles para que até o relacionamento dentro de sua empresa melhore. Com uma comunicação eficaz, nós conseguimos abrir portas e criar novos laços e contatos, dando-nos uma grande gama de oportunidades. Afinal, a sociedade se baseia na comunicação. E nos expresse-

sando bem, podemos destacar-nos nesta, da maneira que convir-nos. A comunicação escrita também exige muito de nós e tem outros obstáculos. Por exemplo, como não podemos explicar tudo o que há por trás do texto que escrevemos, devemos contar com a capacidade de interpretação de nosso receptor e sobre isso não temos controle. Por isso, devemos escrever de maneira clara, simples e precisa para que o texto seja compreensível ao maior número de leitores.

Há fatores que favorecem a efetividade da comunicação, sendo eles:

- ✓ Ter um objetivo em mente;
- ✓ Planejar a estrutura da comunicação a ser feita;
- ✓ Conhecer o significado de todas as palavras necessárias e escolhê-las adequadamente;
- ✓ Tratar do assunto com propriedade;
- ✓ Ser preciso.

1.4. Elementos da comunicação

Em todo ato de comunicação estão envolvidos um emissor, um código, um canal, uma mensagem, um contexto e um receptor. Vejamos cada um deles separadamente, a fim de que possamos entender como estão interligados e como interagem entre si.

1.4.1. Emissor, comunicador ou codificador

É o que fala ou escreve, é a fonte da informação. Ocupa, em relação ao receptor, um dos extremos do circuito da comunicação.

1.4.2. Receptor, recebedor ou decodificador

É o que ouve ou lê; é o destinatário da informação. Ocupa, em relação ao emissor, o extremo oposto do circuito da comunicação.

A transmissão de informação supõe, então, a existência de dois pólos: o que emite a informação é chamado emissor (locutor ou escritor); e o destinatário, de receptor (ouvinte ou leitor).

Conforme o tipo de comunicação, ora um pólo é exclusivamente emissor e o outro é receptor, ora os papéis de emissor e de receptor são intercambiáveis.

1.4.3. Código

O emissor e o receptor devem dispor de um código que seja comum a ambos, isto é, de um sistema de signos convencionais que permita dar a informação uma forma perceptível. Quando falamos ou escrevemos, por exemplo, valemo-nos de um código que compõe a língua que utilizamos. Da mesma forma, quem nos ouve ou lê deve dispor do mesmo código a fim de que possa nos entender.

a) Codificar não significa apenas adotar um código, mas

também escolher, selecionar e ordenar os signos.

b) Decodificar significa traduzir o código e dar-lhe um sentido.

Há, também, outros códigos que não se submetem à linguagem verbal e que não precisam recorrer a ela para serem compreendidos: a música, os sinais de trânsito, a pintura, etc.

1.4.4. Mensagem

Toda forma codificada, isto é, toda combinação de signos destinada a transmitir uma informação específica constitui uma mensagem.

Uma mensagem é o conteúdo da transmissão de mensagens intercambiadas é uma interação, sendo necessárias pelo menos duas pessoas – o emissor e o receptor – para que ela ocorra.

Mensagem é uma informação transmitida.

1.4.5. Canal / Meio / Veículo

Para a mensagem chegar até o emissor, é necessário um veículo, um contato ou um canal que a transporte. Quando a mensagem é escrita, o canal, o veículo que a transporta são os raios luminosos que chegam à retina, permitindo a leitura. No caso das mensagens irradiadas, o canal são as ondas hertzianas; na mensagem televisionada, há dois canais; os raios luminosos para a visão e o ar para a audição; já na mensagem em Braille, o canal são as papilas dos dedos, o tato, as mãos.

Pelos exemplos, percebe-se que o canal pode ser:

- ✓ O meio de expressão da mensagem, como as próprias capacidades e os sentidos do homem: a audição, a fala, o tato;
- ✓ O meio pelo qual a mensagem é transmitida, como o ar, na propagação de ondas sonoras;
- ✓ O veículo pelo qual a mensagem é transmitida, como a televisão, o rádio ou o papel escrito em Braille. Canal é, então, o veículo que transporta o texto ou a mensagem. Ele funciona no circuito da comunicação, como o elemento comum ao codificador e ao decodificador.

1.4.6. Contexto

A produção e a recepção de mensagens estão condicionadas à situação (circunstância) ou à ambientação. A mensagem sem contexto pode não ser entendida ou pode ser compreendida de modo diferente da que o emissor pretende. Assim, não há texto sem contexto. Para o contexto português, chamar uma garota de rapariga é elogioso. Já para o contexto nordestino brasileiro, chamar uma garota de rapariga pode ser ofensa grave.

1.5. Funções da linguagem

1.5.1. Função Referencial, Informativa ou Denotativa

Quando a intenção do emissor é apenas transmitir a mensagem, de modo claro e objetivo, sem admitir mais de uma interpretação, com a finalidade de espelhar a realidade, empregando palavras no sentido denotativo, a linguagem assume uma de suas funções mais importantes: a função referencial, informativa ou denotativa. Esta função tem o predomínio do contexto, ou seja, a intenção de informar o conteúdo, o assunto, as idéias, os argumentos de uma

mensagem. A função referencial é sempre predominante em textos de jornais, revistas, livros, jornais, livros, jornais e didáticos.

1.5.2. Função Emotiva ou Expressiva

Observe os textos a seguir:

Eu nasci além dos mares,
Os meus lares,
Meus amores ficam lá!
- Onde canta nos retiros
Seus suspiros,
Suspeiros o sabiá

Casimiro de Abreu

“Houve um tempo em que a minha janela se abria para um terreiro, onde uma vasta mangueira alargava sua copa redonda. À sobra da árvore, numa esteira, passava quase todo o dia sentada uma mulher, cercada de crianças, e contava histórias. Eu não a podia ouvir, da altura da janela; e mesmo que a ouvisse, não a entenderia, porque isso foi muito longe, num idioma difícil. Mas as crianças tinham tal expressão no rosto, e às vezes faziam com as mãos arabescos tão compreensíveis, que eu, que participava do auditório, imaginava os assuntos e suas peripécias e me sentia completamente feliz”.

Cecília Meireles

Em ambos os textos, tanto no de Casimiro de Abreu como no de Cecília Meireles, há predominância da função emotiva ou expressiva da linguagem. Os textos mostram

escritores (emissores) voltados para si mesmos, para os seus próprios sentimentos, revelando o estado interior de cada um. Nota-se, por isso, a presença de verbos e pronomes em 1ª pessoa e de pontos de exclamação, reiterando os aspectos emocionais da linguagem dos emissores. Quando há predominância dessas características, pondo o emissor e seus sentimentos em destaque, pode-se afirmar que, prevalece a função emotiva ou expressiva da linguagem.

A função emotiva ocorre com maior frequência em textos poéticos, onde o aspecto subjetivo predomina:

“Meu sonho, eu te perdi, tornei-me um homem. O verso que mergulha o fundo de minha alma é simples e fatal, mas não traz carícia...”

Vinícius de Moraes

1.5.3. Função Conativa ou Apelativa

Haverá predominância da função conativa ou apelativa quando, na linguagem houver o desejo do emissor em atuar sobre o receptor, levando-o a uma mudança de comportamento. E isto pode acontecer por meio de uma ordem, um apelo, uma sugestão, uma súplica.

Trata-se, portanto, de uma linguagem usada para atrair a

atenção do receptor, influenciando a reação a uma mensagem.

Exemplo: Pelo amor de Deus, me ajude aqui! Rápido!!! Sarah! Venha aqui!

1.5.4. Função Metalingüística

É o próprio código lingüístico discutido e posto em destaque. Diz respeito às mensagens relativas ao conjunto de sinais usados na comunicação – o código. O dicionário é um exemplo de metalinguagem, pois ele utiliza a língua para falar dela mesma.

1.5.5. Função Fática

Põe o CANAL em destaque, verificando se o contato entre o emissor e o receptor continua sendo mantido.

Ex.: Expressões como: ALÔ, BOM dia, COM licença, Câmbio, Pois não, Está me ouvindo? Está me entendendo?

1.5.6. Função Poética

A mensagem é posta em destaque. O emissor tem uma preocupação especial na escolha das palavras, realçando sons que sugerem significados diversos, para expressar ou enfatizar mensagem.

1.5.7. Resumo das Funções da Linguagem

2. Referencial – enfatiza o contexto;
3. Emotiva – enfatiza o emissor (revela o estado interior do emissor);
4. Apelativa – enfatiza o receptor (é essencialmente a linguagem publicitária – persuade o receptor);
5. Metalingüística – enfatiza o código;
6. Fática – põe em destaque o canal;
7. Poética – põe em destaque a mensagem.

UNIDADE 2

Texto e leitura



2.1. Noção de texto

Para falar de texto é necessário definir o que é um texto. Podemos abraçar um conceito amplo, lato, de texto. Neste caso, incluiremos como texto, produções nas mais diversas linguagens. Seriam tratadas como textos as produções feitas com as linguagens das artes plásticas, da música, da

arquitetura, do cinema, do teatro, entre outras. Definições que se enquadram nesse caso são:

“A palavra texto provém do latim *textum*, que significa tecido, entrelaçamento. (...) O texto resulta de um trabalho de tecer, de entrelaçar várias partes menores a fim de se obter um todo inter-relacionado. Daí poder falar em textura ou tessitura de um texto: é a rede de relações que garantem sua coesão, sua unidade”. (INFANTE, Ulisses. Do texto ao texto. Curso prático de leitura e redação. Editora Scipione: São Paulo, 1991)

“...em um sistema semiótico bem organizado, um signo já é um texto virtual, e, num processo de comunicação, um texto nada mais é que a expansão da virtualidade de um sistema de signo.” (ECO, Umberto. Conceito de texto. São Paulo : T.A. Queiroz, 1984. p.4.)

Nesse sentido podemos entender a “leitura do mundo” de que fala Paulo Freire. É preciso ler o mundo, compreender as diversas manifestações das muitas linguagens com as quais temos contato o tempo todo.

Esse conceito lato de texto, apesar de aceito por muitos teóricos e de ser interessante por se tratar de uma abordagem geral da compreensão (uma vez que essa depende da conjugação de várias linguagens) é adequado a algumas situações, e ineficiente em outros casos. Se consideramos um conceito amplo de letramento, queremos que os sujeitos sejam capazes de “ler” os mais diversos “textos” nas mais diversas linguagens.

Aqui, vale a pena adotar a acepção de que “tudo é texto”. No entanto, para se fazer um estudo da leitura e da escrita, por exemplo, é preciso delimitar um pouco esse conceito. Se tudo é texto, lemos o quê? Tudo? Estudaremos o quê? Tudo? O professor que vai alfabetizar tem de

ensinar tudo? Se pensarmos que tudo é texto, poderemos cair em um conceito errôneo.

Se buscamos um objeto de estudo para fazermos ciência, a ampliação do conceito é extremamente perigosa e indesejada. Se tudo que vemos e ouvimos pode ser um texto, tudo pode ser texto, e o conceito se transforma em nada, pois é intratável, indefinível e, portanto, não nos serve. Nesse caso, a melhor definição de texto devem ser estas:

“O texto será entendido como uma unidade lingüística concreta (perceptível pela visão ou audição),

que é tomada pelos usuários da língua (falante, escritor/ouvinte, leitor), em uma situação de interação comunicativa específica, como uma unidade de sentido e como preenchendo uma função comunicativa reconhecível e reconhecida, independentemente da sua extensão.” (TRAVAGLIA, Luiz Carlos. Gramática e interação: uma proposta para o ensino de gramática no 1º e 2º graus. São Paulo: Cortez, 1997. p.67.)

Desse modo, podemos finalizar com o seguinte conceito: texto é um tecido verbal estruturado de tal modo que as idéias formam um todo coeso, uno, coerente. Suas partes devem estar interligadas e manifestar um direcionamento

único. Assim, se fragmentado, quebra. De diversas formas, mas não pode ser fragmentado. O texto, de diversas formas, lhe falta coerência, se as idéias são contraditórias, também não se constitui texto.

2.2. As possibilidades de leitura

A leitura de um texto não está nos devaneios interpretativos do leitor, mas está inscrita como possibilidade no texto.

Lido de maneira fragmentária, um texto pode dar a impressão de um aglomerado de noções desconexas, ao que o leitor pode atribuir o sentido que quiser. Desse modo, há várias possibilidades de interpretar um texto, mas há limites.

Determinadas interpretações se tornarão inaceitáveis se levarmos em conta a conexão, a coerência entre seus vários elementos. Essa coerência é garantida pela reiteração entre esses elementos, tais como: a reiteração, a redundância, a repetição e a recorrência a traços semânticos ao longo do discurso.

Para perceber as reiterações, o leitor deve tentar agrupar os elementos significativos que se somam ou se confirmam num mesmo plano do significado. Deve percorrer o texto inteiro, tentando localizar todas as recorrências, ou seja, todas as figuras e temas que conduzem a um mesmo bloco de significação. Essa recorrência determina o plano de leitura do texto.

Há textos que permitem mais de uma leitura. As mesmas figuras podem ser interpretadas segundo mais de um plano de leitura.

Quando se agrupam as figuras a partir de um elemento significativo, estamos perto de depreender o tema do texto. Dizer que um texto pode permitir várias leituras

não implica admitir que qualquer interpretação seja correta nem que o leitor possa dar ao texto o sentido que lhe for conveniente. O texto que admite várias leituras contém em si indicadores dessas várias possibilidades. No seu interior aparecem figuras ou temas que têm mais de um significado e que apontam para mais de um plano de leitura. Há outros termos que não se integram a um certo plano de leitura proposto e por isso são desencadeadores de outro plano. Portanto, devemos ter consciência de que mesmo que um texto não tenha apenas uma possibilidade de leitura, não devemos delirar em sua interpretação. A

leitura de um texto deve se dar dentro de seus limites semânticos e esse limite é imposto pelo texto como um todo e pelas escolhas feitas por quem o produziu.

2.3. Textos publicitários

Segundo Citelli (1985, p. 6) “o elemento persuasivo está colado ao discurso como a pele ao corpo”. Partindo dessa idéia podemos afirmar que nenhum texto é neutro, pois cada comunicação tem uma intenção e quer convencer o interlocutor sobre algo. Os textos que mais explicitamente tem intenção de convencer o receptor é o publicitário, isto é, a propaganda.

suposto de que a publicidade persuadindo o leitor e o espectador de comunicação, mais atrai a atenção do espectador. Entretanto, a mensagem publicitária se vale de soluções já codificadas. Nesse sentido, a publicidade não tem valor informativo, mas somente valor ideológico. Isto significa que uma propaganda tem a intenção de persuadir impondo a ideologia do que anuncia.

A propaganda repassa os valores da ideologia dominante, aqueles em que a sociedade acredita e mostra uma maneira de ver o mundo. Assim, é comum percebermos nos textos publicitários idéias como: valorização do sucesso, da beleza, do status, etc. Dessa forma, o signo persuasivo, o da propaganda, tem a intenção de alterar comportamentos ou maneiras de ver as coisas. A verdade da propaganda visa tornar-se a verdade de todos, impondo alguma idéia como a mais correta, ou a que trará sucesso, beleza, dinheiro, etc.

2.4. Coesão e coerência

O parágrafo é uma unidade do discurso que tem em vista atingir um objetivo e não se limita a determinar pausas. Sua finalidade não está limitada ao que é de ordem estrutural, mas estende-se à qualidade das idéias. Desse modo, idéias novas constituem parágrafos diversos. Conforme a estrutura do parágrafo, todo texto escrito pressupõe uma organização diferente do texto falado. A sua forma e estruturação são essenciais para a clareza da comunicação da mensagem, entretanto, outros elementos, como a coesão e a coerência, também contribuem para que esse discurso seja bem sucedido. A Coesão é a manifestação linguística da coerência e vem do modo como os conceitos e relações subjacentes são expressos na superfície textual. Responsável pela unidade formal do texto, a coesão controla-se através de mecanismos gramaticais (pronomes anafóricos, conjunções, etc.). Portanto, a coesão revela-se na escolha desses mecanismos.

A coerência, por sua vez, encontra-se nas partes que não são contraditórias, ou seja, as partes de um texto devem concordar entre si no que diz respeito às informações para que o mesmo seja coerente. Daí a necessidade de ordem e inter-relação. Quando falamos na necessidade de ordem, falamos que é preciso narrar fatos sequencialmente, pois o desenvolvimento de um “acontecimento”

depende do que foi dito anteriormente. Se não há ordem, o leitor se sente perdido e pode não reconhecer o objetivo do autor. Já quando falamos de inter-relação queremos falar da relação que é estabelecida entre os fatos, as idéias. É necessário que haja ligação entre o que é dito para haver coerência.

UNIDADE 3

Textos técnicos



3.1. Cartas comerciais

A carta comercial é um canal de comunicação muito usado no comércio e na indústria. A linguagem deste tipo de carta deve ser clara, simples, objetiva, formal e correta. O tratamento mais comum é V.S.^a (Vossa Senhoria).

A carta comercial segue as seguintes normas estéticas e formais:

- Papel de 21,0 x 29,7 cm (A-4);
- Impressão de um lado apenas do papel;
- 20 a 25 linhas por página;
- 60 a 70 toques por linha;
- Margens: direita (3 cm); esquerda (3 cm); superior (3 cm); inferior (3 cm);

- Usam-se espaços duplos;
- O vocativo de uma carta tem depois de si dois pontos;

- Antes da invocação, pode-se colocar um resumo da carta: ref.: (referência).

Vejam os modelos de cartas comerciais:

São Paulo, 12 de janeiro de 2008.

Senhor Diretor:

Estamos iniciando a comercialização de cartões de visita confeccionados pelas crianças carentes da comunidade Serro Azul. Tal iniciativa tem a intenção de incentivar a criatividade dos menores que ali moram e que agora fazem parte do projeto social que iniciamos nesta semana.

Convidamos V.S.^a a participar desse projeto, aceitando apreciar nossos cartões e assim se dessem, contratar os serviços do projeto.

Agradecemos, antecipadamente, em nome dos menores, a preferência que V.S.^a nos dará.

Atenciosamente,

Maria Beatriz Tramandeli
Diretora social
Projeto Serro Azul
MBT/HT

TIMBRE

5 espaços

DE 357/09

3 espaços

São Paulo, XX de xxxxxx de XXXX.

5 espaços

Ref.: solicitação de liberação de funcionários

3 espaços

Sr. Astrogildo:

3 espaços

Informamos V.S.^a de que no dia 21 de janeiro de 2009

o Centro de Educação Nacional oferecerá um curso de aperfeiçoamento. Portanto, solicitamos a liberação dos funcionários para que possam assistir ao curso. Esperamos resposta oficial sobre a liberação dos funcionários.

3 espaços

Atenciosamente,

3 espaços

Genésio Amaral Ribeiro

3 espaços

Anexo: Panfleto do curso

3 espaços

GAR/TF (iniciais do redator/iniciais do digitador)

3 espaços

c/c: Gerência de Recursos Humanos

a) Ata

Em assembleias gerais ou em reuniões é lavrado um documento que contém o resumo escrito dos fatos e resoluções, que se denomina ATA.

As atas são escritas em livro especial, cujas páginas são numeradas e rubricadas. Atualmente, está bastante difundido o uso de atas datilografadas, mas as normas são as mesmas. Não se diz “redigir uma ata” e sim “lavar uma ata”. A pessoa encarregada de numerar e rubricar as páginas do livro de atas terá que redigir o termo de abertura: “este livro contém XX páginas por mim numeradas e rubricadas e se destina ao registro de atas da Firma X”.

Na ata não se empregam parágrafos, porém, já se encontram exemplos de atas com parágrafos.

Não se admitem rasuras ou riscos. Em caso de engano usam-se as expressões corretivas “aliás”, “digo” e, logo a seguir, deve-se escrever a palavra certa.

Toda ata deve conter início, desenvolvimento e conclusão. Coloca-se, primeiramente, o número da ata e a natureza da reunião (reunião de diretoria, assembleia ordinária, extraordinária, etc.). Ainda no início da ata, faz-se referência à hora, ao dia, mês e ano, escritos por extenso. Outro item que constitui o início da ata é o local de reunião e das demais pessoas presentes.

O desenvolvimento é a 2ª parte da ata. Aí se resumem, ordenadamente, todos os fatos e decisões da reunião. A 3ª e última parte de que se compõe a ata é o encerramento, fecho ou conclusão, geralmente uma forma padronizada que conclui (ou encerra) a ata.

No caso da ata datilografada, no decurso da reunião, as anotações necessárias são feitas em escrita manual e, concluídos os trabalhos, a ata será datilografada em sua forma final. As atas datilografadas terão todas as linhas numeradas e o espaço que sobra à margem direita, preenchido com pontilhado.

Em resumo, a ata é um registro no qual se relata detalhadamente o que ocorreu em uma reunião, assembleia ou convenção. São elementos básicos de uma ata: data e hora da reunião, local, relação e identificação das pessoas presentes, declaração do presidente e secretário, ordem do dia, fecho.

- a) Introduções mais comuns em cartas comerciais
- Participamos-lhe que...
 - Desejamos cientificá-los de que...
 - Atendendo às solicitações da carta...
 - Com relação aos termos de sua carta...
 - Informamos V.S.^a de que...
 - Em vista do anúncio publicado no...

em...

- b) Fechos de cortesia
- Atenciosamente – para pessoas cargo semelhante ao do redator;
 - Respeitosamente – para pessoas com cargos importantes;
 - Com elevada consideração, abraça-o seu amigo – para pessoas íntimas;
 - Cordiais saudações – para pessoas muito amigas.

- c) Fechos que devemos evitar
- Aguardando suas notícias, aqui vai meu abraço;
 - Sem mais para o momento;
 - Subscrevo-me.

3.2. Modelos de documentos**Modelo**

EMPRESA DA UVA

CGC/ME...../.....

ATA DA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Realizada em de.....de

Hora/data/local: realizada às(horário por extenso) horas do dia ...de.....de....., na Avenida Deodoro, nº 19, São Paulo, Estado de São Paulo. EDITAL DE CONVOCAÇÃO: Publicado nos jornais Diário Oficial do Estado e Folha da Avenida, dos dias e de de

QUORUM DE INSTALAÇÃO: presentes acionistas

representando mais de um terço do capital social com direito a voto, conforme “livro de presença”.
PRESIDÊNCIA/SECRETARIA: presidida, nos termos do ar. 21, do Estatuto Social, por Terêncio Bertoldo Neves e secretariada por Gertrudes Helena Soares. **DELIBERAÇÕES:** os senhores acionistas, por unanimidade de votos, deliberam: aprovar a candidatura de Carminda de Abreu Silva à presidência da empresa. **APROVAÇÃO:** após sua leitura aos presentes, foi esta ata por todos eles aprovada e assinada. São Paulo, ...de de....., Terêncio Bertoldo Neves, Presidente; Gertrudes Helena Soares, Secretária; demais acionistas. A presente é cópia fiel do scinal transcrito no livro de atas de assembléia acionista da empresa. Gertrudes Helena Soares – secretária.

SECRETARIA DO COMERCIO DE UVAS DO ESTADO.

Certifico o registro sob o número.....em...
 Maraisa Costa,
 Secretária Geral.

a) Atestado

Atestado é uma declaração firmada por uma autoridade em favor de alguém ou algum fato de que se tenha conhecimento.

Modelo

ATESTADO DE FREQUÊNCIA

Atestamos para os devidos fins que brasileiro, portador do RG....., está matriculado no Colégio Assis sob o número de inscrição.....

Local e data

Assinatura da autoridade

Cargo

b) Aviso

O aviso caracteriza-se pela informação ou comunicado a alguém. É empregado no comércio, na indústria, no serviço público. A forma mais comum de aviso é aquele em que o empregador notifica a rescisão de contrato ao empregado: aviso prévio.

c) Circular

A circular caracteriza-se como uma comunicação que é dirigida a várias pessoas ou a um órgão. Tem intuito de transmitir avisos, ordens, instruções, etc.

Modelo

CIRCULAR

Senhores,

O diretor de nossa escola gostaria de informar só aceitará matrículas acompanhadas de cópias autenticadas dos seguintes documentos do aluno: Carteira de Identidade, CPF, comprovante de endereço e comprovante de escolaridade.

Além disso, as cópias deverão ser grampeadas ao

requerimento de matrícula para que não haja nenhum problema relativo à perda de documentos.

Fulano de tal
 cargo

d) Contrato

Contrato é um documento resultante de um acordo entre duas ou mais partes em relação a algo. Os contratos podem ser:

☒ Unilateral: uma parte promete e a outra aceita.

☒ Bilateral: as partes transferem mutuamente alguns direitos e reciprocamente os aceitam.

☒ Cumulativo: a coisa que cada uma das partes se obriga a dar ou fazer equivale à que tem de receber.

☒ Aleatório: o lucro que se há de receber do contrato é unicamente provável e incerto.

☒ Social: acordo tácito ou expresso entre o governante e os governados.

e) Convocação

Convocação é uma forma de comunicação escrita na qual se convoca alguém para determinada reunião.

MODELO

ASSOCIAÇÃO DOS PROFISSIONAIS DA EDUCAÇÃO ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA CONVOCAÇÃO

A Diretoria da APE, no exercício de suas atribuições, convoca a assembléia geral da APE para reunir-se, em caráter ordinário, na rua dos tecidos, nº 01, a 21 de janeiro de 200X, às 20 horas, para deliberarem sobre a seguinte pauta:

- 1 discutir sobre as aulas de fevereiro;
- 2 apreciar e aprovar o calendário letivo;
- 3 decidir sobre outros assuntos relevantes.

São Paulo, .../...../.....

Fulano de tal

Presidente

f) Declaração

Declaração é um documento em que se explica, manifesta opinião, depõe a favor de alguém.

Modelo
DECLARAÇÃO

ADEMIR DE PADUA, portador da Cédula de Identidade nº 1.356.567, residente na cidade de Santos, à Av. Deodoro da Fonseca, 248, apto 602, declara que o Sr PEDRO DA SILVA, filho de João da Silva e de Maria do Socorro, residente à Av. XV de novembro, 684, apto 701, é pessoa idônea, nada conhecendo de desabonador em sua conduta pessoal.

Local e data
Assinatura

g) Edital

É um ato de que se vale pessoa ou entidade para fins de comunicação, convocação, citação, abertura de concorrência, intimação, resultado de concursos, etc..., publicado em órgão da imprensa. O edital deve orientar o mais possível, os interessados no assunto.

CONDOMÍNIO DO EDIFÍCIO "MERIDIONAL"
ASSEMBLÉIA-GERAL EXTRAORDINÁRIA

EDITAL

Pelo presente, ficam convocados os senhores condôminos para uma Assembleia-Geral Extraordinária a ser realizada no dia 20 de julho, às 20:30 horas, em primeira convocação e, às 21:00 horas, em segunda convocação, no salão de festas do condomínio, a fim de deliberarem sobre a seguinte Ordem do Dia:

1. Leitura, discussão e aprovação da ata da última assembléia;
2. Obras: valores recebidos até esta data. Valores pagos. Contratos firmados e valores a pagar. Saldo existente. Cota extra necessária ao término das obras. Previsão par o término;
3. Solarium. Manutenção e reformas.
4. Assuntos gerais.

Data
Assinatura do síndico

h) Estatuto

Estatuto é o regimento que determina as normas de uma determinada organização, empresa, escola, fundação, etc.

Modelo

ESTATUTO SOCIAL DA (colocar a denominação social da associação)

ARTIGO 1º - DENOMINAÇÃO, SEDE, FINALIDADE E DURAÇÃO

(colocar a denominação social da associação), neste estatuto designada, simplesmente, como Associação (ou pela sigla se houver), fundada em data de (colocar datada), com sede e foro nesta capital, na (colocar endereço completo, inclusive CEP) do Estado de São Paulo, é uma associação de direito privado, constituída por tempo indeterminado, sem fins econômicos, de caráter organizacional, filantrópico, assistencial, promocional, recreativo e educacional, sem cunho político ou partidário, com a finalidade de atender a todos que a ela se dirigirem, independente de classe social, nacionalidade, sexo, raça, cor ou crença religiosa.

ARTIGO 2º - SÃO PRERROGATIVAS DA ASSOCIAÇÃO:

No desenvolvimento de suas atividades, a Associação observará os princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e economicidade e da eficiência, com as seguintes prerrogativas:

I. Acrescentar neste inciso todas as finalidades da Associação.

Parágrafo Único - Para cumprir suas finalidades sociais, a Associação se organizará em tantas unidades quantas se fizerem necessárias, em todo o território nacional, as quais funcionarão mediante delegação expressa da matriz, e se regerão pelas disposições contidas neste estatuto e, ainda, por um regimento interno aprovado pela Assembleia Geral.

ARTIGO 3º - DOS COMPROMISSOS DA ASSOCIAÇÃO

A Associação se dedicará às suas atividades através de seus administradores e associados, e adotará práticas de gestão administrativa, suficientes a coibir a obtenção, de forma individual ou coletiva, de benefícios ou vantagens, lícitas ou ilícitas, de qualquer forma, em decorrência da participação nos processos decisórios, e suas rendas serão integralmente aplicadas em território nacional, na consecução e no desenvolvimento de seus objetivos sociais.

ARTIGO 4º – DA ASSEMBLÉIA GERAL

A Assembléia Geral Deliberativa é o órgão máximo e soberano da Associação, e será constituída pelos seus associados em pleno gozo de seus direitos. Reunir-se-á na segunda quinzena de janeiro, para tomar conhecimento das ações da Diretoria Executiva e, extraordinariamente, quando devidamente convocada. Constituirá em primeira convocação com a maioria absoluta dos associados e, em segunda convocação, meia hora após a primeira, com qualquer número, deliberando pela maioria simples dos votos dos presentes, salvo nos casos previsto

nesto estatuto, tendo as seguintes prerrogativas.

- I. Fiscalizar os membros da Associação, na consecução de seus objetivos;
- II. Eleger e destituir os administradores;
- III. Deliberar sobre a previsão orçamentária e a prestação de contas;
- IV. Estabelecer o valor das mensalidades dos associados;
- V. Deliberar quanto à compra e venda de imóveis da Associação;
- VI. Aprovar o regimento interno, que disciplinará os vários setores de atividades da Associação;
- VII. Alterar, no todo ou em parte, o presente estatuto social;
- VIII. Deliberar quanto à dissolução da Associação;
- IX. Decidir, em última instância, sobre todo e

qualquer assunto de interesse social, bem como sobre os casos omissos do presente estatuto.

Parágrafo Primeiro - As assembleias gerais poderão ser ordinárias ou extraordinárias, e serão convocadas, pelo Presidente ou por 1/5 dos associados, mediante edital fixado na sede social da Associação, com antecedência mínima de 10 (dez) dias de sua realização, onde constará: local, dia, mês, ano, hora da primeira e segunda chamada, ordem do dia, e o nome de quem a convocou;

Parágrafo Segundo - Quando a assembleia geral for convocada pelos associados, deverá o Presidente convocá-la no prazo de 3 (três) dias, contados da data entrega do requerimento, que deverá ser encaminhado ao presidente através de notificação extrajudicial. Se o Presidente não convocar a assembleia, aqueles que deliberam por sua realização, farão a convocação;

Parágrafo Terceiro - Serão tomadas por escrutínio secreto as deliberações que envolvam eleições da diretoria e conselho fiscal e o julgamento dos atos da diretoria quanto à aplicação de penalidades.

ARTIGO 7º - SÃO DEVERES DOS ASSOCIADOS

- I. Cumprir e fazer cumprir o presente estatuto;

- II. Respeitar e cumprir as decisões da Assembléia Geral;

- III. Zelar pelo bom nome da Associação;

- IV. Defender o patrimônio e os interesses da Associação;

- V. Cumprir e fazer cumprir o regimento interno;

- VI. Comparecer por ocasião das eleições;

- VII. Votar por ocasião das eleições;

- VIII. Denunciar qualquer irregularidade verificada dentro da Associação, para que a Assembléia Geral tome providências.

Parágrafo Único - É dever do associado contribuir honrar pontualmente com as contribuições associativas.

ARTIGO 11 – DA APLICAÇÃO DAS PENAS

As penas serão aplicadas pela Diretoria Executiva e poderão constituir-se em:

- I. Advertência por escrito;
- II. Suspensão de 30 (trinta) dias até 01 (um) ano;
- III. Eliminação do quadro social.

ARTIGO 12 - DOS ORGÃOS ADMINISTRATIVOS DA INSTITUIÇÃO

São órgãos da Associação:

- I. Diretoria Executiva;
- II. Conselho Fiscal.

ARTIGO 29 - DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

A Associação não distribui lucros, bonificações ou vantagens a qualquer título, para dirigentes, associados ou mantenedores, sob nenhuma forma ou pretexto, devendo suas rendas ser aplicadas, exclusivamente, no território nacional.

ARTIGO 30 - DAS OMISSÕES

Os casos omissos no presente Estatuto serão resolvidos pela Diretoria Executiva, “ad referendum” da Assembléia Geral.

São Paulo, (mesma data de sua aprovação)

Presidente

Advogado
Nome:
OAB nº

i) Memorando

É um documento muito simples usado na correspondência interna de uma empresa. Traz impresso, abaixo do timbre, a expressão “Memorando” ou “Memorando Interno”. Logo abaixo, ao lado direito, há, também impresso, nº e “Em / /”, que você utiliza, respectivamente para, numerar e datar o memorando.

Na linha precedida de “DE”, você especifica o cargo de quem o envia, na linha precedida de “PARA”, o cargo de quem o recebe, e na linha precedida de “ASSUNTO”, um título para o assunto em questão.

O memorando deve ser desenvolvido de maneira sucinta e clara, usando-se apenas as palavras indispensáveis à clareza do assunto tratado. As expressões formais, muito usadas no encerramento da correspondência comercial, são dispensáveis no memorando, bastando a assinatura de quem o envia. Entretanto, algumas organizações adotam para seus memorandos uma forma de encerramento bastante simples: quando o memorando for dirigido a um superior hierárquico, o encerramento será feito através da palavra “Respeitosamente”. “Grato” e o encerramento usado no memorando em que é feita uma solicitação. Quando o memorando é trocado entre funcionários da mesma hierarquia, “Saudações” é a forma de encerramento usada.

j) Nota promissória

É uma promessa de pagamento feita pelo devedor ao credor. São requisitos essenciais da nota promissória:

- Denominação “Nota Promissória”;
- Importância a ser paga também por extenso;
- Nome da pessoa a quem a importância deve ser paga (credor);
- Assinatura do emitente (devedor).

k) Procuração

É um documento que autoriza uma pessoa a realizar negócios em nome de outra. Imagine a seguinte situação: você tem que viajar e não pode participar da reunião de condomínio. A solução é autorizar alguém a fazer isto no seu lugar. Você poderia redigir a seguinte procuração (observe atentamente as informações necessárias).

Modelo

PROCURAÇÃO

Por este instrumento particular de procuração, eu JOÃO JOSE, brasileiro, economista, casado, residente e domiciliado nesta cidade, à Rua do Príncipe nº 133, aptº 301 portador da Cédula de Identidade RG nº 1.220.945 e do CNPF nº 022.368.689-87, nomeio PEDRO SEBASTIÃO, brasileiro, casado, engenheiro, residente e domiciliado nesta capital, à Rua Anhaia nº 134, portador da Cédula de Identidade RG nº 9.238.568 e do CNPF nº 018.359.577-

92, para o fim específico de representar-me na reunião de condomínio do Edifício solar das Palmeiras, com poderes para votar e assinar documentos necessários ao bom e fiel cumprimento deste mandato.

Para maior clareza e fins de direito, firmo o presente.

Assinatura com firma reconhecida

l) Protocolo

É o registro dos atos públicos ou registro das audiências nos tribunais. Comercialmente, é como denominamos os registros de correspondência de uma empresa, ou registros de entrada e saída de materiais ou documentos.

Modelo

Destinatário data
 Nome:

 End.:

 Cidade: esta-
 do:.....
 Conteúdo:

 Recebido em/...../.....
 Carimbo e assinatura

m) Recibo

Recibo é um documento em que se declara o recebimento de algo.

RECIBO

Recebemos da MARCO INCORPORAÇÕES a importância de R\$ 10.000,00 (oitenta mil reais), como pagamento de comissões referente a venda de um apartamento situado à Av. Professor Urias, 742, Fazendinha – SP.

São Paulo, 10 de fevereiro de 200X.

Assinatura

Testemunhas:

1
 2

n) E-mail

Atualmente, as mensagens eletrônicas tem sido usadas com muita frequência. Esse tipo de mensagem, o popular e-mail, é como qualquer outra mensagem escrita, pois requer os mesmos cuidados: clareza, simplicidade, coerência devem estar presentes também na correspondência eletrônica.

Estruturalmente, o e-mail é semelhante à carta pessoal. O texto deve ter um vocativo (saudação inicial), a mensagem (texto), uma despedida (atenciosamente, cordialmente, respeitosamente) e assinatura.

UNIDADE 4**Relatórios administrativos****4.1. Noção de Relatório Administrativo**

Relatórios administrativos são comunicações elaboradas pelos membros de uma empresa. Geralmente são requeridas pelos administradores, gerentes, diretores. A importância desses textos não consiste em sua forma, mas sim em sua utilidade porque tem como objetivo prestar informações sobre a situação dos ocorrido dentro da empresa, como projetos, operações, etc. Portanto, o relatório administrativo é um recurso que facilita e organiza os trabalhos de uma empresa.

4.2. Estrutura do relatório

As estruturas mais comuns de relatório são:

- Apresentação de solução de problemas;
- Enumeração de fatos;
- Exposição temporal: cronologia dos fatos;
- Argumentação.

O esquema da apresentação que segue exposição cronológica dos fatos expõe o problema, depois as causas e efeitos e concluindo, a solução.

4.3. Técnicas para redação de relatórios

Aprender a elaborar relatórios requer treino, exercício contínuo. A primeira providência a ser tomada para fazer um bom relatório é um plano ou esquema, pois será útil

para a precisão e a qualidade do relatório. Esses esquemas filtram as informações para que o texto final não tenha dados irrelevantes.

Para que os relatórios sejam preparados com mais eficiência, deve-se considerar o tema, as circunstâncias, o receptor e reunir todas as informações relevantes antes de começar a escrevê-los. É preciso também escolher bem as palavras a serem utilizadas pensando no que seria mais agradável ao receptor.

Considerando que comunicação será eficaz se produzir a resposta desejada, é necessário poupar o receptor de informações inoportunas porque uma impressão positiva

sobre o relatório pode gerar uma resposta positiva. Portanto, a habilidade do redator não deve girar em torno apenas da capacidade de analisar situações, mas de inferir delas as reais necessidades do administrador da empresa.

UNIDADE 5**Revisão gramatical****5.1. CONCORDÂNCIA COM VERBOS SER/HAVER/FAZER**

O verbo ser, em geral, concorda com o sujeito.



Exemplo:

A flor é perfumosa.

Mariana é a alegria da família.

Mariana é as alegrias da família.

O verbo ser concordará com o nome da pessoa.

a) Horas – datas – distâncias: quando indica horas, datas, distâncias, o verbo SER, sendo impessoal (não tem sujeito), concorda com o predicativo, ou seja, com a palavra que indica horas, datas, distância.



Exemplos:

Que hora é?

Que horas são?

É uma hora.

Hoje são 25 de março.

São quinze quilômetros.

Hoje é 1º de abril.

b) Haver = existir ou acontecer é impossível (sem sujeito): verbo fica sempre na 3ª pessoa do singular.



Exemplos:

Na sala, existiam vinte lugares.

Na sala, devia haver vinte lugares.

OBS.: Existir concordará sempre com o sujeito já que

tem sujeito.



Exemplo:

Na sala, existem vinte lugares.

c) Fazer = é impessoal quando tempo transcorrido ou a transcorrer: verbo fica no singular.



Exemplo:

Ontem fez dois meses que ele se formou.

5.2. Acentuação – principais regras de acordo com o novo acordo ortográfico da Língua Portuguesa

5.2.1. TREMA

Não se usa mais o trema (¨), sinal colocado sobre a letra u para indicar que ela deve ser pronunciada nos grupos gue, gui, que, qui. Exceto para palavras de origem estrangeira, como Müller.

5.2.2. Principais regras

Mudanças nas regras de acentuação dos ditongos abertos *êi* e *ói* das palavras paroxítonas (palavras que têm acento tônico na penúltima sílaba).

O CORRETO

alcaloide
alcateia
androide
(verbo apoiar) apoia
(verbo apoiar) apoio
asteroide
boia
celuloide
claraboia
colmeia

Atenção: essa regra é válida somente para palavras paroxítonas. Assim, continuam a ser acentuadas as palavras oxítonas e os monossílabos tônicos Terminados em *éis* e *óis*).



Exemplos:

papéis, herói, heróis, dói (verbo doer), sóis etc.

2. Nas palavras paroxítonas, não se usa mais o acento no *i* e no *u* tônicos quando vierem depois de um ditongo decrescente.

O CORRETO

Baiuca
bocaiuva*

cauila**
feitura

* bocaiuva = certo tipo de palmeira

**cauila = avarento



Atenção:

1) se a palavra for oxítona e o *i* ou o *u* estiverem em posição final (ou seguidos de *s*), o acento permanece.



Exemplos:

tuiuiú, tuiuiús, Piauí;

2) se o *i* ou o *u* forem precedidos de ditongo crescente, o acento permanece.



Exemplos:

guaíba, Guaíra.

3) Não se usa mais o acento das palavras terminadas em *em* e *oos*.

O CORRETO

abençoo
creem
deem
enjoo
leem
perdoo

4. Não se usa mais o acento que diferenciava os pares pára/para, péla(s)/pela(s), pêlo(s)/pelo(s), pólo(s)/polo(s) e pêra/pera.



Atenção!

- Permanece o acento diferencial em *pôde/pode*. *Pôde* é a forma do passado do verbo *poder* (pretérito perfeito do indicativo), na 3.ª pessoa do singular. *Pode* é a forma do presente do indicativo, na 3.ª pessoa do singular.



Exemplo:

Ontem, ele não pôde sair mais cedo, mas hoje ele pode.

- Permanece o acento diferencial em *pôr/por*. *Pôr* é verbo. *Por* é preposição.

Exemplo: Vou pôr o livro na estante que foi feita por mim.

- Permanecem os acentos que diferenciam o singular do plural dos verbos *ter* e *vir*, assim como de seus derivados (*manter, deter, reter, conter, convir, intervir, advir* etc.).



Exemplos:

Ele tem dois carros. / Eles têm duas casas.

Ele vem de Sorocaba. / Eles vêm de Rondônia.

Ele mantém a palavra. / Eles mantêm a palavra.

Ele convém aos estudantes. / Eles convêm aos estudantes.

fantes de casas reais.

✓ Vossa Alteza Sereníssima (V. A. S.): para príncipes monarcas e Arquidukes.

✓ Vossa Alteza (V. A.): para duques.

✓ Vossa Excelência (V. Ex.^a): para Duques com Grandeza, na Espanha.

✓ Vossa Graça (V. G.): para Duques e Condes.

✓ Vossa Alteza Ilustríssima (V. A. Ilm.^a): para nobres mediatizados, como Condes, na Alemanha.

✓ O Mui Honrável (M. Hon.): para marqueses, na Grã-Bretanha.

✓ O Honrável (Hon.): para condes (The Right Hon.) viscondes, barões e filhos de duques, marqueses e condes na Grã-Bretanha.

Outros títulos

✓ Senhor (Sr.): para homens em geral, quando não existe intimidade

✓ Senhora (Sr.^a): para mulheres casadas ou mais velhas (no Brasil) ou mulheres em geral (em Portugal).

✓ Senhorita (Srt.^a): para moças solteiras, quando não existe intimidade (no Brasil).

✓ Vossa Senhoria (V. S.^a): para autoridades em geral, como secretários da prefeitura ou diretores de empresas

✓ Ilustríssimo (Il.mo): para pessoas comuns, no mesmo sentido de Senhoria, delegados, diretores de alguma autarquia.

✓ Doutor (Dr.): para empregado a quem possui doutorado. Modernamente é usado para tratar qualquer pessoa com um curso superior, erroneamente, principalmente médico e advogado que muitos se apresentam desta forma. O correto seria Ilmo Sr (°) Adv^o(°), Ilmo Sr Med^o(°), ...

✓ Arquitecto (Arq.^o(°)): para arquitetos (em Portugal).

✓ Engenheiro (Eng.^o(°)): para engenheiros (em Portugal).

✓ Comendador (Com.^o(°)): para comendadores

✓ Professor (Prof.^o(°)): para professores.

✓ Desembargador (Des.dor): para desembargadores

✓ Pastor (Pr.^o): para pastores de igrejas protestantes.

OBS.:

Embora os pronomes de tratamento sejam expressos na segunda pessoa (singular ou plural), a concordância verbal será feita na terceira pessoa (singular ou plural).



Exemplo:

Peço que Vossa Senhoria se digne responder ao meu

apelo. (e não vos digneis)

5.4. Uso do hífen

Uso do hífen com compostos

5.4.1. Usa-se o hífen nas palavras compostas que não apresentam elementos de ligação.



Exemplos:

guarda-chuva, arco-íris, boa-fé, segunda-feira, mesa-

redonda, vagalume, não-ninguém, porta-malas, porta-

* Exceções: Não se usa o hífen em certas palavras que perderam a noção de composição, como:

girassol, madressilva, mandachuva, pontapé, paraquedas, paraquedista, paraquedismo.

5.4.2. Usa-se o hífen em compostos que têm palavras iguais ou quase iguais, sem elementos de ligação.



Exemplos:

reco-reco, blá-blá-blá, zum-zum, tico-tico, tique-taque, cri-cri, glu-glu, rom-rom, pingue-pongue, zigue-zague, esconde-esconde, pega-pega, corre-corre

5.4.3. Não se usa o hífen em compostos que apresentam elementos de ligação.



Exemplos:

pé de moleque, pé de vento, pai de todos, dia a dia, fim de semana, cor de vinho, ponto e vírgula, camisa de força, cara de pau, olho de sogra

Incluem-se nesse caso os compostos de base oracional.



Exemplos:

maria vai com as outras, leva e traz, diz que diz que, Deus me livre, Deus nos acuda, cor de burro quando foge, bicho de sete cabeças, faz de conta

* Exceções: água-de-colônia, arco-da-velha, cor-de-rosa, mais-que-perfeito, pé-de-meia, ao deus-dará, à queimadura.

5.4.4. Usa-se o hífen nos compostos entre cujos elementos há o emprego do apóstrofo. Exemplos:

gota-d'água, pé-d'água

5.4.5. Usa-se o hífen nas palavras compostas derivadas

de topônimos (nomes próprios de lugares), com ou sem elementos de ligação. Exemplos:

Belo Horizonte — belo-horizontino
Porto Alegre — porto-alegrense
Mato Grosso do Sul — mato-grossense-do-sul
Rio Grande do Norte — rio-grandense-do-norte
África do Sul — sul-africano

5.4.6. Usa-se o hífen nos compostos que designam espécies animais e botânicas (nomes de plantas, flores, frutos, raízes, sementes), ten-

ham ou não elementos de ligação.

Exemplos:

bem-te-vi, peixe-espada, peixe-do-paráiso, mico-leão-dourado, andorinha-da-serra, lebre-da-patagônia, erva-doce, ervilha-de-cheiro, pimenta-do-reino, peroba-do-campo, cravo-da-índia

Obs.: não se usa o hífen, quando os compostos que designam espécies botânicas e zoológicas são empregados fora de seu sentido original. Observe a diferença de sentido entre os pares:

- a) bico-de-papagaio (espécie de planta ornamental) - bico de papagaio (deformação nas vértebras).
- b) olho-de-boi (espécie de peixe) - olho de boi (espécie de selo postal).

Uso do hífen com prefixos

As observações a seguir referem-se ao uso do hífen em palavras formadas por prefixos (anti, super, ultra, sub etc.) ou por elementos que podem funcionar como prefixos (aero, agro, auto, eletro, geo, hidro, macro, micro, mini, multi, neo etc.).

Casos gerais

1. Usa-se o hífen diante de palavra iniciada por h.

Exemplos:

anti-higiénico
anti-histórico
macro-história
mini-hotel
proto-história
sobre-humano
super-homem
ultra-humano

2. Usa-se o hífen se o prefixo terminar com a mesma letra com que se inicia a outra palavra.

Exemplos:

micro-ondas
anti-inflacionário
sub-bibliotecário
inter-regional

3. Não se usa o hífen se o prefixo terminar com letra diferente daquela com que se inicia a outra palavra.

Exemplos:

autoescola
antiaéreo
intermunicipal
supersônico
superinteressante
agroindustrial
aeroespacial
semicírculo

* Se o prefixo terminar por vogal e a outra palavra começar por r ou s, dobram-se essas letras.

Exemplos:

minissaia
antirracismo
ultrassom
semirreta

Casos particulares

1. Com os prefixos sub e sob, usa-se o hífen também diante de palavra iniciada por r.

Exemplos:

sub-região
sub-reitor
sub-regional
sob-roda

2. Com os prefixos circum e pan, usa-se o hífen diante de palavra iniciada por m, n e vogal.

Exemplos:

circum-murado
circum-navegação
pan-americano

3. Usa-se o hífen com os prefixos ex, sem, além, aquém, recém, pós, pré, pró, vice.



Exemplos:

além-mar
além-túmulo
aquém-mar
ex-aluno
ex-diretor
ex-hospedeiro
ex-prefeito
ex-presidente
pós-graduação

pré-bisposal
pró-europeu
recém-casado
recém-nascido
sem-terra
vice-rei

4. O prefixo co junta-se com o segundo elemento, mesmo quando este se inicia por o ou h. Neste último caso, corta-se o h. Se a palavra seguinte começar com r ou s, dobram-se essas letras.



Exemplos:

coobrigação
coedição
coeducar
cofundador
coabitação
coerdeiro
corrêu
corresponsável
cosseno

5. Com os prefixos pre e re, não se usa o hífen, mesmo diante de palavras começadas por e.



Exemplos:

preexistente
preelaborar
reescrever

reedição

6. Na formação de palavras com ab, ob e ad, usa-se o hífen diante de palavra começada por b, d ou r.



Exemplos:

ad-digital
ad-renal
ob-rogar
ab-rogar

Outros casos do uso do hífen

1. Não se usa o hífen na formação de palavras com não e quase.

Exemplos:

(acordo de) não agressão
(isto é um) quase delito

2. Com mal*, usa-se o hífen quando a palavra seguinte começar por vogal, h ou l. Exemplos:

mal-entendido

mal-entorçado
mal-limpo

* Quando mal significa doença, usa-se o hífen se não houver elemento de ligação. Exemplo: mal-francês. Se houver elemento de ligação, escreve-se sem o hífen. Exemplos: mal de lázaro, mal de sete dias.

3. Usa-se o hífen com sufixos de origem tupi-guarani que representam formas adjetivas, como açu, guaçu, mirim. Exemplos:

capim-açu
amoré-guaçu
anajá-mirim

4. Usa-se o hífen para ligar duas ou mais palavras que ocasionalmente se combinam, formando não propriamente vocábulos, mas encadeamentos vocabulares. Exemplos:

ponte Rio-Niterói
eixo Rio-São Paulo

5. Para clareza gráfica, se no final da linha a partição de uma palavra ou combinação de palavras coincidir com o hífen, ele deve ser repetido na linha seguinte. Exemplos:

Na cidade, conta-se que ele foi viajar.

O diretor foi receber os ex-alunos.

5.5. Concordância verbal e nominal

CONCORDÂNCIA NOMINAL

CONCORDÂNCIA

Concordância é, então, a harmonia de flexão de uma frase. Há dois tipos de concordâncias: nominal e verbal.

a. **Concordância nominal:** um adjetivo ou termo com valor de adjetivo (nome, numeral, artigo, particípio) concorda em gênero e número com o substan-

tivo que o acompanha.

Exemplo: Curvas traiçoeiras transformam os motoristas em pilotos de rali.

b. Concordância verbal: o verbo concorda em número e pessoa com seu sujeito.

Exemplo: Obras mal executadas criam armadilhas.

REGRAS ESPECIAIS DE CONCORDÂNCIA NOMINAL

a.1) Adjetivo anteposto: adjetivo antes de dois ou mais substantivos, concordará com o mais próximo.

Exemplo: Sentia, descompassado o coração e a alma.

ou Sentia, descompassada a alma e o coração.

a.2) Adjetivo propositivo: quando o adjetivo (ou a palavra com função de adjetivo) vier depois de dois ou mais substantivos, teremos as concordâncias:

✓ Com o substantivo mais próximo:

Exemplo: E as coisas, e os homens todos silenciosos.

Ou E os homens, e as coisas todas silenciosas.

✓ O adjetivo pode ir para o plural no mesmo gênero dos substantivos, se estes tiverem o mesmo gênero:

Exemplo: Flores, e folhas despedaçadas estavam ali.

✓ Se os substantivos fizerem gêneros diferentes: plural no gênero masculino.

Exemplo: Quadros e cortinas despedaçados estavam ali.

a.3) Dois adjetivos para um substantivo, determinados pelo artigo:

✓ Substantivo no singular:

Exemplo: Emília estuda a língua alemã e a inglesa.

Nós analisamos um produto nacional e um importado.

✓ O substantivo fica no plural e sem artigo para o segundo adjetivo:

Exemplo: Emília estuda as línguas alemã e fran-

cesa.

CONCORDÂNCIA DO NUMERAL COM O SUBSTANTIVO

a) Os numerais cardinais (um, dois ou três...) concordam com o substantivo a que se referem.

Exemplo: Havia, na reunião, duas mulheres. Apenas uma funcionária falou.

b) Mais de um numeral se refere a um mesmo substantivo:

✓ Os numerais cardinais de singular ou plural se os substantivos forem precedidos de artigo.

Exemplo: O primeiro e o segundo andar do edifício.

ou O primeiro e o segundo andares do edifício

✓ substantivo plural sem a repetição do artigo para o segundo elemento.

Exemplo: O primeiro e segundo andares..

✓ substantivo plural se antes dos numerais.

Exemplo: Os andares primeiro e segundo.

OUTROS CASOS DE CONCORDÂNCIA NOMINAL

a) É preciso – É necessário – É proibido – É bom:

✓ São invariáveis se o sujeito não estiver determinado.

Exemplos: É preciso muita pesquisa.
É bom plantação de erva-cidreira para afugentar formigas.
É proibido entrada de estranhos.

✓ São variáveis e concordam com o sujeito em gênero e número, se o sujeito estiver determinado.

Exemplos: É boa a plantação de erva-cidreira para afugentar formigas.
É proibida a entrada de estranhos.

b) Concordância do adjetivo (em função predica-tiva) com o sujeito:

✓ Predicativo e sujeito simples: o predicativo concorda com o sujeito simples.

Exemplo: Os meus olhos, permaneciam embaçados pela névoa.



- ☒ Predicativo e sujeito composto:

com predicativo após o sujeito: sujeito composto, mesmo gênero.

c) Mesmo – Próprio – Incluso – Anexo – Obrigado – Quite

Essas palavras concordam, geralmente com o nome a que se referem:

Exemplos: Os alunos mesmos organizaram o texto.

Dele próprio e dele mesmo a escritura do imóvel.

Estou quite com as minhas dívidas.

Muito obrigado – disse ele.

Muito obrigada – disse ela.

d) Bastante – Meio

☒ Se apresentarem como advérbio ficam invariáveis:

Exemplos: Perguntaram bastante sobre você.
A melancia estava meio estragada.

☒ Variam com valor de adjetivo ou numeral fracionário:

Exemplos: Faziam bastantes perguntas sobre você.
Meia melancia estava estragada.

OBS.: o mesmo ocorre com muito, pouco, longe, caro.

Exemplos: Os carros custaram caro.
Os carros caros são melhores.
Moram longe daqui.
Andamos por longes terras.

e) Só – A sós

☒ como advérbio (somente): é invariável

Exemplos: Todos concordam, só eles não.

☒ como adjetivo (sozinho): variável

Exemplos: As crianças permaneciam sós.

OBS.: A locução adverbial é invariável.

Exemplo: Os noivos ficam a sós.
A noiva ficou a sós em seu quarto.

f) Menos – Alerta – Pseudo – A olhos vistos

☒ São invariáveis

Exemplos: Na classe há menos moços que rapazes.
Trata-se de pseudo-especialista.
O dinheiro desapareceu a olhos vistos.

g) Possível

☒ Invariável com artigo no singular (expresso superlativo):

Exemplo: O candidato tentou obter o maior número de votos possível.

☒ Variável com artigo no plural:

Exemplo: As notícias que trouxe são as melhores possíveis.

h) Substantivos ligados por ou

☒ O adjetivo ficará no plural masculino:

Exemplo: É necessário o uso de camisa ou vestidos brancos.

☒ O adjetivo concorda com o mais próximo:

Exemplo: É necessário o uso de camisa ou vestido branco.

CONCORDÂNCIA VERBAL

O verbo concorda com o sujeito, portanto, para efetuar a concordância corretamente, é necessário reconhecer o sujeito da oração.

Tendo em vista que existem diversos tipos de sujeito: simples, composto, oculto, indeterminado, inexistente, e que o sujeito pode vir antes ou depois do verbo, constituindo diversas expressões diferentes. Existem várias regras de concordância do verbo, conforme for o tipo de sujeito.

Por isso, a partir de agora, veremos estas regras de concordância.

CONCORDÂNCIA DO VERBO COM O SUJEITO SIMPLES

Quando se trata do sujeito simples, antes ou depois do

verbo: ☒ se o sujeito simples for singular, o verbo fica no singular;

☒ se o sujeito simples for plural, o verbo fica no plural.

Exemplos: O disco voador apareceu.
Apareceu o disco voador.
Os astronautas desceram.
Desceram os astronautas.
Eu vi a nave.

Nós vimos a nave.

CONCORDÂNCIA DO VERBO COM O SUJEITO COMPOSTO

Quando se trata do sujeito composto antes do verbo, o verbo deve ficar no plural.

Exemplo: A lua e as estrelas surgiram

-  o verbo fica no plural ou concorda com o mais próximo.

Exemplo: Surgiram a lua e as estrelas.

-  Concordando com o sujeito mais próximo (se o mais próximo for plural, o verbo será apenas plural):

Exemplo: Surgiram as estrelas e a lua.

Concordância do Verbo com o Sujeito Composto por Pronomes Pessoais

-  eu, tu e ele → verbo correspondente → nós

Exemplo: Eu, tu e ele falamos.

-  Ela, tu e eu → verbo correspondente → nós

Exemplo: Ela, tu e eu falamos.

-  tu e eu → verbo correspondente → nós

Exemplo: Tu e eu falamos.

-  tu e ele ou ela → verbo correspondente → vós (vocês → exceção)

Exemplo: Tu e Marli ireis adiante (ou irão).

Tu e ele falais (ou falam).

-  Ele e ela → verbo correspondente

Exemplo: Ele e ela saíram.

5.6. TERMOS DA ORAÇÃO

- a) Essenciais: sujeito
predicado

- b) Acessórios: objeto (direto e indireto)
complemento nominal
agente da passiva
adjuntos (adnominais e adverbiais)
Aposto

Portanto, temos aí os termos da oração. É raro acontecer uma oração em que ocorram todos os termos. Porém, o sujeito e o predicado sempre aparecem, por isso são chamados termos essenciais.

Termos Essenciais da Oração

- a) Sujeito: é o termo sobre o qual o restante da oração diz algo.



Exemplo: A casa caiu ontem.

- b) Predicado: é o termo que contém o VERBO e informa algo sobre o sujeito.



Exemplo: A casa caiu ontem.

Observe:

Como “achar” o sujeito? Toma-se o verbo e a ele se faz a pergunta: Quem? Ou O que?
O que caiu? A casa (sujeito)

- c) Classificação do sujeito

c.1) Simples: apresentará um só núcleo (núcleo é qualquer substantivo, pronome ou palavra substantivada).



Exemplo: O lápis

c.2) Composto: apresentará dois ou mais núcleos.



Exemplo: O lápis e a caneta sumiram

c.3) Oculto ou Elíptico ou Desinencial: quando se trata dos pronomes eu, tu, ele, nós, vós e não aparecem na oração.



Exemplo: Vendi casas. (o sujeito oculto: eu)

c.4) Oração sem sujeito ou sujeito inexistente: verbos que indicam fenômenos da natureza (chover) ventar, etc), verbo haver no sentido de existir, verbo fazer, ser e estar sempre indicando tempo.



Exemplo: Choveu hoje.

Havia janelas.

Faz frio. (fazer)

É cedo. (ser)

Esta quente (estar)

c.5) Indeterminado: quando o verbo está na 3ª pessoa do plural e não aparece o sujeito nem antes nem depois do verbo.



Exemplo: Bateram à porta.
Venderam os terrenos da praia azul.

c.6) Paciente: recebe ou sofre a ação do verbo.



Exemplo: A montanha é removida pela fé. (não faz a ação de remover, recebe a ação da fé).

Obs.: O sujeito simples ou composto também pode ser chamado de sujeito agente.

- c.7) Vive-se bem aqui
índice de indeterminação do sujeito

5.7. ABREVIATURAS – SÍMBOLOS - SIGLAS

O dinamismo da vida moderna exige que o máximo de informações sejam fornecidas com um mínimo de palavras. É o que a teoria da comunicação convencionou chamar de ECONOMIA DE SIGNO.



Exemplos:

SÍMBOLO **Símb.**
SEM NÚMERO s/n
AVENIDA Av.

Essas expressões são denominadas abreviaturas, siglas ou símbolos, recursos lingüísticos que visam aproveitamento do espaço e do tempo na comunicação oral e escrita.

Abreviaturas

Forma reduzida ou abreviada de certas palavras ou expressões.

Exemplos: a.C. significa antes de Cristo.
R. significa rua



OBSERVAÇÕES

- a) Não se deve confundir abreviatura com abreviação. Abreviação é a redução de uma palavra e não a sua representação através de letras.

Exemplos: quilo = quilograma
foto = fotografia.

- b) Certas abreviaturas apresentam o plural com as letras maiúsculas dobradas.

Exemplo: AA = autores

- c) Às vezes, letras maiúsculas dobradas representam grau superlativo.

Exemplo: DD = digníssimo

- d) Algumas abreviaturas aparecem em casos de uso estritamente pessoal ou no âmbito interno de uma empresa, indústria ou repartição. Por isso, muitas vezes, podem fugir aos padrões convencionais.

Símbolos

Os símbolos são empregados, em geral, para expressar unidades de medida. Não levam ponto e, na maioria dos casos, são escritos com letras minúsculas e sem “S” para indicar plural, cuja forma é igual à do singular.

Exemplos:

- medidas lineares: mm (milímetro); cm (centímetro); m (metro); km (quilômetro) etc.

1 m

250 m

- unidades de superfície: mm² (milímetro quadrado); cm² (centímetro quadrado); m² (metro quadrado), km² (quilômetro quadrado); ha (hectare) etc.

1 km²

170 km²

- unidades de volume: mm³ (milímetro cúbico); cm³ (centímetro cúbico); m³ (metro cúbico) etc.

1 cm³

80 cm³

- unidades de massa: mg (miligrama); g (grama); kg (quilograma); t (tonelada) etc.

1 kg

60 kg

- tempo: h (hora); min (minuto); s (segundo).

10 h 15 min



OBSERVAÇÕES

Quando os símbolos têm srceem em nomes de pessoas (geralmente cientistas), vêm em maiúsculas, sem ponto e sem s para indicar plural. Mas virão em letra minúscula, se escritos por extenso e com s, se estiverem no plural. Veja:

watt(s) = W

joule(s) = J

ampère(s) = A

newton(s) = N

Siglas

Sigla é o nome dado ao conjunto de letras iniciais de um vocábulo (a qual, não raro, pode se transformar numa palavra toda), que compõem o nome de uma organização, uma instituição, um programa, um tratado etc.

Veja algumas particularidades das siglas:

- a) Siglas próprias ou puras: quando todas as letras iniciais que compõem o nome são escritas com letras maiúsculas:

PUC = Pontifícia Universidade Católica

FAB = Força Aérea Brasileira

- b) Siglas impróprias ou impuras: quando são formadas não só pelas letras iniciais, mas também por outras não-iniciais ou quando palavras componentes do nome são omitidas da sigla. Apenas a primeira é escrita com



maiúscula, a não ser que toda a sigla tenha menos de quatro letras:

Abigraf = Associação Brasileira da Indústria Gráfica

DSV = Departamento de Operações do Sistema Viário

- Siglas impronunciáveis: quando as letras não formam uma palavra, sendo pronunciadas uma a uma. São escritas com maiúsculas:

BNDE = Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico.

CEE = Comunidade Econômica Européia.

BNH = Banco Nacional da Habitação.

SFH = Sistema Financeiro da Habitação

FGTS = Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.

- Siglas pronunciáveis: quando as letras formam palavras, pronunciando-se a sigla inteira. Se cada letra da sigla corresponder a uma palavra, usam-se letras maiúsculas:

OPEP = Organização dos Países Exportadores de Petróleo

PIS = Programa de Integração Social



BIBLIOGRAFIA

BELTRÃO, Odacir; BELTRÃO, Mariúsa. Correspondência – linguagem & comunicação. São Paulo: Atlas, 1988.

MEDEIROS, João Bosco. Redação empresarial. São Paulo: Atlas, 1997.

.Correspondência – técnicas de redação criativa. São Paulo: Atlas, 1997

.Português instrumental. São Paulo: Atlas, 2000.

José de: INFANTE Ulisses. Gramática contemporânea da língua portuguesa. São Paulo: Scipione, 1997.

PEREIRA, Gil. C. A palavra: expressão e criatividade. São Paulo: Moderna, 1997.

BECHARA, Evanildo. Moderna Gramática Portuguesa. 28.ed. São Paulo: Nacional, 1983.

DOUGLAS, Tufano. Estudos da Língua Portuguesa. 2.ed. São Paulo: Moderna, 1990.

PASCHOALIN & SPEDOTO. Gramática, Teoria e Exercícios. São Paulo: FTD, 1989.

LIMA, Rocha; NETO, Barbadinho. Manual de Redação. Rio de Janeiro: MEC-FAE, 1984.

CHAMDOIRA, João Batista N.; RAMADAN, Maria Ivoneti B. Língua Portuguesa: Pensando e Escrevendo. São Paulo: Atual, 1994.

INFANTE, Ulisses. Do texto ao texto. Curso prático de leitura e redação. Editora Scipione: São Paulo, 1991.

ECO, Umberto. Conceito de texto. São Paulo : T.A. Queiroz, 1984. p.4.





EXERCÍCIOS

Português

1. Em relação ao processo de comunicação é correto afirmar:
 - a) Sons, gestos e palavras não fazem parte do processo comunicação.
 - b) ~~É que as pessoas falam e não ouvem, então o processo de comunicação se torna constante.~~
 - d) No contato com o mundo, as palavras são irrelevantes à compreensão do que nos rodeia.
2. Etimologicamente, comunicação significa:
 - a) Tornar comum, compartilhar opiniões, fazer saber, então, implica interação e troca de mensagens.
 - b) Fazer com que as pessoas se entendam.
 - c) Ser entendido com facilidade.
 - d) Tornar comum o que as pessoas falam.
3. No que diz respeito à comunicação, assinale o que seria um empecilho ao receptor da mensagem:
 - a) A capacidade de receber uma mensagem.
 - b) Nível de conhecimento insuficiente para a compreensão da mensagem.
 - c) Nível de conhecimento suficiente para entender o que o emissor diz.
 - d) Nível de estudo superior ao do emissor.
4. “Aló”, “Bom Dia”, “Com Licença”: temos a linguagem:
 - a) Fática
 - b) Referencial
 - c) Emotiva
 - d) Metalingüística
5. Em todo o ato de comunicação estão envolvidos vários elementos, dentre os quais podemos citar o “Canal” que é:
 - a) O destinatário da comunicação
 - b) O código comum a ambos
 - c) A forma codificada da comunicação
 - d) O suporte material que veicula a mensagem
6. Denominamos Código:
 - a) O conjunto de sinais estruturados, utilizados para a transmissão de sinais
 - b) Ao envio da escrita
 - c) Um tipo de informação
 - d) Normas de comunicação
7. Em relação à carta comercial, podemos dizer que:
 - a) É uma correspondência sempre informal.
 - b) É um tipo de correspondência não mais usado entre empresas.
 - c) É um canal de comunicação muito usado no comércio e na indústria.
 - d) É uma correspondência entre amigos.



8. Ata corresponde a:
- a) Documento lavrado por médicos.
 - b) Documento lavrado em reuniões ou em assembléias gerais.
 - c) Documento escrito por trabalhadores de uma empresa.
 - d) Documento escrito em somente em reuniões que decidem o futuro de funcionários de uma empresa.
9. Relatórios administrativos são:
- a) Cartas escritas aos administradores.
 - b) ~~Correspondências trocadas~~ Correspondências trocadas entre empresas.
 - c) ~~Cartas trocadas em reuniões~~ Cartas trocadas em reuniões.
 - d) comunicações elaboradas pelos membros de uma empresa.
10. Conforme o mais recente acordo ortográfico da Língua Portuguesa, é correto afirmar que:
- a) Não se usa mais tremas em palavras da Língua Portuguesa.
 - b) Não se usa mais acentos circunflexos.
 - c) Não se usa mais acentos graves.
 - d) Se usa acento somente em oxítonas,

DIREITO E LEGISLAÇÃO







INTRODUÇÃO

Caro aluno, seja bem-vindo à disciplina de Direito e Legislação. O objetivo principal da disciplina é que você adquira conhecimentos básicos do Direito Comercial, do Direito Civil e do Direito do Consumidor. Estas áreas serão palco de seu trabalho diário como Corretor de Imóveis, necessitando que sejam bem compreendidas para que você tenha tranquilidade e sucesso na carreira escolhida. Em cada unidade desta disciplina você conhecerá conceitos e exemplos que lhe darão fundamentos para entender como acontecem as transações imobiliárias e quais obrigações estão previstas em lei, para que você possa orientar corretamente os seus clientes.

Sucesso e bom estudo!



UNIDADE 1

As Fontes e a Divisão do Direito

SEÇÃO 1

As Fontes do Direito

No sentido jurídico, fontes são os elementos subsidiários, de auxílio, para formular e esclarecer normas e regras. Você já estudou que o Direito surgiu a partir das necessidades humanas e sociais, que mudam constantemente, com isso pode-se concluir que o direito é dinâmico, sendo revisto e atualizado conforme mudam estas necessidades.



O que são as Fontes do Direito?

Fontes do Direito são todas aquelas que criam ou inspiram a aplicação das regras do “mundo do dever ser” no “mundo do ser”.

Elas estão dispostas de modo hierárquico da seguinte forma:

- **FONTES FORMAIS:** Lei ; Analogia; Costumes; Princípios Gerais do Direito.
- **FONTES INFORMAIS:** Doutrina; Jurisprudência.



Qual o significado de cada uma das Fontes do Direito?

1ª) Lei – É a fonte primordial do Direito, é a norma imposta pelo Estado de observância obrigatória, assumindo uma forma coativa, devendo ser editada por um poder competente.



EXEMPLO:

A Lei 8.073 de 11/09/1990 é o Código de Defesa do Consumidor, que rege as normas e procedimentos da relação entre os consumidores e os fornecedores.

2ª) Analogia – É o procedimento mediante o qual se suprem as omissões da lei (falta de regulamentação), aplicando outra regra não específica, mas similar (aplicação

de regras de casos similares por inexistência de regra



EXEMPLO:

A aplicação da Lei referente a empresa jornalística a uma firma dedicada à edição de livros e revistas. Os tribunais brasileiros aplicaram a analogia para estender aos transportes rodoviários coletivos o conceito de culpa presumida criado pelo Decreto nº 2.681, de 7/12/1912, que regulou a responsabilidade civil das estradas de ferro.

3ª) Costume – O costume jurídico é a norma jurídica

que não faz parte da legislação. É criada espontaneamente pela sociedade, sendo produzida por uma prática geral, constante e prolongada. O costume, porém, não poderá ser aplicado se for contrário a uma determinação expressa em lei.

4ª) Princípios gerais do direito – São regras não impostas, mas que historicamente são tidas como matrizes da elaboração das leis (regras “mãe”).



EXEMPLO: A jurisprudência.

5ª) Doutrina – São textos, teses, e demais escritos e estudos sobre os variados ramos do Direito. Sua principal característica é o estudo científico e sistematizado, das leis e dos costumes realizado por especialistas, criando um arcabouço teórico auxiliar na conformação do Direito. A doutrina é o produto da reflexão e do estudo que os grandes juristas desenvolvem sobre o Direito.

6ª) Jurisprudência – São as decisões tomadas por juízes em cada caso concreto, que servem para auxiliar os demais operadores do direito em casos similares.



EXEMPLO:

A jurisprudência forma-se a partir das soluções adotadas pelos órgãos judiciais ao julgar casos jurídicos semelhantes.



Quais são os princípios básicos do Direito?

Ninguém pode descumprir a lei alegando que não a conhece.

✓ Não existindo lei específica para dirimir uma situação real, o juiz deve recorrer à analogia¹, aos costumes² e aos princípios gerais do direito (como a jurisprudência³). Portanto, além da lei, os juízes poderão utilizar, para proferir um julgamento, as demais fontes do direito, só não podem deixar de decidir a demanda.

✓ Na aplicação da Lei o Juiz atenderá aos fins sociais a que ela se dirige e às exigências do bem comum.

✓ A lei não pode prejudicar o ato jurídico⁴ perfeito, o direito adquirido⁵ e a coisa julgada⁶.



Quais os ramos que se divide o Direito?

Agora que você já sabe, em cima de que bases o Direito se sustenta e se estrutura, cabe-nos saber como o Direito se divide mais especificamente, ou seja, quais os seus diversos ramos.

A divisão do Direito em ramos, pela dinâmica da sociedade que evolui e se desenvolve, não é fixa. Conforme a evolução da sociedade, os ramos do Direito também evoluíram.

Para ilustrar esta evolução basta lembrar que somente em 1990, é que o Brasil passou a contar com uma Lei que regula as relações entre consumidores e fornecedores, o

Código de Defesa do Consumidor. Até então estas relações eram reguladas por outras leis inseridas entre outros ramos.

Há portanto muitas formas de classificar o Direito em ramos, mas para seu melhor entendimento, nesta unidade será apresentada uma classificação do Direito mais simples e genérica.

1 Analogia - Quando o direito moderno civil omitir sobre determinada situação o juiz se valerá de outras normas que se apliquem a situações similares para dizer o direito.

2 Costumes - Na falta de outras normas, portanto sem situações análogas, o juiz buscará decidir o direito conforme os costumes da região.

3 Jurisprudência é uma decisão já proferida por um tribunal em face de matéria de direito assemelhada.

4 Ato jurídico é todo ato lícito que tenha por fim imediato adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos.

5 Direito adquirido consiste na faculdade de continuar a extrair-se efeitos de um ato contrário aos previstos pela lei atualmente em vigor, ou, se preferirmos, continuar-se a gozar dos efeitos de uma lei pretérita mesmo depois de ter ela sido revogada. Portanto, o direito adquirido envolve sempre um dimensão prospectiva, vale dizer, voltada para o futuro. Se se trata de ato já praticado no passado, tendo aí produzido todos os seus efeitos, é ato na verdade consumado, que não coloca nenhum problema de direito adquirido.

6 Coisa julgada material é a eficácia, que torna imutável e indiscutível a sentença, não mais sujeita a recurso ordinário ou extraordinário.

o verdadeiro conhecimento e a possibilidade que a sociedade gostaria.



Exemplo

Uma pessoa poderia querer comprar um terreno para construir um estabelecimento industrial e outra gostaria de vender uma área. Essa relação só será possível se a sociedade aceitar a construção desse empreendimento nessa área, manifestando sua vontade através do zoneamento do solo feito pelo Estado. Assim, o profissional do ramo imobiliário se confrontará com diversos ramos do Direito e a forma mais simples de iniciar esse estudo é através do Direito Civil.

O Direito Civil trata das pessoas em geral, dos bens, pessoas, dos negócios jurídicos realizados numa transação, sobre as posses e propriedades, bem como sobre as obrigações e demais direitos das pessoas.



As Instituições e as Sociedades, no estudo do Direito, são denominadas pessoas?

Antes de você responder esta pergunta, é necessário ter conhecimento que, sob o ponto de vista jurídico, existem dois tipos de pessoas:

1. PESSOA FÍSICA

2. PESSOA JURÍDICA



Quais são as divisões do Direito?

O direito se divide em Direito Público e Direito Privado.

a) **DIREITO PÚBLICO:** regula as relações entre diferentes órgãos do Estado ou entre Estados e refere-se ao Direito do grupo, e os interesses da sociedade. Diz respeito às coisas do Estado. O Direito Público engloba o Direito Constitucional; o Direito Administrativo; o Direito Penal; o Direito Tributário; o Direito Processual e o Direito Internacional (quando relaciona as relações entre Estados).

b) **DIREITO PRIVADO:** diz respeito às relações entre os cidadãos e entre os cidadãos e o Estado, refere-se ao direito do indivíduo. Compõe o Direito Privado: o Direito Civil; o Direito Comercial; o Direito do Trabalho; o Direito Internacional (quando relaciona as ações dos cidadãos no seu âmbito privado).

SEÇÃO 2

O Direito Civil

Para o Corretor de Imóveis o ramo do Direito mais importante é sem dúvida nenhuma o Direito Civil porque esse regula as relações jurídicas entre as pessoas.

Outros ramos do Direito também são importantes, pois as relações entre as pessoas podem estar sendo feitas sem



À quem se denomina a Pessoa Física?

A pessoa física é o ser humano que por lei tem direitos e obrigações na ordem civil: direito à herança, direito de ter patrimônio, de ter um nome etc.

É sujeito de direitos e obrigações, ou seja, pessoa física, toda pessoa que nasce com vida. Enquanto não nascer com vida a pessoa (feto) tem expectativa de direito e não direito adquirido.

Quando se emprega a palavra homem, há referência a toda pessoa humana (homem ou mulher). É a pessoa natural, o indivíduo em si, o ser humano nascido com vida. Basta nascer com vida para que exista como pessoa. Antes, porém, de nascer com vida, não há personalidade: o que existe é apenas o feto, que não tem personalidade e que recebe o nome específico de nascituro.

Por nascituro, portanto, entende-se o feto já concebido e que se encontra no ventre materno. Do ponto de vista jurídico, não é uma pessoa. Levando-se em consideração,

todavia, a expectativa de que nasça com vida, o legislador resguarda os seus eventuais direitos, porque, se passar a ser pessoa, receberá ou transmitirá direito.

A existência da pessoa física ou natural termina com a morte.



O que vem a ser, no Direito, a capacidade de uma pessoa física?

Nascida com vida, a pessoa física passa a ter personalidade e, conseqüentemente, capacidade. Por capacidade há

de se entender a medida da personalidade. A personalidade pode ser de fato e de direito.

Todos os seres humanos nascidos com vida têm capacidade de direito, isto é, podem obter e gozar de direitos. Todavia, na prática, nem todos os seres nascidos com vida têm capacidade de fato, isto é, podem exercer estes direitos. Um exemplo é o recém nascido, que pode ser dono de um terreno, possuir capacidade de direito, mas não pode vendê-lo, por não possuir capacidade de fato. A capacidade de fato está dividida em três grupos, quais sejam: os incapazes (sem capacidade de fato alguma), os relativamente incapazes (com certas capacidades de fato)

Os capazes (que possuem plena capacidade de fato).



Quais pessoas são consideradas Incapazes?

Pessoa incapaz é aquela que não é portadora da capacidade de exercício (de fato). Há dois tipos de incapazes:

- **Absolutamente Incapazes** (sem capacidade alguma) e
- **Relativamente Incapazes** (com certas doses de capacidade).

a) Pessoas Absolutamente Incapazes

Aquele que é absolutamente incapaz não pode comparecer pessoalmente para praticar os atos da vida civil. Se o fizer, tal ato será nulo, ou seja, não produz nenhum efeito. O Código Civil de 2002 (que é a fonte formal (lei) do direito Civil) enumera as pessoas absolutamente incapazes:

- ✓ Menores de 16 anos.
- ✓ Os que por enfermidade ou deficiência mental não tiverem o necessário discernimento para praticar tais atos (sem discernimento algum).
- ✓ Os que não puderem exprimir a sua vontade, mesmo por causas transitórias.

b) Pessoas Relativamente Incapazes

O Código Civil também relaciona os relativamente incapazes:

- ✓ Maiores de 16 e menores de 18 anos.
- ✓ Os ébrios habituais (alcoólatras) e viciados em tóxicos, e os que por deficiência mental tenham seu discernimento reduzido (com certas doses de discernimento).
- ✓ Os excepcionais sem desenvolvimento mental completo.
- ✓ Os pródigos.



A incapacidade pode cessar?

Sim, a incapacidade pode cessar através de:

- ✓ Pela maioridade (18 anos completos).
- ✓ Pela emancipação.
- ✓ Pelo casamento.
- ✓ Pelo emprego em serviço público efetivo.

✓ Pela colação de grau científico em curso de ensino superior.

✓ Pelo estabelecimento civil ou de comércio, que proporcione ao maior de 16 anos, economia própria.



Como acontece o fim da personalidade de uma pessoa?

Assim como um dia passou a existir, a personalidade um dia deixa de existir, ocorrendo o chamado fim da personalidade, que se dá através das 03 (três) espécies jurídicas de morte.

A personalidade é terminada pela morte real, morte da vida física que se prova através de atestado de óbito.

- Morte civil: embora a viva a pessoa é considerada morta para certos atos.

- Morte presumida: quando não se sabe com certeza se a pessoa esta viva ou morta, mas pelo tempo de seu desaparecimento ou pelos fatos em que se encontrava quando da sua última notícia leva-se a crer pela sua morte.



O que é o Domicílio Civil de uma pessoa?

Considera-se o domicílio civil da pessoa natural o lugar onde ela estabelece sua residência com ânimo definitivo, ou qualquer uma das residências se a pessoa tiver mais de uma.



Exemplo:

Ânimo definitivo significa que a intenção da pessoa é que este endereço seja definitivo, ou seja, que ela não se mude tão logo. É onde você mora.

Pode ser considerado domicílio comercial o lugar onde a pessoa exerce a profissão.



Exemplo:

O domicílio comercial normalmente é onde você trabalha, regularmente.

A pessoa sem residência fixa pode ser considerada domiciliada onde quer que seja encontrada.



Exemplo:

Se você fosse filho de casal separado e morasse um pouco com a mãe e um pouco com o pai.



A quem se denomina a Pessoa Jurídica?

Pessoas jurídicas são entidades que a lei empresta a personalidade, outorgando-lhe a capacidade de ser sujeito de direitos e obrigações como se fosse uma pessoa natural, mas com regras próprias.

A pessoa jurídica tem personalidade distinta dos seus membros, podendo ser formada pelo conjunto de pessoas, ou de pessoas e bens.

**Exemplos:**

São Pessoas Jurídicas de direito público: a União, os Estados, os municípios, as autarquias (CRECI, COFECI, etc) e demais entidades de caráter público criadas por lei, ou por estas autorizadas.

As pessoas jurídicas são instituições que possuem vida própria independente de quem as criou.

As pessoas jurídicas possuem normas jurídicas específicas.

**Exemplo:**

A existência de um contrato social ou estatuto, que designe a responsabilidade de cada integrante. O patrimônio das pessoas

jurídicas não se confunde com o patrimônio dos seus integrantes, mas cada componente irá ser responsável pela sua participação na mesma.

O início da existência da pessoa jurídica de direito privado se dá com a inscrição de seus contratos, registros, atas etc. ou qualquer formal legal de formalização junto à sociedade e ao mundo do direito.



Uma característica fundamental das pessoas jurídicas é sua capacidade de assumir direitos e obrigações. Sua existência deve-se ao fato de que as pessoas necessitavam separar sua vida particular da sua existência enquanto instituição.

**Como são estabelecidas as Pessoas Jurídicas?**

As pessoas jurídicas podem ser estabelecidas em forma de corporações (conjunto de pessoas) ou de fundações (conjunto de bens). As corporações se dividem em associações e sociedades.

**Exemplos:**

- De sociedade simples: dois médicos constituem um consultório médico; dois dentistas constituem um consultório odontológico.
- De sociedade empresária: Siderúrgica Gerdau.
- De associação: Clube de Regatas do Flamengo.
- De fundação: Fundação Roberto Marinho

**Como se dá a extinção de uma pessoa jurídica?**

A extinção das pessoas jurídicas acontece:

- ✓ por conta de sua dissolução deliberada entre seus

membros (convencional),

- ✓ quando a lei determina (legal),
- ✓ quando acaba a autorização de sua existência (administrativa),
- ✓ pela morte de seus sócios (natural), ou
- ✓ por decisão judicial (judicial).

**O que é considerado o domicílio de uma pessoa jurídica?**

O domicílio da pessoa jurídica é

respectivas diretorias e administrações, ou onde elegerem domicílio especial no seu estatuto ou atos constitutivos. Pode ainda ser considerado domicílio o local onde esteja instalada a filial, se o negócio foi firmado diretamente com esta.

Sendo multinacional estrangeira, o domicílio será o local onde haja instalações da mesma no país.

**Exemplo:**

A Dell Computer é uma empresa multinacional, fabricante de computadores, com fábricas em todos os cantos do mundo. Aqui no Brasil, o seu domicílio será no endereço de sua fábrica, localizada na cidade de Guaíba, Estado do Rio Grande do Sul

SEÇÃO 3**Os Bens**

Bem é todo valor material ou imaterial que serve de objeto a uma relação jurídica suscetível de apropriação econômica pelo homem. Juridicamente bens e coisas são sinônimos. Os bens são de várias espécies. Estão assim classificados:

a) Bens Corpóreos e Bens Incorpóreos

- Bens corpóreos são aqueles que têm existência material e podem ser vistos e tocados.
- Bens incorpóreos são os bens que não têm existência física, somente podem ser concebidos pela inteligência,

como é o caso da moral.

b) Bens Móveis e Bens Imóveis

- **Bens móveis:** são os suscetíveis de movimento próprio, ou de remoção por força alheia, sem alteração da substância ou da destinação econômico-social. São aqueles que podem ser removidos de um lugar para o outro sem destruição.

**Exemplo:** Televisor.

As coisas de movimento próprio também são consideradas bens móveis. O cavalo, por



exemplo, é um ser movente (denominado juridicamente de “semovente”).

- **Bens imóveis:** são os que não podem ser removidos de um local ao outro sem destruição integral ou parcial, bem como aqueles considerados imóveis por lei.



Exemplo: Um terreno.

c) Bens Divisíveis e Indivisíveis

- **Bens divisíveis** são as coisas que podem ser partidas em porções reais e distintas, formando cada qual um todo perfeito.



Exemplo: 1Kg de farinha.

- **Bens indivisíveis** são as coisas que não possibilitam fracionamento; se vierem a ser divididas, o todo perde a sua utilidade.



Exemplo: um livro, uma mesa.

d) Bens Singulares e Coletivos

- **Bens singulares** são os que, embora reunidos, se consideram de per si, independentemente dos demais.



Exemplo: Uma casa, um relógio.

- **Bens coletivos** são aqueles vistos como uma unidade,

mas seus elementos componentes (coisas singulares) não estão ligados entre si. São também chamados universalidade.



Exemplo: um rebanho, um estabelecimento comercial, uma biblioteca etc.

e) Bens Fungíveis e Infungíveis

- **Fungíveis** são os bens que pode ser trocados por outros da mesma espécie, qualidade e quantidade.



Exemplo: 1 Kg de laranja comum

- **Infungíveis** são os bens insubstituíveis:



Exemplo: Quadro da Mona Lisa.

f) Bens Consumíveis e Inconsumíveis

- **Consumíveis** são aqueles que o uso implica imediata destruição de sua substância.



Exemplo: Chocolate.

- **Inconsumíveis** são os que seu uso não implica a diminuição ou destruição de sua substância.



Exemplo: Uma régua.

g) Bens Principais e Acessórios

- **Bens principais** são os que têm existência concreta, sem depender da existência de outro.



Exemplo: Um carro



- **Bens acessórios** são aqueles cuja existência depende do principal.



Exemplo: O pneu de um carro.

h) Bens Públicos e Particulares

- **Bens públicos** são os de domínio nacional pertencentes às pessoas jurídicas de direito público interno. Os bens públicos podem ser de uso comum do povo, podendo ser utilizados por qualquer pessoa. São bens de uso especial, utilizados para realização dos serviços públicos. Bens dominicais, que pertencem ao patrimônio disponível, que podem ser vendidos.



Exemplo: um orelhão, uma máquina escavadeira, um terreno sem utilização.

- **Bens particulares** são todos os outros bens, seja qual for a pessoa, à que pertencerem.

SEÇÃO 4:

Os Fatos Jurídicos

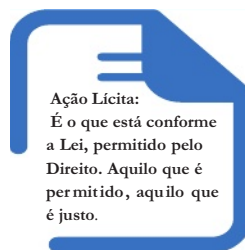
Todo acontecimento humano ou natural que cause repercussão no mundo jurídico é considerado fato jurídico.



O que pode ser considerado um Ato Jurídico?

Quando o ato é oriundo de ação humana lícita este é denominado de ato jurídico, quando a ação é ilícita é denominado de ato ilícito.

É uma espécie do gênero fato jurídico, porque é um acontecimento que, além de ocasionar repercussão na esfera do Direito, faz nascer, modificar ou extinguir direitos.



? Como pode ser dividido o Ato Jurídico?

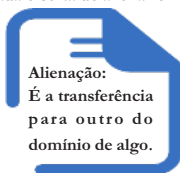
O ato jurídico pode ser dividido em:

✓ **Ato Jurídico** (propriamente dito): é aquele que cria, modifica ou extingue uma relação, com manifestação de vontade não intencional, ou seja, se pratica o ato, mas não com o fim específico.

 **Exemplo:** Uma criança que fiska um peixe em rio público passa a ser proprietário deste, embora sua vontade não tenha sido de passar a ser proprietário do peixe (não intencional);

✓ **Negócio Jurídico:** é aquele que cria, modifica ou extingue uma relação, com manifestação de vontade qualificada.

 **Exemplo:** A venda de uma casa em que as partes têm a intenção direcionada e certa de alienar o Bem.



? Quais são os elementos essenciais do Negócio Jurídico?

Para um negócio jurídico ser perfeito e válido, é preciso que reúna quatro requisitos essenciais:

- ✓ Agente capaz.
- ✓ Objeto lícito; possível, determinado ou determinável.
- ✓ Forma prescrita (estabelecida) ou não defesa em lei.
- ✓ Manifestação de vontade não viciada.

Veja a seguir mais detalhes sobre cada um deles.

a) AGENTE CAPAZ

Negócio jurídico é uma manifestação livre da vontade. Os incapazes, principalmente os absolutamente incapazes, não tem discernimento suficiente para manifestar livremente a sua vontade.

Por isso, o agente tem de ter capacidade do exercício (de fato) para praticá-lo, sob pena de o ato ser nulo, anulável ou inexistente.

? Quando um ato pode ser anulado?

Um ato poderá ser anulado, nos seguintes casos:

- Nulo de Pleno Direito, se praticado pessoalmente por absolutamente incapazes.

 **Exemplo:** compra de um terreno por um jovem de 10 anos.

- Anulável, se praticado pessoalmente por um relativamente incapaz sem estar assistido pelo seu representante legal.

 **Exemplo:** menor de 16 anos que compra um carro.

- Inexistente, se praticado em nome de um ser não humano.

 **Exemplo:** contrato firmado em nome de um cachorro.

b) OBJETO LÍCITO, POSSÍVEL E DETERMINADO

- **Lícito** é o que está de acordo com o direito, valendo dizer que o direito não garante transações contrárias aos princípios.

 **Exemplo:** ilícito é o ato de compra e venda de um pulmão humano.

- **Possível** é o objeto que é suscetível de apropriação humana.

 **Exemplo:** é impossível a compra e venda de um terreno na lua.

- **Determinado ou determinável** é a indicação precisa do objeto ou sua descrição mínima de reconhecimento.

 **Exemplo:** é indeterminado o negócio que vende um terreno no Texas sem expor qual seja a área.

C) A FORMA DO ATO JURÍDICO

Como regra, o negócio jurídico não depende de forma especial, mas a lei estabelece uma forma, a sua inobservância implica nulidade do ato, isto é, sem tal forma o ato não se realiza.

? Quais são os Elementos Acidentais do negócio jurídico?

Além dos elementos essenciais, o negócio jurídico pode conter elementos acidentais, que são a condição, o termo e o encargo.

a) A CONDIÇÃO

É a subordinação do negócio a evento futuro e incerto. Pode ser resolutiva ou suspensiva.

- **Resolutiva** é a condição que depois de acontecida resolve (põe fim) ao negócio jurídico.

 **Exemplo:** Se Maria se casar um dia eu não mais lhe pagarei a pensão. Assim, o casamento de Maria é um evento futuro e incerto que se acontecer põe fim ao negócio jurídico, o pagamento da pensão.



- Suspensiva é a condição que depois de ocorrida passa a dar validade ao negócio jurídico.

 **Exemplo:** Se Maria se casar eu lhe dou um carro. Assim, o casamento de Maria é um evento futuro e incerto que se acontecer dá início ao negócio jurídico, a alienação.

São lícitas, em geral, todas as condições não contrárias à lei, à ordem pública ou aos bons costumes, sendo ilícitas as que sujeitarem o negócio ao puro arbítrio de uma das partes.

b) O TERMO

Pode também ser do negócio (termo inicial) ou do termo (termo final)

Novamente inicial, é o evento futuro e certo que, ocorrido, passa a dar validade ao negócio.

 **Exemplo:** Quando Maria fizer 21 anos eu lhe darei um carro, enquanto final é o evento futuro e certo que ocorreu resolve o negócio. Quando Maria completar 21 anos ela não mais poderá morar de graça na minha casa. Salvo disposição legal ou convencional em contrário, computam-se os prazos, excluído o dia do começo, e incluído o do vencimento.

c) O ENCARGO

É a cláusula que não subordina o negócio ante sua ocorrência, mas que cria um ônus ou obrigação pela realização do negócio.

 **Exemplo:** Darei este imóvel a Maria, mas ela terá de cuidar da minha mulher.



O que são Defeitos do negócio jurídico?

Os negócios jurídicos, como já dito, necessitam de agente capaz, objeto lícito possível e determinado, bem como manifestação de vontade.

Ocorre, que este negócio pode apresentar vícios ou defeitos, que geram a sua anulação. O ato é anulável, a requerimento das partes, podendo ser ratificado e assim produzindo todos os efeitos, ou, produzindo efeitos tão somente até quando é reconhecida sua anulação.

Isto significa que, sendo detectado a presença de um defeito e este for desconsiderado pelas partes envolvidas, ele continuará a produzir os efeitos danosos esperados. Defeituoso pode ser o negócio por presença de:

- Vício no consentimento

 **Exemplo:** erro, dolo, coação, estado de perigo e lesão.

- Vício Social

 **Exemplo:** a simulação e a fraude contra credores.

A vontade é, pois, a base do ato, e para que esta exista validamente, é indispensável que a manifestação da vontade seja livre. Caso o agente, ao realizar o negócio jurídico, não tenha expres-

sado realmente a sua vontade, o ato é anulável.

1. O ERRO

Erro é falsa idéia espontânea sobre um negócio jurídico. Pode ser também a ignorância, no sentido de desconhecimento, do negócio. O erro não acontece somente em relação à pessoa. Pode dizer respeito também a objetos do negócio jurídico e a própria disposição legal.

O erro para anular o ato tem de ser substancial (sobre aspectos relevantes do negócio), escusável (justificável, desculpável) e real (efetivo causador de verdadeiro prejuízo).

 **Exemplo**

mulher em razão de sua condição e não contra si mesma, mas contra o filho, na realidade, pertence a terceiro, fica configurado o erro essencial quanto à pessoa do outro, investido de força suficiente à anulação do casamento.

2. O DOLO CIVIL

Dolo é o erro provocado por terceiro, isto é, alguém induz outra pessoa ao erro. Somente anula-se o negócio por dolo quando este alterar a essência do negócio (dolo principal), pois, se mesmo não ocorrendo o dolo o negócio se realizaria, não há vício (dolo accidental).

Da mesma forma somente o dolo com intenção de prejudicar (dolo “mau”) pode ser anulado, sendo que o dolo sem intenção de lesar (dolo “bom”) não gera vício.

 **Exemplo:** Num contrato de trabalho, o empregador

apresenta cifras falsas dos seus negócios para induzir o candidato ao emprego a crer em uma remuneração incerta, por meio de participação nos lucros, por exemplo. Por parte do empregado, ocorre quando apresenta credenciais falsas de sua habilitação ou competência profissional, com o fito de obter a colocação que almeja.

3. A COAÇÃO CIVIL

A coação civil pode ser entendida como sendo:

“... um estado de espírito em que o agente, perdendo a energia moral e a espontaneidade do querer, realiza o ato, que lhe é exigido.”

A coação, para viciar a declaração da vontade, há de ser tal que incuta ao paciente fundado temor de dano iminente e considerável à sua pessoa, à sua família, ou aos seus bens. Todas as táticas de coação usadas causam danos psicológicos. Algumas são consideradas crimes.

 **Exemplo:** A agressão física, sexual, ameaça, seqüestro, incêndios criminosos) enquanto outras agressões não são ilegais (por exemplo: insultar, xingar, interrogar os filhos).

4. O ESTADO DE PERIGO

Ocorre estado de perigo quando alguém na intenção de se salvar ou salvar alguém de sua família contrai uma obrigação excessivamente onerosa.



Exemplo: O Jornal “O Globo”, edição do dia 19 de agosto de 2003, relata o caso da Jornalista Juliana

Figueira, que se encontrava em casa à noite com duas amigas, quando começou a sentir uma fadiga na altura do baço. Em poucos segundos, mal conseguia ficar de pé. Telefonou para o médico e foi imediatamente para a emergência de um hospital particular no Rio de Janeiro.



Presença da documentação exigida e atendimento. Uma pessoa nessas condições não tem como argumentar ou discutir o valor a ser pago pelo atendimento. Imagina o exemplo de uma pessoa vítima de um infarto que comparece à emergência de um hospital. Fica totalmente à mercê do estabelecimento.

5. A LESÃO

Lesão existe quando uma pessoa com muitas necessidades, ou por inexperiência firma negócio jurídico desproporcional, isto é, com muitas vantagens para a parte adversa e poucas vantagens para si. Isto acontecendo de acordo com as situações cotidianas existentes no momento da celebração do negócio.



Exemplo: É o caso de alguém que, para pagar uma cirurgia urgente de pessoa da família, vende seu carro ou sua casa por preço vil. Essa venda pode ser anulada porque foi celebrada quando o vendedor encontrava-se em “estado de perigo”. Conceituando a lesão, ocorrida “sob premente necessidade, ou por inexperiência”, prescreve, objetivamente, que se aprecia “a desproporção das prestações segundo os valores vigentes ao tempo em que foi celebrado o negócio jurídico”.

A Lei também prevê dois tipos de defeito do ato, que embora não atingindo diretamente a vontade na sua formação, conduzem a idênticos resultados, anulando o negócio jurídico.

Estes atos são denominados vícios sociais, por afetarem diretamente a sociedade ou por prejudicarem terceiros:

6. A SIMULAÇÃO

Toda situação que tem por fim ocultar ou disfarçar intencionalmente a verdade, dando o negócio jurídico uma aparência não condizente com a realidade, sobre tudo objetivando enganar terceiros, chama-se simulação e pode ser anulado.



Exemplo: Assim, é nulo o contrato de compra e venda de imóvel quando o comprador, na sequência, transfere, por doação (ou mesmo por contrato de compra e venda), o bem para o filho do vendedor, provando-se

que ambos os negócios tinham por objetivo simular uma situação que fugisse ao disposto no artigo 496 do novo Código Civil:

“É anulável a venda de ascendente a descendente, salvo se os outros descendentes e o cônjuge do alienante expressamente houverem consentido”.

7. A FRAUDE CONTRA CREDORES

Fraude é o ato pelo qual o devedor sem bens suficientes para responder por suas dívidas (insolvente), transmite gratuitamente bem de seu patrimônio ou perdoa dívidas de terceiros, prejudicando os seus credores que diminuem

os chances de receber o crédito. O devedor fica insolvente após a transmissão gratuita ou a remissão.



Exemplo: Várias pessoas adquirem um automóvel (bem indivisível) e dentre elas está um relativamente incapaz que não foi assistido pelo seu representante legal. Decretada judicialmente a nulidade do negócio a pedido deste, necessariamente a sentença atingirá os demais adquirentes.



O que caracteriza um Ato Ilícito?

Ato Ilícito é aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar o direito e causar dano a terceiro, ainda que exclusivamente moral.

Podemos observar quatro tipos de atos ilícitos. Veja a seguir a diferença entre eles.

4. AÇÃO OU OMISSÃO

Para a configuração do ato ilícito necessário se faz a presença de uma ação contrária à lei ou uma omissão quando presente o dever de agir.



Exemplo: A ação ou omissão pode apresentar-se sob as formas mais diversas, sendo frequentemente difícil determinar até onde vão as obrigações internacionais do Estado. Entre elas, por exemplo, questões relativas às concessões ou contratos do Estado, às dívidas públicas, às prisões ilegais ou injustas e a da falta da proteção devida aos estrangeiros.

5. CULPABILIDADE

O segundo elemento é a culpabilidade que é uma das re-

sponsões pela fixação da indenização ao capitulo. A Culpabilidade pode ser representada como:

a) Dolo: quando agente age no intuito de cometer um ato ilícito.



Exemplo: venda de um terreno sem ser dono apenas para obter vantagem.

b) Negligência: quando o agente ignore a possibilidade do ato ilícito ocorrer.



Exemplo: adquirir um terreno sem consultar o estado tributário do mesmo.

c) Imprudência: quando o agente age em desconformidade com as regras existentes para o caso concreto.



Exemplo: falta de outorga uxória para venda de um imóvel.

d) Imperícia: quando o agente age como se tivesse (mas não tem) aptidão técnica para o caso.



Exemplo: agir como se fosse médico sem haver cursado medicina.



ATENÇÃO!

Cabe ainda expor que certos casos previstos em lei excluem a necessidade de se provar a culpabilidade, sendo conhecidos como de Responsabilidade Objetiva. Assim basta a presença da ação ou omissão, do nexo e do dano para que se tenha um ato ilícito. (ex. relações de consumo, atos praticados pela administração pública, etc).

6. DANO

Não basta que o ato tenha sido efetuado por ação ou omissão e tenha havido uma das formas da culpabilidade, há ainda que existir um dano (efetivo prejuízo a parte lesada) para que haja o ressarcimento.



Exemplo: Quando um cidadão tem seu veículo automotor danificado em decorrência de um buraco ou de um defeito no asfalto, ou mesmo por um serviço público efetuado incorretamente, deve procurar o Poder Público e solicitar o ressarcimento do dano. A reparação do dano está amparada no Novo Código Civil, que em vários artigos trata do assunto.

7. NEXO

O nexo se caracteriza como sendo o elo de ligação entre o dano, a culpabilidade e, a ação ou omissão.

O nexo representa uma relação necessária entre o resultado danoso e a ação que o produziu, de modo que esta, ou seja, a ação, é considerada como sua causa.

Repare-se que a ação ou omissão poderá ser a causa imediata do prejuízo, mas, se provado que foi a causa indireta, também será devida a indenização pelos danos causados.



Exemplo: Ao realizar uma reforma em sua residência, Pedro provoca o rompimento de um cano de água que, por sua vez, causa infiltração no imóvel do vizinho. Posteriormente, ocorre queda parcial do imóvel do vizinho de Pedro, em razão da infiltração de água, a causa imediata do dano foi a infiltração

de água nos alicerces do imóvel vizinho. No entanto, se provado que essa infiltração somente ocorreu por negligência de Pedro, ou seja, por uma causa remota mas com nexo entre o fato e o dano, caberá a Pedro indenizar os prejuízos causados.



O que vem a ser a Responsabilidade Civil?

A responsabilidade civil gira em torno de duas teorias: a subjetiva e a objetiva.

A teoria subjetiva tem por base a culpa do responsável. É claro que se não existir culpa não há indenização. Todavia, esta teoria não responsabiliza aquela pessoa que se portou de maneira irrepreensível, distante de qualquer censura, mesmo que tenha causado um dano.

A teoria objetiva da responsabilidade tem no risco sua viga mestra. O responsável pelo dano indenizará simplesmente por existir um prejuízo, não se cogitando da existência de sua culpabilidade, bastando a causalidade entre o ato e o dano para obrigar a reparar.



Exemplo: A responsabilidade civil do médico sempre provocou várias controvérsias. É claro que o médico, ao exercer suas atividades junto ao paciente, sua intenção é beneficiá-lo. Mesmo assim o dano pode surgir. Isso o obriga, pela teoria objetiva da responsabilidade, a reparar o prejuízo, pois uma vontade honesta e a mais cuidadosa das atenções não ex-

istem o direito de outrem. O certo é que os tribunais até aqui, em tempo, somente caracterizavam a responsabilidade médica diante de um erro grosseiro ou de uma forma indiscutível de negligência. Hoje a tendência é outra: apenas a inexistência de nexo de causalidade, de força maior, de atos de terceiros ou de culpa do próprio paciente isentariam o médico da responsabilidade. Infelizmente, a inclinação desses tribunais é retirar dos médicos uma série de privilégios seculares, mesmo sabendo-se que as regras abstratas da justiça nem sempre são de fácil aplicação nos complexos e intrincados momentos do exercício da Medicina. O médico passa a ser, a cada dia que passa, uma peça a mais, igual às outras, do organismo social.



Qual o valor da indenização?

O valor da indenização é fixado pelo juiz que busca verificar o tamanho da participação de cada parte na ocorrência do ato ilícito, bem como a intenção das mesmas e a extensão da lesão, sempre atento a que o valor da indenização não pode enriquecer uma parte, mas deve ser suficiente para punir a outra.

SEÇÃO 5:

O Direito das Obrigações e das Coisas

Direito das Obrigações, compreende o conjunto de normas que tratam das relações jurídicas entre duas ou mais pessoas, relacionado aos direitos e obrigações que estas

pessoas pactuam entre si.



Como se classificam as obrigações quanto ao seu Objeto?

As obrigações quanto ao seu objeto podem ser classificadas de três formas:

- ✓ De dar coisa certa ou incerta;
- ✓ De fazer;
- ✓ De não fazer.

1ª) De dar coisa certa ou incerta, em que, de

modo geral, uma pessoa se obriga (determinado) a dar coisa certa ou incerta. Se o devedor não está obrigado a aceitar bem diverso, podendo aceitá-lo por liberalidade pedindo abatimento no preço, ou não aceitá-lo requerendo perdas e danos. Sendo incerta a coisa e não especificado no contrato a quem cabe a escolha, este deve ser feita pelo devedor. Serve para coisa incerta a mesma regra das coisas certas.



Exemplo: O devedor se obriga a celebrar um contrato de locação; o credor se obriga a dar a quitação ao devedor; alguém se obriga a ser fiador, etc.

2ª) De fazer, que, de um modo geral consiste na obrigação de uma parte fazer algo para a outra. Se a obrigação de fazer for personalíssima, o credor pode exigir que o devedor a faça, não sendo obrigado a aceitar a realização efetivada por terceiro, podendo, no entanto aceitar que terceiro a realize com abatimento no preço, ou reclamar perdas e danos. O devedor não realizando a obrigação não personalíssima enseja o direito de co-credor fazer a mesma as custas do devedor.



Exemplo: A construtora tem de fazer a entrega das chaves do apartamento (obrigação de fazer).

3ª) De não fazer, que refere-se a obrigação que alguém tem de não praticar determinado ato. Basta a prática do ato pelo devedor para que surja o direito do credor reclamar perdas e danos. Se o ato for praticado por terceiro, não pode o credor reclamar perdas e danos do devedor, da mesma forma que este não fica desobrigado pelo fato de alguém já ter feito o que não podia, ou seja, persiste a obrigação de não fazer ao devedor mesmo que esta não seja realizada por outra pessoa.

Exemplo: A motorista do automóvel está proibida de estacionar o seu veículo em locais onde houver a placa indicativa correspondente. Ela portanto está obrigada a não praticar, ou a não fazer tal ato, perante o poder público.



Como se classificam as obrigações quanto aos seus Elementos?

Quanto aos seus elementos a obrigação pode ser classificada em:

1) Simples, em que existe apenas um credor, um devedor e um objeto.



Exemplo: A empresa Alfa Ltda (devedor) emite uma nota promissória a favor da empresa Beta Ltda (credor). Obrigou-se a pagar a importância constante naquele título (objeto). O favorecido terá o direito de exigir o pagamento daquele valor.

2) Compostas, em que um dos elementos (credor, devedor e objeto) seja mais do que um. A obrigação composta, também conhecida com complexa, pode se subdividir em:

a) Quanto ao objeto:

- Cumulativa, em que o objeto é mais de um. Marcada pela preposição “e”, isto é, pela soma de objetos.



Exemplo: O proprietário de uma galeria comercial (credor) aluga a loja 03 e a loja 25 (objetos) para o Sr. Waldomiro (devedor).

- Alternativa, em que o objeto é mais de um, mas para escolha, ou seja, embora sejam dois ou mais objetos apenas um será realmente absorvido pela obrigação. Marcada pela preposição “ou”.



Exemplo: O contrato de seguro fiança para a locação de uma loja na galeria comercial, determina que o bem que será dado como garantia, poderá ser o automóvel Santana ano 1997 ou uma sala na rua Antenor Lemes n.º 75.

b) Quanto ao credor ou devedor:

- Divisível: quando a obrigação pode ser dividida entre vários credores e/ou devedores.



Exemplo: a obrigação do pagamento do consumo de água de um prédio de apartamentos será dividida entre os moradores do prédio equitativamente.

- Indivisível: quando existe a obrigação a ser cumprida apenas por um devedor ou exigida por apenas um credor.



Exemplo: a obrigação do pagamento do consumo de água do apartamento de cobertura, que possui uma piscina privativa, será cumprida apenas pelo morador deste apartamento.

- Solidárias: quando existem vários credores que podem exigir uns pelos outros a obrigação, ou vários devedores que podem uns pelos outros cumprir a obrigação.



Exemplo: a obrigação do pagamento da anuidade de uma cooperativa pode ser exigida pelos vários cooperativados aos diversos cooperativados.



Como podem ainda ser classificadas as obrigações?

As obrigações ainda podem ser de meio ou de resultado.

São **de meio** quando o devedor se obriga a realizar determinada obrigação, mas não se responsabiliza pelo resultado.



Exemplo: a obrigação da prefeitura de repassar os recursos advindos do Governo Federal às famílias cadastradas no Bolsa-Família, sem a certeza de que as crianças estão realmente frequentando a escola.

São **de resultado**, quando o devedor assume o risco pelo objeto final.



Exemplo: a obrigação de ter de reparar o dano ao patrimônio público, causado por pichação.

Ocorre ainda a classificação quanto às obrigações civis, que são scrinadas pela lei e pelo acordo de vontades, pelas quais existe o dever de cumprir e o direito de exigir. Ou naturais em que prevalece a liberalidade, isto é, ao credor não assiste o direito de exigir e ao devedor a obrigação de fazer ou não fazer, por falta de contratação ou previsão da lei.

Podem, as obrigações também serem classificadas como, de execução instantânea, diferida ou periódica.

Instantânea é a obrigação que se realiza em um só ato.



Exemplo: pagamento, de uma só vez, da pensão alimentícia devida aos filhos, que ficaram com a sua ex-mulher.

Diferida, também é obrigação que se realiza em um só ato, entretanto ato futuro.



Exemplo: a obrigação de ter que arcar com as futuras despesas de ensino superior de seu filho, hoje menor de idade, que vive com sua ex-mulher.

Periódica é aquela que vai se realizando no decorrer do tempo.



Exemplo: a obrigação de ter que arcar com o pagamento de 1 salário mínimo, até a criança se tornar maior de idade, para a ex-mulher.



Como ocorre a transmissão das obrigações?

As obrigações tanto do devedor, como os direitos do credor podem ser transferidos.



✓ **Cessão de crédito:** quando se transferem os direitos do credor. Pela cessão de crédito a terceira pessoa passa a ser credor no lugar de quem era anteriormente. De regra a cessão de crédito não precisa de autorização do devedor.



✓ **Assunção de dívida:** quando se transferem as ob-

rigações do devedor. Pela assunção de dívida esta é passada para outra pessoa que se compromete a cumpri-la. A assunção de dívida precisa da autorização do devedor.



Exemplo: Se uma empresa se funde com outra, formando nova empresa, as dívidas de ambas são assumidas pela nova; houve portanto transmissão de débitos e substituição do devedor, sendo pois a assunção da dívida.



Como ocorrem os efeitos das obrigações?

Uma vez nascida a obrigação, esta cria para o devedor o encargo de realizá-la e para o credor o direito de exigí-la, no tempo e modo pactuados. Estes são os seus principais efeitos.

Outro importante efeito da relação jurídica obrigacional é o fato de a morte do devedor não fazer desaparecer a obrigação assumida, transferindo-se o seu cumprimento para os herdeiros.



Exemplo: A empresa Alfa S/A possui dívidas com o INSS e o diretor-presidente desta empresa vem a falecer. Neste caso, a obrigação de pagamento desta dívida passa a ser dos herdeiros (mulher e filhos) deste executivo.



Como se dá a extinção das obrigações?

A extinção das obrigações pode acontecer de dois modos:

1) Pelo cumprimento da prestação: tem-se o pagamento. Se o devedor executar a prestação assumida, extingue-se a obrigação.



✓ **Pagamento:** é o cumprimento da prestação por parte do devedor. Com o pagamento, vale dizer, com a realização da prestação assumida, extingue-se a obrigação.



Exemplo: a empresa Alfa S/A devia ao INSS e quitou a dívida através de pagamento.

2) Pela anulação ou substituição por outra: tem-se a novação, a compensação, a confusão e a remissão.



✓ **Novação:** é a criação de uma nova obrigação com a finalidade de extinguir a primeira, isto é, extingue-se uma obrigação pela criação de uma obrigação nova, destinada a substituí-la.



Exemplo: a empresa Alfa S/A pediu revisão do cálculo da dívida com o INSS e obteve resultado: sua dívida foi reduzida. Extinta a primeira foi substituída pela segunda, de menor valor.



✓ **Compensação:** é a extinção total ou parcial de duas obrigações em virtude de serem duas pessoas ao

mesmo tempo credora e devedora uma da outra.



Exemplo: A empresa Alfa S/A possui uma dívida com o INSS porém, também é fornecedora de equipamentos de informática ao mesmo instituto. Como o valor é muito parecido, foi efetuado um acordo de extinção através da compensação de dívidas.



Confusão: caso o credor se tornar herdeiro do devedor ou vice-versa, ou se um terceiro se torna herdeiro do credor e do devedor, surgirá a figura da confusão que tem por fim eliminar a dívida existente, devido à impossibilidade de o credor agir contra ele próprio.



Exemplo: O filho do proprietário da empresa Beta se casa com a filha do proprietário da empresa Alfa, a dívida se extingue.



Remissão: é o perdão da dívida por parte do credor, que renuncia a seu direito. É um ato de liberalidade por parte do credor que espontaneamente libera a dívida.



Exemplo: A empresa Alfa deve à empresa Beta um determinado valor. A empresa Beta resolve perdoar a dívida espontaneamente.



E se a obrigação for descumprida?

Quem descumprir uma obrigação no prazo se dá o nome de inadimplente. Para que uma pessoa se torne inadimplente, quando não há uma data certa para cumprimento das obrigações, é necessário fazer a sua constituição em mora, que nada mais é do que a notificação judicial ou extrajudicial de que a pessoa não cumpriu com a obrigação na data aprazada.



Exemplo: a empresa Alfa S/A deve à empresa Beta pelo fornecimento de materiais de escritório. O contrato não estipulava data de vencimento desta dívida, por isto a empresa credora decidiu constituir a dívida em mora, gerando uma notificação judicial contra a empresa Alfa S/A, sendo considerada inadimplente.

Caso a obrigação tenha data certa para cumprimento não se faz necessária a constituição em mora para gerar a inadimplência, bastando que a obrigação não se cumpra no prazo certo para que se tenha a figura do inadimplente (descumprido da obrigação).



Exemplo: A empresa Alfa S/A deve à empresa Beta pelo fornecimento de materiais de escritório. Caso a empresa Alfa não honre os pagamentos na data determinada pelo contrato, ela será considerada inadimplente.

A parte lesada pelo atraso da outra pode reclamar perdas e danos pelos prejuízos absorvidos e pela perda de lucratividade (lucros cessantes), sendo ainda lícito exigir

o cumprimento da obrigação acrescida de juros, correção monetária, honorários advocatícios e multa contratual, esta última se estipulada em contrato (cláusula penal).



Exemplo: Uma empresa varejista no ramo de confecções compra de uma indústria roupas de lã para as vendas de inverno, que deveriam ser entregues até o mês de junho. Entretanto, a fornecedora só entrega a mercadoria em outubro, quando o inverno já passou. Essa mora não diminuiu o patrimônio da empresa varejista, mas impediu que ela vendesse a mercadoria que comprara, com os lucros previstos. Deixou de ganhar dinheiro numa

época propícia.

SEÇÃO 6:

O Contrato



Como nasce um Contrato?

Entende-se por contrato o acordo de vontade de duas ou mais pessoas com a finalidade de adquirir, resguardar, modificar ou extinguir direitos (negócio jurídico). Forma-se o contrato pela conjunção de duas declarações de vontades concordantes.

Dois são os atos distintos necessários à formação de um contrato:



Proposta – uma das partes expressa a sua vontade, dirigindo-se à pessoa com a qual deseja contratar. É o momento inicial da formação do contrato; representa uma promessa dirigida à pessoa com a qual se contrata. Quem faz a proposta denomina-se proponente



Aceitação – esta outra pessoa deve manifestar-se no sentido de concordar ou sentido de discordar ou não com a oferta. Quem aceita a proposta é o aceitante. Se a declaração emitida e a declaração anteriormente expedida coincidirem, ocorre o nascimento do contrato.



No caso da recusa da parte contrária, o contrato não se forma.

A proposta e aceitação são, por conseguinte, elementos indispensáveis para a formação do contrato.

É preciso saber se o proponente e o aceitante estão em lugares diferentes no momento em que houve a proposta ou se estão comunicando-se pessoalmente. No primeiro caso, o contrato se diz entre ausentes; no segundo, entre presentes.



Como os contratos se classificam quanto a localização?

1) Contrato entre Presentes: se entre presentes, ou seja, se o proponente e o aceitante estão comunicando-se pessoalmente por ocasião da proposta, mesmo que isso ocorra por telefone, a proposta obriga o proponente a realizar o prometido, nas condições e no modo em que foi formulada, caso tenha sido imediatamente aceita. Caso contrário, o proponente não é obrigado a mantê-la. O proponente, se conceder à parte contrária um prazo para a resposta, não poderá retirá-la enquanto não transcorrer o prazo, sob pena de responder por perdas e danos.

 **Exemplo:** No caso de um proprietário de um estabelecimento comercial alugar para um lojista. O contrato é fechado entre os dois, estando presentes em cartório.

2) Contrato entre Ausentes: As partes contratantes, caso não estejam uma em presença da outra, devem comunicar-se através de correspondência para o aperfeiçoamento do contrato. Haverá, então, uma demora, tanto para a proposta chegar ao conhecimento do aceitante como para a aceitação chegar ao endereço do proponente. Portanto, tanto a proposta como a aceitação ocorre em momentos distintos e sucessivos para a efetiva formação do contrato

 **Exemplo:** Uma empresa envia catálogo de produtos ao cliente e este faz o pedido por correio eletrônico.

Como podem ser classificados os Contratos?

Os contratos podem ser classificados de variadas formas:

Unilaterais e bilaterais: unilateral é o que cria obrigação a apenas uma das partes, enquanto bilaterais criam obrigações para ambas às partes.

 **Exemplo:** Unilateral: a doação simples, o comodato; Bilateral: compra e venda, um transfere a propriedade da coisa e outro paga o preço.

- Gratuitos e onerosos: gratuitos são aqueles que em que apenas uma das partes auferir benefícios ou vantagens, ao tempo que oneroso é o contrato em que ambas as partes auferem benefícios e vantagens.

 **Exemplo:** Gratuito: a doação sem nenhum encargo; Oneroso: a compra e venda de um imóvel.

- Comutativos e aleatórios: os primeiros são de prestação certa e determinada enquanto aleatórios são aqueles que estão ligados a sorte, ao risco, ao acaso.

 **Exemplo:** Comutativo: numa compra e venda, o comprador sabe o valor da coisa que receber e o preço que terá de pagar, enquanto o vendedor já sabe o valor da coisa que vendeu e o preço que vai receber por ela; Aleatório: a compra de um bilhete de loteria: o comprador paga o preço certo, cum-

prindo a sua prestação, mas qual será a prestação do vendedor? Não sabe o vendedor quanto terá de pagar, ou se terá de pagar, enquanto o comprador não sabe o quanto irá receber ou se receberá.

- Paritários e de adesão: paritários são aqueles em que ambas as partes de comum acordo fixam as regras do contrato, sendo que de adesão são aqueles em que as cláusulas são fixadas unilateralmente por um dos contratantes e aceitas em massa pelo outro, que nada destas pode reclamar.

 **Exemplo:** Paritários: um contrato de prestação de serviços de manutenção em um condomínio / Adesão: um contrato de abertura de conta em um banco, onde já vem impresso e o cliente nem o gerente do banco tem o poder de alterá-lo.

- De execução instantânea, diferida ou de trato sucessivo: instantâneos são aqueles que se consumam em apenas um ato, assemelhado ao diferido, só que o ato neste é futuro, já o de trato sucessivo é aquele que vai se realizando em partes.

 **Exemplo:** compra e venda à vista / prestação de serviços e compra e venda à prazo.

- Personalíssimos e impessoais: personalíssimos são aqueles contratos realizados em atenção ao estado de certa pessoa, pois não podem ser celebrados por ato entre vivos ou causa mortis, impessoais são aqueles que não levam em conta exclusivamente o estado pessoal de certo contratante.

 **Exemplo:** culturais, profissionais, artísticos / entre empresas.

- Individuais e coletivos: individual é o que diz respeito ao interesse de apenas uma pessoa, enquanto coletivo representa um gama de pessoas, uma coletividade.

 **Exemplo:** Na compra e venda, pode uma pessoa contratar com outra ou com um grupo de pessoas / as convenções coletivas de classe de trabalhadores.

- Principais e acessórios: os principais têm existência própria e os acessórios dependem dos primeiros para existirem.

 **Exemplo:** compra e venda; locação / cláusula penal, fiança, etc.

- Solenes e não solenes: estes não obedecem a qualquer forma legal, enquanto aqueles possuem forma a ser respeitada.

 **Exemplo:** escritura pública na alienação de imóvel, testamento, etc. / contratos de locação e comodato.

- **Consensuais e reais:** consensuais são aqueles que se perfazem com o consentimento, ao tempo que reais se aperfeiçoam com a tradição.



Exemplo: compra de bens móveis / os depósitos e o comodato.

- **Nominados, inominados, mistos e coligados:** nominados são aqueles previstos em lei; inominados os que não possuem previsão legal, exige uma minuciosa especificação dos direitos e obrigações de cada parte, por não terem uma disciplina legal; mistos são os contratos resul-

tantes da inibição de vários contratos formando uma nova fonte de inibição de vários contratos, os chamados que surgem da união de outros, mas que mantêm as características de seus srcinadores.



Exemplo: Nominados: contratos de compra e venda, de doação, e de locação – Inominados: são os que resultam de um acordo de vontades, não tendo, porém, as suas características e requisitos definidos e regulados na lei – Coligados: o contrato celebrado pelas distribuidoras de petróleo com os exploradores de postos de gasolina, que engloba, em geral, várias avenças interligadas, como fornecimento de combustíveis, arrendamento das bombas, locação de prédios e financiamento, etc.



O que são Vícios Redibitórios?

Os objetos dos contratos comutativos podem apresentar defeitos ou vícios ocultos que as partes desconhecem, tornando impróprio o bem para uso ou diminuindo seu valor.

Nestes casos o adquirente pode rejeitar o objeto e resolver pôr fim ao contrato, ou requerer diminuição do preço, através das conhecidas ações edilícias, que podem ser redibitórias, quando a parte deseja rescindir o contrato, ou estimatória, quando a parte deseja o abatimento no preço do bem adquirido.



Exemplo: na aquisição de um apartamento, o comprador descobre que as paredes estão apresentando rachaduras que podem comprometer a integridade da construção.

A ação redibitória vai exigir a substituição do bem adquirido por outro (ou devolução do valor pago), no caso

de não haver possibilidade de reparação; ou a ação será estimatória, no caso de ser possível a reparação, porém com a redução do preço anteriormente acertado no contrato.

O prazo para propositura das referidas ações que visam discutir os vícios redibitórios é de trinta dias para os bens móveis e um ano para os imóveis, a contar da transmissão do bem.

Ação Edilícia:

No caso de garantia por vícios redibitórios, as ações cabíveis são as edilícias, quais sejam:

- a) a redibitória, em que se tem a entrega por parte do vendedor do recebido, mais perdas e danos; e
- b) a estimatória, em que se tem o valor do objeto contratual reavaliado a fim de que o valor do bem fique compatível com a qualidade do mesmo perdida, sem culpa do adquirente.



O que é Evicção?

Evicção é a perda do bem em virtude de decisão judicial, ou seja, as partes podem ajustar a garantia de que o vendedor garanta ao comprador todos os direitos de posse ou propriedade contra decisões judiciais que possam atribuir a posse ou a propriedade a terceira pessoa.

A garantia contra evicção existe pela lei, não precisando de disposição contratual para tanto. As partes podem as partes ampliar, diminuir ou até excluir o direito de garantia contra evicção mediante cláusula no contrato.



Exemplo: A empresa Alfa Ltda adquire um veículo de Beta Ltda, por um contrato de compra e venda regularmente estipulado; pagou o preço e registrou o veículo em seu nome, no órgão competente. Todavia, alguns meses depois, aparece um Oficial de Justiça com a polícia e apreende aquele veículo, levando-o das mãos da compradora. O Oficial de Justiça apreendeu aquele veículo, em cumprimento de um mandato judicial; a justiça dera uma sentença, declarando como proprietária dele uma outra pessoa, a Gama Ltda. Sem que Alfa Ltda soubesse, Gama Ltda entrara na justiça, reclamando a posse e a propriedade do veículo, e obteve para si a procedência da ação. Alfa Ltda foi obrigada a entregar o veículo, pois era uma determinação judicial, embora fosse um adquirente de boa-fé. Acontece, porém, que a vendedora do veículo, a Beta Ltda não poderia ter vendido aquele veículo. Alfa Ltda foi vítima de evicção, pela qual ela perdeu a posse de uma coisa que adquiriu, mas a justiça decidiu que a legítima proprietária dessa coisa era a Gama Ltda.



Como ocorre a extinção de um Contrato?

✓ **Execução:** é a forma normal de extinção de um contrato, também chamada de solução. Observa-se quando todas as partes cumprem as obrigações decorrentes do contrato.



Exemplo: Contrato de compra e venda em que um fumante compra um maço de cigarros e paga o preço dele: o vendedor entregou a mercadoria e o comprador pagou o preço. Se as duas partes cumpriram sua prestação, o contrato deixou de existir, extinguiu-se. É a natural solução do contrato; atingiu

seu objetivo.

✓ **Resolução:** rescindida pela inadimplência.

 **Exemplo:** quando um comprador vai a uma loja adquirir um fogão e assume várias prestações futuras. Se este comprador não cumprir o contrato e não pagar as prestações, o contrato pode ser extinto e o bem ser devolvido à loja.

✓ **Resilição:** rescindida pelo interesse das partes em por fim ao contrato.

 **Exemplo:** no contrato de trabalho, em que é chamada erroneamente de rescisão. O empregador não pretende mais manter a relação contratual trabalhista com seu empregado e lhe dá aviso de sua decisão.

✓ **Morte do contratante:** quando o contrato é pessoalíssimo.

 **Exemplo:** o contrato judicial de casamento é extinto com a morte de um dos consortes.

Quais são os tipos de Contratos existentes?

Inúmeras são as espécies de contratos típicos previstos na lei. Entretanto você vai estudar aquelas que mais condizem com a profissão do corretor de imóveis.

1) CONTRATO DE COMPRA E VENDA

O contrato de compra e venda é um só, apesar de denominar-se compra e venda. Uma compra sempre pressupõe uma venda e vice-versa. É aquele segundo o qual o vendedor se obriga a transferir o domínio de uma coisa ao comprador, mediante o pagamento, por este, de certo preço em dinheiro.

Para o aperfeiçoamento do contrato basta a presença do acordo de vontades do comprador e do vendedor sobre um objeto (a coisa negociada) e a existência do preço. Mas o contrato não significa a transferência da propriedade da coisa, isto porque o contrato de compra e venda, por si só, não transfere a propriedade das coisas. Ele cria apenas uma obrigação (promessa) de transferir a propriedade.

Para a transferência da propriedade da coisa é preciso, após realização do contrato, a efetiva entrega da coisa, no caso de bens móveis, ou registro da escritura no cartório no caso dos imóveis.

 A compra e venda podem conter algumas cláusulas que lhe atribui características especiais, a saber:

✓ **Retrovenda:** quando o vendedor assegura o direito de ter preferência na aquisição do bem quando o comprador resolver aliená-lo.

✓ **Preempção ou preferência:** direito do condômino ter preferência em adquirir o imóvel locado. Ex.: no caso de venda um imóvel onde reside, o condômino passa da condição de proprietário à de locatário. A preempção assegura à este o direito de readquirir a coisa que foi sua, caso o atual proprietário pretenda vendê-la.

- **Reserva de domínio:** cláusula que dispõe que enquanto não for pago todo o preço ajustado pelo bem a propriedade é do vendedor, podendo este reaver o bem em caso de inadimplência. Este caso é muito comum nos parcelamentos do pagamento.

2) CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

É o contrato mediante o qual uma parte se obriga a prestar determinado serviço em troca de retribuição. É um contrato bilateral, oneroso e consensual.

 **Exemplo:** Contrato entre duas empresas de forma que uma delas prestará serviço de limpeza e portaria à outra.

3) CONTRATO DE MANDATO

Mandato, por sua vez, é o contrato segundo o qual uma pessoa se obriga a praticar atos ou a administrar interesses em nome e por conta de outrem. O traço característico do mandato é a representação, isto é, alguém, não podendo ou não querendo realizar determinado ato jurídico, outorga poderes à outra pessoa para representá-lo.

Quem confere os poderes para a prática dos atos tem o nome de mandante; aquele à quem os poderes são conferidos chama-se mandatário ou procurador. Procurador é aquele que se utiliza da procuração, instrumento representativo do mandato que confere poderes a uma pessoa para que ela possa agir segundo o mandante.

 **Exemplo:** Nomeação de um procurador para gerir os seus bens, em outra localidade, conferindo-lhe poderes específicos para este fim.

4) COMISSÃO

É o contrato no qual uma das partes se obriga a realizar negócio em favor da outra, segundo instruções daquela, mas em seu nome. Este contrato é bilateral, consensual,

Oneroso e solene. O comissário (quem se obriga em nome próprio por terceiros) não responde pela insolvência da pessoa com a qual contratou a gosto do comitente (aquele que dá as regras para o comissário realizar negócio em nome próprio para si), salvo estipulação em contrário no contrato, que pode outorgar responsabilidade pela insolvência ao comissário.

 **Exemplo:** O contrato de empréstimo para construção de um estabelecimento comercial entre o empresário e o órgão financiador é intermediado por um banco definido por

este. Este banco passa a ser o comissário e o tipo de contrato é chamado de Contrato de Comissão.

5) CONTRATO DE CORRETAGEM

Contrato pelo qual uma pessoa não ligada à outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou comissão, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.

O corretor aproxima pessoas interessadas na realização de determinado negócio, fazendo jus a uma retribuição caso este se concretizar. A remuneração será devida quando o

negócio se concretizar, independentemente da aprovação, aceitação, oneroso, aleatório e não solene.



Exemplo: É o contrato estabelecido entre o vendedor e o Corretor de Imóveis, com a finalidade de comercialização de seu bem imóvel.

6) ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA EM GARANTIA

A alienação fiduciária é uma garantia numa operação de financiamento para aquisição de bem móvel durável ou até mesmo imóvel; concomitantemente aliena-se esse bem ao financiador, como garantia do pagamento da dívida contraída. A pessoa que recebe o financiamento e aliena o bem em garantia ao credor é denominada (fiduciante); o financiador é o (fiduciário). Este é o credor, aquele que adquire o bem em garantia, embora o bem fique em poder do fiduciante (vendedor), que será, por isso, o seu depositário.



Exemplo: Para obtenção de financiamento para ampliação de sua fábrica, a empresa Kamarada S/A forneceu ao banco que emprestará o montante, um galpão, de sua propriedade, que ficará alienado fiduciariamente ao banco, como garantia do pagamento.

7) CONTRATO FIANÇA

A fiança é um contrato através do qual uma pessoa se obriga por outra a satisfazer uma obrigação, caso o devedor não a cumpra. A pessoa que assume a fiança tem o nome de fiador; aquele a quem o fiador garante é o afiançado.



Exemplo: A Srª Regina Alves vai alugar uma sala comercial e lhe foi solicitado um fiador para o fechamento do contrato de locação.

8) CONTRATO SOCIAL

A sociedade oriunda de um contrato caracteriza-se pela comunhão de interesses de cada sócio, que, com recursos ou atividades, visam a alcançar um fim comum. Tal fim pode ter caráter ideal ou econômico, ou seja, os sócios podem visar a lucros ou a interesses de natureza esporti-

va, religiosa, científica, artística, literária etc.

O ato que dá origem a uma sociedade recebe o nome específico de contrato social.

O contrato social é a peça jurídica principal utilizada para a constituição da sociedade. Nele são estabelecidas as cláusulas e condições sob as quais a sociedade será regida, representando as regras básicas de conduta e convivência entre os sócios.



Exemplo: O contrato social da empresa de turismo CTC S/A.

RESUMO

Com o objetivo de tornar possível a vida em sociedade, o Estado impõe uma série de normas jurídicas.

A palavra Direito vem do latim *directum*, do verbo *dirigere*, que significa, etimologicamente, o que é reto, o que não se desvia, que segue em uma só direção, ou seja, tudo aquilo que é conforme a razão, à justiça, e à equidade; significa, objetivamente, um complexo de normas de agir constituído pela soma de preceitos, regras e leis, com as respectivas sanções que regem as relações do homem em sociedade.

Direito é a ciência que estuda as regras obrigatórias que regulam as relações dos homens em sociedade, cuja característica predominante está na coação social utilizada pela própria sociedade, para fazer respeitar os seus deveres jurídicos, a fim de manter a harmonia dos interesses gerais e assegurar a ordem jurídica.

Domicílio é a sede da atividade de uma pessoa, o lugar em que mantém o seu estabelecimento ou fixa a sua residência. O domicílio desempenha importante papel nos sistemas jurídicos, pois determina o foro competente para as ações fundadas em direito pessoal e em direito real sobre bens imóveis.

O contrato é a intervenção de duas ou mais pessoas que acordam sobre determinada coisa. O requisito essencial do contrato é a manifestação da vontade dos interessados. Qualquer que seja a sua forma, gera obrigações.

Os contratos podem ser unilaterais ou bilaterais; título gratuito ou título oneroso; nominados e inominados; consensuais e formais; principais e acessórios; de adesão

e reais. Os elementos dos contratos são: a capacidade dos contratantes, o objeto lícito de apreciação econômica e o aspecto legal.

As principais modalidades de contrato são: compra e venda, troca, doação, locação, comodato, mútuo, mandato.

UNIDADE 2

A Lei do Inquilinato

SEÇÃO 1:

Noções gerais da locação de imóveis



ATENÇÃO!

A locação de imóvel urbano está regulamentada na Lei nº 8.245/91, mais conhecida como Lei do Inquilinato. Muitos imóveis não são regulados por esta Lei, sendo que o Código Civil e as leis especiais são os responsáveis por esses imóveis.

O Código Civil regula as seguintes categorias:

- a) Imóveis de propriedade da União, dos Estados e dos Municípios, de suas autarquias e fundações públicas.
- b) Vagas autônomas de garagem ou de espaços para estacionamento de veículos.
- c) Espaços destinados à publicidade.
- d) Apart-hotéis, hotéis-residência ou equiparados.
- e) O arrendamento mercantil, em qualquer de suas modalidades.

Arrendamento:

Contrato pelo qual uma pessoa cede a outra, por prazo certo e preço convencionado, o uso e gozo de bens imóveis ou considerados imóveis, e de certos móveis: prédios rústicos ou urbanos, estradas de ferro, navios, aviões, minas, pedreiras, automóveis, caminhões, etc



Qual o prazo permitido para locação de um imóvel urbano?

A locação de imóvel urbano pode ser fixada por qualquer prazo, não podendo o locador exigir o imóvel antes do prazo fixado e nem o locatário devolvê-lo antes, salvo pagando a multa contratualmente prevista.



O locatário pode devolver o imóvel antes do prazo?

O locatário ficará dispensado da multa se a devolução do imóvel decorrer de transferência, pelo seu empregador,

privado ou público, para prestar serviços em localidades diversas daquela do início do contrato, e se notificar, por escrito, o locador com prazo de, no mínimo, 30 (trinta) dias de antecedência da transferência.



Quais as outras formas de ser desfeita uma locação?

A locação poderá ser desfeita por vários motivos, quais sejam:

- ✓ Quando houver acordo mútuo.
- ✓ Quando houver prática de infração legal ou contratual.



Exemplo: se o locatário tiver o imóvel alugado por prazo certo, o locador pode desfazer a locação.

- ✓ Quando houver falta de pagamento do aluguel e demais encargos.



Exemplo: quando o locatário sustar o pagamento, sem justificativa ou aviso, o locador pode desfazer a locação.

- ✓ Quando for necessária a realização de reparações urgentes determinadas pelo Poder Público, que não possam ser normalmente executadas com a permanência do locatário no imóvel ou, caso possa, ele se recuse a consenti-las.



Exemplo: no caso de um prédio com sérios problemas estruturais, o locador pode desfazer a locação para efetuar os reparos necessários.



É permitida a sublocação do imóvel?

A sublocação é o ato de dar a terceiro em nova locação no todo ou em parte, o imóvel do qual se é locatário.

A cessão da locação, a sublocação e o empréstimo do imóvel, total ou parcialmente pelo locatário dependem do consentimento prévio e escrito do locador.

Na sublocação, é livre a convenção do aluguel, vedada a sua estipulação em moeda estrangeira e a sua vinculação à variação cambial ou ao salário mínimo.

O aluguel da sublocação não poderá exceder o da locação, nas habitações coletivas multifamiliares, a soma dos

aluguéis não poderá ser superior ao dobro do valor da locação. O descumprimento autoriza o sublocatário a reduzir o aluguel até os limites nele estabelecidos.



Exemplo: A Informe S/A, escola de informática, alugou um prédio para instalar a sua escola. Porém, algumas salas de aula ficaram ociosas e, por esta razão, ela decidiu alugar uma destas salas, que ficava localizada no térreo do prédio, para um empreendedor montar uma livraria de livros usados. Isto se caracteriza como sublocação.

? Como é efetuado o reajuste do aluguel?

É lícito às partes fixar, de comum acordo, novo valor para o aluguel, bem como inserir ou modificar cláusula de reajuste.

Não havendo acordo, o locador ou o locatário, após três anos de vigência do contrato ou do acordo anteriormente realizado, tanto locador quanto locatário poderão pedir revisão judicial do aluguel, a fim de ajustá-lo ao preço do mercado.

Salvo as hipóteses da locação para temporada e nos de-

mais casos previstos em lei, o locador não poderá exigir o pagamento antecipado do aluguel.

? Quando e como é efetuada a Ação de Despejo?

Seja qual for o fundamento do término da locação, a ação do locador para reaver o imóvel é a de despejo.

Imissão:

Ato ou efeito de imitar, de fazer entrar, de colocar ou estabelecer na posse de alguma coisa ou do direito. Imissão de posse: Investidura na posse de alguma coisa.

Salvo quando a locação termina em decorrência de desapropriação, com a imissão da posse do imóvel



Exemplo: Quando o locatário abandona o imóvel, efetua-se a imissão de posse, ou seja, a restituição do imóvel ao seu proprietário.

O despejo é também a desocupação compulsória (obrigatória) por decisão judicial de um imóvel alugado. É o direito do locador de exigir a desocupação ou restituição nos casos preestabelecidos pela lei.

O locatário poderá denunciar a locação por prazo indeterminado (devolver o imóvel) mediante aviso por escrito ao locador, com antecedência mínima de 30 (trinta dias).

Na ausência do aviso, o locador poderá exigir quantia correspondente a um mês de aluguel e encargos, vigentes quando da rescisão de contrato.

Em casos de separação de fato, separação judicial, divórcio ou dissolução da sociedade conjugal, a locação prosseguirá automaticamente com o cônjuge ou companheiro que permanecer no imóvel.



? O locador pode efetuar depósito judicial?

O locador pode efetuar o depósito quando o credor injustamente recusar o recebimento, ou na impossibilidade de fazê-lo, proceder ao depósito judicial das quantias devidas. O depósito envolverá a quitação das obrigações que vencerem durante a tramitação do

processo e até ser prolatada a sentença de primeira instância, devendo o autor promover os depósitos nos respectivos vencimentos.



? É possível se promover a revisão do valor do aluguel?

O locador e o locatário podem promover uma ação de revisar o aluguel seja para aumentar ou diminuir a quantia contratada. Não caberá ação revisional na pendência de prazo para desocupação do imóvel.

Ação de revisão tem por fim o locatário entrar em juízo, no (renovar) o prazo de locação, desde que preenchidos os requisitos legais.

A ação revisional consiste em revisar o valor do aluguel e ação renovatória é o processo para renovar o contrato de aluguel, mesmo após ter finalizado o prazo contratual, são dois conceitos completamente diferentes.



Exemplo: Ação renovatória consiste no locatário entrar em juízo para que lhe seja concedido o direito de prorrogar (renovar) o prazo de locação, desde que preenchidos os requisitos legais.

SEÇÃO 2:

Deveres do Locador e do Locatário



? Quais são os deveres do Locador?

O locador é obrigado a:

- I.** Entregar ao locatário o imóvel alugado em estado de servir ao uso a que se destina.
- II.** Garantir, durante o tempo da locação, o uso pacífico do imóvel locado.
- III.** Manter, durante a locação, a forma e o destino do imóvel.
- IV.** Responder pelos vícios ou defeitos anteriores a locação.



Na entrega do imóvel, o locador deve fazer a entrega com expressa referência aos eventuais defeitos existentes.

VI. Fornecer ao locatário recibo discriminado das importâncias por este pagas, vedada a quitação genérica.

VII. Pagar as taxas de administração imobiliária, se houver, e de intermediações, nestas compreendidas as despesas necessárias à aferição da idoneidade do pretendente ou de seu fiador.

VIII. Pagar os impostos e taxas, e ainda o prêmio de seguro complementar contra fogo, que incidam ou venham a incidir sobre o imóvel, salvo disposição expressa em

contrário no contrato.

IX. Exibir ao locatário, quando solicitado, os comprovantes relativos às parcelas que estejam sendo exigidas.

X. Pagar as despesas extraordinárias de condomínio. Por despesas extraordinárias de condomínio se entendem aquelas que não se refiram aos gastos rotineiros de manutenção do edifício, especialmente:

- Obras de reformas ou acréscimos que interessem a estrutura integral do imóvel.
- Pintura das fachadas, empenas, poços de aeração e iluminação, bem como das esquadrias externas.
- Obras destinadas a repor as condições de habi-

tabilidade do edifício, das instalações trabalhistas e previdenciárias pela dispensa de empregados ocorridas em data anterior ao início da locação.

- Instalação de equipamentos de segurança e de incêndio, de telefonia, de intercomunicação, de esporte e de lazer.
- Despesas de decoração e paisagismo nas partes de uso comum.
- Constituição de fundo de reserva.

Quais são os deveres do Locatário?

O locatário é obrigado a:



I. Pagar pontualmente o aluguel legal e os encargos da locação contratualmente exigíveis, no prazo estipulado ou, em sua falta, até o sexto dia útil do mês seguinte ao vencido, no imóvel locado, quando outro local não tiver sido indicado no contrato.

II. Servir-se do imóvel para uso convencionado ou presumido, compatível com a natureza deste e com o fim a que se destina, devendo tratá-lo com o mesmo cuidado como se fosse seu.

III. Restituir o imóvel, finda a locação, no estado em que o recebeu, salvo as deteriorações decorrentes do seu uso normal.

IV. Levar imediatamente ao conhecimento do locador o surgimento de qualquer dano ou defeito cuja reparação a este incumba, bem como as eventuais perturbações de terceiros.

V. Realizar a imediata reparação dos danos verificados no imóvel, ou nas suas instalações, provocados por si, seus dependentes, familiares, visitantes ou prepostos.

VI. Não modificar a forma interna ou externa do imóvel sem o consentimento prévio ou por escrito do locador.

VII. Entregar imediatamente ao locador os documentos de cobrança de tributos e encargos condominiais, bem como qualquer intimação, multa ou exigência de autoridade pública, ainda que dirigida ao locatário.

VIII. Pagar as despesas de telefone e de consumo de luz e gás, água e esgoto.

IX. Permitir a vistoria do imóvel pelo locador ou por seu

mandatário, mediante combinação prévia de dia e hora, bem como admitir que seja o mesmo visitado e examinado por terceiros, na hipótese prevista no art. 27.

X. Cumprir integralmente a convenção de condomínio e os regulamentos internos.

XI. Pagar o prêmio do seguro de fiança.

XII. Pagar as despesas ordinárias de condomínio.

O que são Despesas Ordinárias de Condomínio?

Por despesas ordinárias de condomínio se entendem as necessárias à administração respectiva, especialmente:

a) Salários, encargos trabalhistas e contribuições previdenciárias e sociais dos empregados do condomínio.

b) Consumo de água e esgoto, gás, luz e força das áreas de uso comum.

c) Limpeza, conservação e pintura das instalações e dependências de uso comum.

d) Manutenção e conservação das instalações e equipamentos hidráulicos, elétricos, mecânicos e de segurança, de uso comum.

e) Manutenção e conservação das instalações e equipamentos de uso comum destinados a prática de esportes e lazer.

f) Manutenção e conservação de elevadores, porteiro eletrônico e antenas coletivas.

g) Pequenos reparos nas dependências e instalações elétricas e hidráulicas de uso comum.

h) Rateios de saldo devedor, salvo se referentes a período anterior ao início da locação.

i) Reposição do fundo de reserva, total ou parcialmente utilizado no custeio ou complementação das despesas referidas nas alíneas anteriores, salvo se referentes a período anterior ao início da locação.



ATENÇÃO!

Atribuída ao locatário a responsabilidade pelo pagamento dos tributos, encargos e despesas ordinárias de condomínio, o locador poderá cobrar tais verbas juntamente com o aluguel do mês a que se refiram. Se o locador antecipar os pagamentos, a ele pertencerão as vantagens daí advindas, salvo se o locatário reembolsá-lo integralmente.

Necessitando o imóvel de reparos urgentes, cuja realização incumba ao locador, o locatário é obrigado a consenti-los. Se os reparos durarem mais de dez dias, o locatário terá direito ao abatimento do aluguel, proporcional ao período excedente; se mais de trinta dias, poderá rescindir o contrato.

Quais as garantias que o locador pode exigir?

No contrato de locação, pode o locador exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia:

I. Caução.



Exemplo: depósito em caderneta de poupança, aberta para este fim, igual a três meses de aluguel.

II. Fiança.



Exemplo: responsabilidade ou garantia assumida por terceira pessoa, que se responsabiliza, total ou parcialmente, pelo cumprimento da obrigação do devedor, caso este não a cumpra.

III. Seguro de fiança locatícia.



Exemplo: seguro cedido por uma seguradora que se responsabiliza total ou parcialmente, pelo cumprimento da obrigação do devedor caso este não cumpra, mediante o pagamento do prêmio do seguro.

É vedada, sob pena de nulidade, mais de uma das modalidades de garantia num mesmo contrato de locação.



Quais as formas de Caução?

A caução poderá ser em bens móveis ou imóveis, dinheiro ou títulos.

a) A caução em bens móveis deverá ser registrada em Cartório de Títulos e Documentos.

Averbação:

Nota aposta à margem de um registro público, mencionando as ocorrências que o alteram ou anulam em relação a pessoas ou coisas: averbação da extinção da hipoteca, da sentença de separação do dote, etc.

b) A caução em bens imóveis deverá ser averbada a margem da respectiva matrícula.



Exemplo: quando o locatário dá um imóvel seu, como caução, ele deverá ir ao Cartório de Registro de Imóveis e solicitar a averbação desta sua decisão no registro de seu imóvel.

c) A caução em dinheiro, que não poderá exceder o equivalente a três meses de aluguel, será depositada em caderneta de poupança, autorizada pelo Poder Público e por ele regulamentada, revertendo em benefício do locatário todas as vantagens dela decorrentes por ocasião do levantamento da soma respectiva.

d) A caução em títulos e ações deverá ser substituída, no prazo de trinta dias, em caso de concordata, falência ou liquidação das sociedades emissoras.



Exemplo: se for dada como caução títulos ou ações de uma empresa e se esta empresa falir ou pedir concordata, o locatário deverá substituir estas ações ou títulos por os de outra empresa.

Salvo disposição contratual em contrário, qualquer das garantias da locação se estende até a efetiva devolução do imóvel.



O locador pode exigir novo fiador ou nova garantia?

O locador poderá exigir novo fiador ou a substituição da modalidade de garantia, nos seguintes casos:

I. Morte do fiador.

II. Ausência, interdição, falência ou insolvência do fiador, declaradas judicialmente.

III. Alienação ou gravação de todos os bens imóveis do fiador ou sua mudança de residência sem comunicação ao locador.

IV. Exoneração do fiador.

V. Prorrogação da locação por prazo indeterminado, sem a fiança dada por prazo certo.

VI. Desaparecimento dos bens móveis. Ex.: se o fiador sofreu um arrombamento em sua casa e foram levados os seus bens (jóias, eletro-eletrônicos, computador, automóvel, etc.), o locador tem o direito de solicitar a substituição do fiador por outro.

VII. Desapropriação ou alienação do imóvel.



ATENÇÃO!

O seguro de fiança locatícia abrangerá a totalidade das obrigações do locatário.

Não estando a locação garantida por qualquer das modalidades, o locador poderá exigir do locatário o pagamento do aluguel e encargos até o sexto dia útil do mês vencendo.

SEÇÃO 3:

Locação Residencial

Nas locações ajustadas por escrito e por prazo igual ou superior a 30 (trinta) meses, a resolução do contrato ocorrerá findo o prazo estipulado, independentemente de notificação ou aviso.

Findo o prazo ajustado, se o locatário continuar na posse do imóvel alugado por mais de trinta dias sem oposição do locador, presume-se prorrogada a locação por prazo indeterminado, mantidas as demais cláusulas e condições

do contrato. Neste caso o imóvel somente poderá ser retomado nos seguintes casos:

I. Por mútuo acordo.

II. Em decorrência da prática de infração legal ou contratual.

III. Em decorrência da falta de pagamento do aluguel e demais encargos.

IV. Para a realização de reparações urgentes determinadas pelo Poder Público, que não possam ser normalmente executadas com a permanência do locatário no

imóvel ou, podendo, ele se recuse a consenti-las.

V. Em decorrência de extinção do contrato de trabalho, se a ocupação do imóvel pelo locatário estiver relacionada com o seu emprego.

VI. Se for pedido para uso próprio, de seu cônjuge ou companheiro, ou para uso residencial de ascendente ou descendente que não disponha, assim como seu cônjuge ou companheiro, de imóvel residencial próprio.

VII. Se for pedido para demolição e edificação licenciada ou para a realização de obras aprovadas pelo Poder Público, que aumentem a área construída em, no mínimo, vinte por cento ou, se o imóvel for destinado a

exploração, se o aluguel for pago em cinco lotas, para passar cinco anos.



ATENÇÃO!

Na hipótese dos itens VI, a necessidade deverá ser judicialmente demonstrada, se:

- O readquirente, alegando necessidade de usar o imóvel, estiver ocupando, com a mesma finalidade, outro de sua propriedade situado na mesma localidade ou, residindo ou utilizando imóvel alheio, já tiver retomado o imóvel anteriormente;
- O ascendente ou descendente, beneficiário da retomada, residir em imóvel próprio.

Nas hipóteses dos itens VI e VI, o retomante deverá comprovar ser proprietário, promissário-comprador ou promissário cessionário, em caráter irrevogável, com imissão na posse do imóvel e título registrado junto à matrícula do mesmo.

Ocorrendo a prorrogação do contrato, o locador poderá denunciar o contrato a qualquer tempo, concedido o prazo de trinta dias para desocupação.



Em que consiste a Denúncia Vazia?

A denúncia vazia consiste na retomada do imóvel pelo proprietário. Como diz o nome, o fim de um contrato sem justificativa expressa. Essa figura jurídica havia sido abolida na antiga Lei do Inquilinato e foi revalidada pela lei nº 8.245.

A retomada do imóvel sem motivo pode ser aplicada nos seguintes casos:

- ✓ contratos assinados após 20 de dezembro de 1991 com prazo igual ou superior a 30 meses;
- ✓ contratos de menos de 30 meses, se o inquilino permanecer no imóvel por ao menos cinco anos ininterruptos. Aceita a ação de denúncia vazia pela Justiça, o inquilino tem de 15 a 30 dias para desocupar o imóvel. Se não fizer isso, poderá ser obrigado a sair à força.



Em que outros casos o proprietário pode pedir a retomada do imóvel?

O proprietário pode também pedir a retomada do imóvel, por meio da Justiça, com uma ação ordinária de despejo, nos seguintes casos:

- ✓ falta de pagamento do aluguel;
- ✓ infração legal ou contratual;
- ✓ recusa em permitir reforma determinada pelo poder público;
- ✓ alienação, cessão ou venda do imóvel.

SEÇÃO 4:

Locação Não Residencial

Considera-se locação não residencial quando o locatário for pessoa jurídica e o imóvel destinar-se ao uso de seus titulares, diretores, sócios, gerentes, executivos ou empregados.



Exemplos

O imóvel locado para utilização de uma empresa qualquer é considerado não residencial.



Em que condições o locatário terá direito à renovação do contrato?

Nas locações de imóveis destinados ao comércio, o locatário terá direito à renovação do contrato, por igual prazo, desde que, cumulativamente:

- O contrato a renovar tenha sido celebrado por escrito e com prazo determinado.
- O prazo mínimo do contrato a renovar ou a soma dos prazos ininterruptos dos contratos escritos seja de 5 (cinco) anos.
- O locatário esteja explorando seu comércio, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo e ininterrupto de 3 (três) anos.

a) O direito assegurado neste caso poderá ser exercido pelos cessionários (pessoa a quem se transfere um direito ou obrigação) ou sucessores (Aquele que herda; herdeiro, Natural que segue imediatamente a outro; sequente) da locação; no caso de sublocação total do imóvel, o direito a renovação somente poderá ser exercido pelo sublocatário.

b) Quando o contrato autorizar que o locatário utilize o imóvel para as atividades de sociedade de que faça parte e que a esta passe a pertencer o fundo de comércio, o direito a renovação poderá ser exercido pelo locatário ou pela sociedade.

 O que é o direito de preferência na locação?

Dissolvida a sociedade comercial por morte de um dos sócios, o sócio sobrevivente fica sub-rogado no direito a renovação, desde que continue no mesmo ramo.

**ATENÇÃO!**

O direito a renovação do contrato estende-se às locações

eleitivas, das praças industriais e comerciais, desde que com fontes os pressupostos previstos neste artigo.

Do direito à renovação decai aquele que não propuser a ação no intervalo de um ano, no máximo, até 6 (seis) meses, no mínimo, anteriores a data da finalização do prazo do contrato em vigor.

 Em que condições o locador não estará obrigado a renovar o contrato?

O locador não estará obrigado a renovar o contrato se:

I. Por determinação do Poder Público, tiver que realizar no imóvel obras que importarem na sua radical transformação; ou para fazer modificação de tal natureza que aumente o valor do negócio ou da propriedade.

II. O imóvel vier a ser utilizado por ele próprio ou para transferência de fundo de comércio existente há mais de um ano, sendo detentor da maioria do capital o locador, seu cônjuge, ascendente ou descendente.

a) Nesta hipótese, o imóvel não poderá ser destinado ao uso do mesmo ramo do locatário, salvo se a locação também envolvia o fundo de comércio, com as instalações e pertences.

b) Nas locações de espaços em shopping center, o locador não poderá recusar a renovação do contrato com este fundamento.

c) O locatário terá direito a indenização para ressarcimento dos prejuízos e dos lucros cessantes que tiver que arcar com a mudança, perda do lugar e desvalorização do fundo de comércio, se a renovação não ocorrer em razão de proposta de terceiro, em melhores condições,

ou se o locador, no prazo de três meses da entrega do imóvel, não der o destino alegado ou não iniciar as obras determinadas pelo Poder Público ou que declarou pretender realizar.

 Como é o contrato entre lojistas e shopping center?

Nas relações entre lojistas e empreendedores de shopping center prevalecerão as condições livremente pactuadas nos contratos de locação respectivos e as disposições procedimentais previstas na lei do Inquilinato.

Nos demais casos de locação não residencial, o contrato por prazo determinado cessa, de pleno direito, findo o prazo estipulado, independentemente de notificação ou aviso.

Findo o prazo estipulado, se o locatário permanecer no imóvel por mais de 30 (trinta) dias sem oposição do locador, presumir-se-á prorrogada a locação nas condições ajustadas, mas sem prazo determinado.

O contrato de locação por prazo indeterminado pode ser denunciado por escrito, pelo locador, concedidos ao locatário 30 (trinta) dias para a desocupação.

**Como são julgados os casos na justiça?**

Ressalvados os casos previstos e regulados pelo Código Civil, nas ações de despejo, consignação em pagamento de aluguel e acessório da locação, revisionais de aluguel e renovatórias de locação, observar-se-á o seguinte:

I. Os processos tramitam durante as férias forenses e não se suspendem pela superveniência delas.

II. É competente para conhecer e julgar tais ações o foro do lugar da situação do imóvel, salvo se outro houver sido eleito no contrato.

III. O valor da causa corresponderá a 12 (doze) meses de aluguel ou, na hipótese de extinção do contrato de trabalho, se ocupação do imóvel pelo locatário estiver relacionada com o seu emprego, a 3 (três) salários vigentes por ocasião do ajuizamento.

IV. Desde que autorizado no contrato, a citação, intimação ou notificação far-se-á mediante correspondência com aviso de recebimento, ou, tratando-se de pessoa jurídica ou firma individual, também mediante telex ou fac-símile, ou, ainda, sendo necessário, pelas demais formas previstas no Código de Processo Civil.

V. Os recursos interpostos contra as sentenças terão efeito somente devolutivo.

**Quais os casos que o Código Civil regulamenta?**

1. Imóveis de propriedade da União, dos Estados dos Municípios, de suas autarquias e fundações públicas.

2. Vagas autônomas de garagem ou de espaços para estacionamento de veículos;

3. Espaços destinados à publicidade.

4. Apart-hotéis, hotéis-residência ou equiparados, assim considerados aqueles que prestam serviços regulares a seus usuários e como tais sejam autorizados a funcionar.

**Em que consiste a locação por temporada?**

A locação de imóvel para ocupação temporária no período das férias ou nos feriados prolongados, algumas vezes se transforma em dor de cabeça, pelo desconhecimento da legislação e da operação prática dessa modalidade de

aluguel. Mas isso não ocorre por falta de regras, pois elas são muito bem definidas na Lei do Inquilinato:



DICAS:

Veja a seguir alguns cuidados que você deve tomar nestes casos.

✓ Em imóvel mobiliado, como é o caso em geral nesse tipo de locação, é importante que o locador e o locatário façam duas vistorias, uma na entrada e outra na saída, para fazer constar no contrato não apenas o estado de conservação do imóvel, mas também o dos móveis,

equipamentos e utensílios. Se algum for danificado durante sua permanência no imóvel, o inquilino terá que arcar com o prejuízo.

✓ O ideal é que o inquilino faça um contrato, por meio de imobiliária ou direto com o proprietário, com todas as cláusulas correspondentes ao que foi tratado verbalmente, discriminando a data de entrada e saída, nome e endereço do locador, preço e forma de pagamento, local de retirada das chaves, tipo e número de cômodos, garagem, etc.

✓ Na locação por temporada é costume o proprietário receber antecipadamente o aluguel e encargos, o que é permitido por lei, embora não seja obrigatório.



PONTO CHAVE:

Um aluguel para temporada não significa apenas a locação para férias. A diferença em relação a uma locação comum não está na localização do imóvel ou no motivo pelo qual está alugado. O que deve ser observado é o prazo contratual, não podendo ultrapassar 90 dias. Após esse prazo o contrato passa a ser por tempo indeterminado.

SEÇÃO 5:

O Código de Defesa do Consumidor

Tendo em vista o poder que os fornecedores de produtos e serviços tinham sobre os consumidores, o legislador resolveu criar uma lei (código) que visasse proteger o consumidor, dando scem assim ao conhecido Código de Defesa do Consumidor (Lei 8.078/90).



Qual a diferença entre Consumidor e Fornecedor, perante a Lei?

✓ Consumidor é todo aquele que adquire e utiliza produto e/ou serviço como destinatário.

✓ Fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividades de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.



Exemplo: A empresa Folks S/A, montadora de automóveis, adquiriu da empresa Tirelli Ltda, fabricante de pneus, um lote de 200 pneus para utilizar em seus automóveis. Neste caso a empresa Folks é o consumidor e a empresa Tirelli é o fornecedor. Quando a empresa Folks comercializar os seus automóveis para a sua rede de revendedores, cada revendedor será o consumidor e a empresa Folks será o fornecedor.



Qual o significado de Produto?

Produto é qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial, enquanto serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista.



Exemplo: Seguindo o exemplo anterior, a empresa o produto da empresa Tirelli é o pneu e o produto da empresa Folks é o automóvel.



Quais as principais garantias para o consumidor?

Dentre as garantias trazidas pelo código pode-se citar a facilitação da defesa do consumidor em juízo, com a inversão do ônus da prova, ou seja, cabendo ao fornecedor a prova da existência ou não de determinados fatos.

Da mesma forma as cláusulas que não forem legais ou abusivas devem ser interpretadas em favor do consumidor.



Exemplo: A empresa Folks verificou que um pneu comprado da Tirelli estava defeituoso. Quem deve provar que é inocente é a empresa Tirelli, pois ela é a empresa fornecedora.



O que são cláusulas ilegais ou abusivas?

São as abusivas, além de outras, as cláusulas que:

I. Impossibilitem, exonerem ou atenuem a responsabilidade do fornecedor por vícios de qualquer natureza dos produtos e serviços.

II. Subtraíam ao consumidor a opção de reembolso da quantia já paga em caso de rescisão contratual, deduzido da multa (ou arras) se a culpa for do consumidor.

III. Transfiram responsabilidades a terceiros.

IV. Estabeleçam obrigações consideradas iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada, ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou a equidade.

V. Imponham representante para concluir ou realizar outro negócio jurídico pelo consumidor.

VI. Deixem ao fornecedor a opção de concluir ou não o contrato, embora obrigando o consumidor.

VII. Permitam ao fornecedor, direta ou indiretamente, variação do preço de maneira unilateral.

VIII. Autorizem o fornecedor a cancelar o contrato unilateralmente, sem que igual direito seja conferido ao consumidor.

IX. Obriguem o consumidor a ressarcir os custos de co-

brança de sua obrigação, sem que igual direito lhe seja conferido contra o fornecedor.

X. Autorizem o fornecedor a modificar unilateralmente o conteúdo ou a qualidade do contrato, após sua celebração.



Exemplos: Para saber mais sobre as Cláusulas abusivas existentes nos contratos de locação de shopping centers, consulte o site: <http://www.lojistas.net> e leia o artigo do prof. Mário Cerveira Filho.



Quais os principais direitos do consumidor?

Como direitos básicos do consumidor pode-se enumerar, além de outros:

- I.** A proteção da vida, saúde e segurança.
- II.** A educação e divulgação sobre o consumo adequado dos produtos e serviços.
- III.** A informação adequada e clara sobre os diferentes produtos e serviços.
- IV.** A proteção contra a publicidade enganosa e abusiva, métodos comerciais coercitivos ou desleais.
- V.** A modificação das cláusulas contratuais que estabeleçam prestações desproporcionais ou sua revisão em razão de fatos supervenientes que as tornem excessivamente onerosas.
- VI.** A efetiva prevenção e reparação de danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos e difusos.
- VII.** O acesso facilitado aos órgãos judiciários e administrativos.
- VIII.** A facilitação da defesa de seus direitos.

Dano Difuso:

é um dano onde ocorre um prejuízo de um número indeterminável de pessoas, pois foi afetado um bem que é de todos e de cada um ao mesmo tempo, mas que não pode ser apropriado por ninguém. O que se está protegendo, em última instância, é o interesse público. Não se trata da soma de interesses privados, particularizados, fracionados, pois cada pessoa é titular de todo o bem, sem que possa se opor ao gozo por parte dos demais titulares do mesmo direito.



Qual o prazo de garantia para produtos e serviços?

Como prazo de validade dos produtos e serviços o código estabelece 90 (noventa) dias para os produtos e serviços duráveis e 30 (trinta) para os não duráveis, sendo que maior prazo pode ser oferecido mediante termo de garantia, nunca podendo ser diminuído.

RESUMO DOS PRAZOS DE GARANTIA APLICÁVEIS À CONSTRUÇÃO CIVIL

PRAZOS CONTADOS A PARTIR DA ENTREGA		
Descrição	Período	Regulamentação
Vícios ou defeitos aparentes ou de fácil constatação	Prescrevem em 90 dias, se for relação de consumo; no ato da entrega, se não for relação de consumo	Art. 26 do CDC; interpretações dos dois parágrafos do art. 614 e art. 6157 do NCC
Vícios ocultos redibitórios (permitem anulação do contrato ou pedido de abatimento de preço)	Prescrevem em um ano	Art. 4458 do NCC
Falhas que afetam a solidez e segurança da edificação, ou outras equivalentes, muito graves	Prazo de garantia de 5 anos, mas, sob pena de decadência, devem ser reclamados pelo dono da obra no máximo em seis meses da data de seu aparecimento	Art. 6189 do NCC e seu parágrafo único
Prazo de prescrição máximo para quaisquer casos não explicitados no novo	Dez anos	Art. 20510 do NCC

Código Civil

7 Art. 615. Concluída a obra de acordo com o ajuste, ou o costume do lugar, o dono é obrigado a recebê-la. Poderá, porém, rejeitá-la, se o empreiteiro se afastou das instruções recebidas e dos planos dados, ou das regras técnicas em trabalhos de tal natureza.

8 Art. 445. O adquirente decai do direito de obter a redibição ou abatimento no preço no prazo de trinta dias se a coisa for móvel, e de um ano se for imóvel, contado da entrega efetiva; se já estava na posse, o prazo conta-se da alienação, reduzido à metade.

9 Art. 618. Nos contratos de empreitada de edifícios ou outras construções consideráveis, o empreiteiro de materiais e execução responderá, durante o prazo irredutível de cinco anos, pela solidez e segurança do trabalho, assim em razão dos materiais, como do solo. Decairá do direito assegurado neste artigo o dono da obra que não propuser a ação contra o empreiteiro, nos cento e oitenta dias seguintes ao aparecimento do vício ou defeito.

10 Art. 205. A prescrição ocorre em dez anos, quando a lei não lhe haja fixado prazo menor.

PRAZOS CONTADOS A PARTIR DE SEU APARECIMENTO

PRAZOS CONTADOS A PARTIR DE SEU APARECIMENTO		
Descrição	Período	Regulamentação
Vícios ocultos, do tipo que aparecem mais tarde (não constatáveis quando da entrega, portanto não redibitórios), fora das relações de consumo	Um ano (Ressalva: não corre dentro do prazo de garantia, mas o defeito deve ser denunciado em 30 dias do seu aparecimento)	Art. 445 do NCC, com ressalva de seu parágrafo único
Vícios ocultos, do tipo que aparecem mais tarde (não redibitórios), nas relações de consumo	Noventa dias, desde que surjam dentro do prazo de garantia da construção civil (5 anos ?)	Art. 26, parágrafo 3.º do CDC
Falhas graves envolvendo problemas de solidez e segurança	Devem ser reclamados no máximo em seis meses da data de seu aparecimento, sob pena de decadência. Até 5 anos da entrega presume-se a culpa da construtora; após ela deve ser provada.	Art. 618 do NCC e seu parágrafo único Prazo máximo de prescrição de 10 anos, conforme art. 205 do NCC, combinado com a Súmula 194 do STJ
Prazo máximo de prescrição para manifestar a pretensão a reparação civil	Três anos	Art. 206 III do NCC
Prazo de prescrição máximo para quaisquer casos não explicitados no novo Código Civil	Dez anos	Art. 205 do NCC



ATENÇÃO!

Durante o prazo de garantia da construção civil, geralmente interpretado como sendo de 5 anos, cabe aos compradores fazerem as manutenções – previstas nos Manuais do Proprietário e do Síndico – inclusive dos materiais cuja vida útil não atinge os 5 anos.

Após os 5 anos contados da data da entrega, todas as

despesas de manutenção, problemas envolvendo solidez e segurança, que possam ser comprovadamente atribuídos à construtora, para os quais o prazo prescricional pode atingir 15 anos, na eventualidade limite de serem constatados no último dia dos 5 anos de garantia, e desde que tenham sido notificados no prazo máximo de 6 meses da data da constatação, cf. § único do art. 618.



Como se procede no caso de defeitos?

A responsabilidade no código de defesa do consumidor é objetiva, isto é, não depende da prova da culpabilidade. Em caso de defeito ou vício o consumidor pode devolver o produto e pleitear perdas e danos em caso da ocorrência de prejuízos; pode exigir a substituição do produto por um novo, ou ainda, pode aceitar o produto e exigir a redução do preço.

Nas compras feitas fora do estabelecimento comercial, em que não haja contato pessoal (telefone, e-mail, carta, etc.) o consumidor pode desistir do contrato no prazo de sete dias.



SAIBA MAIS

Você pode fazer download do Código do Consumidor e da Lei do Inquilinato no Ambiente Virtual de Aprendizagem do curso!

Novo Código Civil: http://www.presidencia.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406.htm

11 Art. 206. Prescreve em três anos:

- I. a pretensão relativa a aluguéis de prédios urbanos ou rústicos;
- II. a pretensão para receber prestações vencidas de rendas temporárias ou vitalícias;
- III. a pretensão para haver juros, dividendos ou quaisquer prestações acessórias, pagáveis, em períodos não maiores de um ano, com capitalização ou sem ela;
- IV. a pretensão de ressarcimento de enriquecimento sem causa;
- V. a pretensão de reparação civil;

VI. a pretensão de restituição dos juros ou dividendos recebidos de má-fé, contado o prazo da data em que foi denunciada a distribuição;

VII. a pretensão contra as pessoas em seguida indicadas por violação da lei ou do estatuto, contado o prazo:

- a) para os fundadores, da publicação dos atos constitutivos da sociedade anônima;
- b) para os administradores, ou fiscais, da apresentação, aos sócios, do balanço referente ao exercício em que a violação tenha sido praticada, ou da reunião ou assembleia geral que dela deva tomar conhecimento;
- c) para os liquidantes, da primeira assembleia semestral posterior à violação;

VIII. a pretensão para haver o pagamento de título de crédito, a contar do vencimento, ressalvadas as disposições de lei especial;

IX. a pretensão do beneficiário contra o segurador, e a do terceiro prejudicado, no caso de seguro de responsabilidade civil obrigatório.

RESUMO

Chamamos de locação predial quando um imóvel ficar à disposição de alguém, mediante contrato de locação e em troca de uma remuneração ajustada e de acordo com a Lei do Inquilinato.

A locação predial urbana é regulada por Lei especial – a Lei do Inquilinato n.º 8.245, de 18 de outubro de 1991 e tem como responsáveis o locador (o proprietário ou responsável do imóvel) e o locatário (a pessoa que aluga).

Compete ao locador: entregar o imóvel alugado em bom

estado; garantir o uso pacífico do imóvel durante a locação; manter no decorrer da locação a forma e o destino do imóvel; responder pelos vícios ou defeitos anteriores à locação; fornecer documentos e recibos pedidos; pagar as taxas de administração imobiliária (se houver) e as despesas extras de condomínio.

Compete ao locatário: pagar pontualmente o aluguel e os encargos da locação; servir-se do imóvel e os encargos da locação; servir-se do imóvel para o uso convencional; restituir o imóvel no fim do contrato em bom estado; levar ao conhecimento do locador o surgimento de qualquer dano ou defeito; realizar reparação dos danos

apresentados pelo imóvel, e pagar a modificação da forma, estrutura e recibos pedidos; pagar as despesas de telefone, luz, água, esgoto, gás; manter instalações e áreas em comum e repor o fundo de reserva caso seja necessário.

Juridicamente, prédio urbano quer dizer qualquer imóvel destinado à residência ou à atividade de comércio ou indústria.

A destinação do prédio e a sua localização é que fazem a diferença entre o prédio urbano (dirigido pela Lei do Inquilinato) e o prédio rústico (ou rural).

A locação predial urbana pode ser residencial ou não residencial (comércio).

A atual Lei do Inquilinato trata, também, da locação de temporada: aluguel não superior a 90 (noventa) dias, pagos de uma só vez e adiantado.

Apesar de ser livre a convenção do aluguel, a lei faz restrições quanto à moeda do contrato (proíbe a moeda estrangeira) e quanto ao pagamento antecipado do valor locativo.

O aluguel e os seus reajustes observarão os critérios previstos em legislação específica, mas não havendo acordo, o locador ou o locatário poderá recorrer à justiça.

A Lei do Inquilinato estabelece as seguintes garantias locatícias para o locador, entre outras: caução, fiança, seguro de fiança locatícia.

No caso de venda, promessa de compra e venda, o locatário tem preferência para adquirir o imóvel locado em igualdade de condições com terceiros.

Estando o imóvel sublocado em sua totalidade, caberá a preferência ao sublocatário e, em seguida ao locatário.

O direito de preferência não alcança os casos de perda

da propriedade ou venda por decisão judicial, permuta, doação, etc.

Quanto às benfeitorias, a lei diz o seguinte: se elas forem necessárias, serão indenizadas pelo locador; se forem voluptuárias, não serão indenizadas e poderão ser retiradas, finda a locação, desde que não afete a estrutura do imóvel.

Unidade 3

A Tributação e os Financiamentos

SEÇÃO 1:

Legislação sobre Tributação de Imóveis



O que significa Tributação?

Tributar é o ato de impor tributos ou impostos a alguém (pessoa física ou jurídica), é o mesmo que taxar. Segundo o art. 156 da Constituição Federal, compete aos Municípios instituírem impostos sobre:

I. Propriedade predial e territorial urbana.

II. Transmissão inter vivos, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis, exceto os de garantia, bem como cessão de direitos a sua aquisição.

III. Vendas a varejo de combustíveis líquidos e gasosos, exceto óleo diesel.

IV. Serviços de qualquer natureza, exceto os compreendidos em operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior.

Inter vivos:

É um tipo de imposto municipal aplicado quando ocorre a transmissão de bens imóveis entre duas pessoas, ou seja, entre vivos. Chamado também de ITBI – Imposto de Transmissão de Bens Imóveis.



ATENÇÃO!

O imposto previsto no item I poderá ser progressivo, nos termos de lei municipal, de forma a assegurar o cumprimento da função social da propriedade.

O imposto previsto no item II:

a) Não incide sobre a transmissão de bens ou direitos incorporados ao patrimônio de pessoa jurídica em realização de capital, nem sobre a transmissão de bens ou direitos, decorrente de fusão, incorporação, cisão ou extinção de pessoa jurídica, salvo se, nesses casos, a atividade preponderante do adquirente for a compra e a

venda desses bens ou direitos, locação de bens imóveis ou arrendamento mercantil.

b) Compete ao Município da situação do bem.

O imposto previsto no item III não exclui a incidência do imposto estadual em operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior. Cabe a lei complementar:

a) Fixar as alíquotas máximas dos impostos previstos nos itens III e IV.

b) Excluir da incidência do imposto previsto no

item IV exportações de serviços para o exterior.

SEÇÃO 2:

Os impostos sobre a Propriedade

Impostos sobre a propriedade são os tributos, ou taxas, que incidem sobre os bens imóveis rurais ou urbanos, pertencentes à pessoa física ou jurídica.

1) IMPOSTO SOBRE A PROPRIEDADE TERRITORIAL URBANA – IPTU

Este tributo é de competência dos municípios, tendo como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de bem imóvel por natureza ou por acessão física, como definido na lei civil, localizado na zona urbana do Município.

Tal imposto poderá ser progressivo, de modo a assegurar o cumprimento da função social da propriedade.

Fato Gerador Fato, ou o conjunto de fatos, ou o estado de fato, a que o legislador vincula o nascimento de obrigações jurídicas de pagar tributo determinado.

Progressividade do Imposto: Característica dos impostos diretos. Um imposto é progressivo quando seu crescimento é mais do que proporcional ao incremento da propriedade ou do rendimento taxado, isto é, quando as alíquotas do tributo aumentam em razão do crescimento do valor do objeto tributado.



O que é considerado Zona Urbana para o IPTU?

Para os efeitos deste imposto, entende-se como zona ur-

bana a definida em lei municipal, observado o requisito mínimo da existência de melhoramentos indicados em pelo menos dois dos itens seguintes, construídos ou mantidos pelo Poder Público:

I. Meio-fio ou calçamento, com canalização de águas pluviais.

II. Abastecimento de água.

III. Sistema de esgotos sanitários.

IV. Rede de iluminação pública, com ou sem posteamento para distribuição domiciliar.

V. Escola primária ou posto de saúde a uma distância

máxima de 3 (três) quilômetros do imóvel considerado.



PONTO CHAVE:

A lei municipal pode considerar urbanas as áreas urbanizáveis ou de expansão urbana constantes de loteamentos aprovados pelos órgãos competentes, destinados à habitação, à indústria ou ao comércio, mesmo que localizados fora das zonas definidas anteriormente.



Qual a base de cálculo para o valor do IPTU?

A base do cálculo do imposto é o valor venal do imóvel. Na determinação da base de cálculo, não se considera o valor dos bens móveis mantidos, em caráter permanente ou temporário, no imóvel, para efeito de sua utilização, exploração, ornamentação ou comodidade.

Valor Venal:

O que é relativo à venda; o valor normal ou comercial da coisa, para efeito de venda. Valor provável, ou realizável, de um imóvel lançado na repartição arrecadadora competente, de acordo com o preço provado da aquisição ou que lhe foi atribuído por avaliação fiscal. Valor estimado da venda de um imóvel.



Quem é considerado o contribuinte do imposto?

Contribuinte do imposto é o proprietário do imóvel, o titular do seu domínio útil, ou o seu possuidor a qualquer título.

2) IMPOSTO SOBRE A PROPRIEDADE TERRITORIAL RURAL – IPTR

O imposto, de competência da União, sobre a propriedade territorial rural tem como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de imóvel por natureza, como definido na lei civil, localizado fora da zona urbana do Município.

3) IMPOSTO TERRITORIAL RURAL – ITR

O Imposto Territorial Rural – ITR é o tributo, ou taxa, arrecadado pela União, atingindo todos os imóveis que não se encontram em áreas urbanas, não importando a forma jurídica que esteja integrado ao patrimônio do contribuinte.

O Imposto Territorial Rural segue os seguintes princípios:

I. A União poderá atribuir, por convênio, aos Estados e Municípios, o lançamento, tendo por base os levantamentos cadastrais executados e periodicamente

atualizados.

II. A União também poderá atribuir, por convênio, aos Municípios, a arrecadação, ficando a eles garantida a utilização da importância arrecadada.

III. Quando a arrecadação for atribuída, por convênio, ao Município, à União caberá o controle da cobrança.

IV. As épocas de cobrança deverão ser fixadas em regulamento, de tal forma que, em cada região, se ajustem, o mais possível, aos períodos normais de comercialização da produção.

V. O imposto arrecadado será contabilizado

em um livro, a que se denominará *ordem de arrecadação*, e pelas repartições arrecadadoras, no último dia útil de cada mês.

VI. O imposto não incidirá sobre sítios de área não excedente a vinte hectares, quando os cultive só ou com sua família, o proprietário que não possua outro imóvel.

Quais as normas gerais para a fixação do ITR?

Regressividade do Imposto em Relação à Renda: Diz-se que um imposto é regressivo em relação a renda do contribuinte quando a relação entre o imposto a pagar e a renda decresce com o aumento do nível de renda. É uma característica dos impostos indiretos

pequena soma cobrada independentemente dos níveis de renda individuais.

As normas gerais para a fixação do imposto territorial obedecerão a critérios de progressividade e regressividade, levando-se em conta os seguintes fatores:

I. Os valores da terra e das benfeitorias do imóvel.

II. A área e dimensões do imóvel e das glebas (área de terra não urbanizada. Terreno próprio para cultura; leiva, torrão) de diferentes usos.

III. A situação do imóvel em relação à natureza e às condições das vias de acesso e respectivas distâncias dos centros demográficos mais próximos com população:

a) Até 5.000 habitantes.

b) Entre 5.000 e 10.000 habitantes.

c) Entre 20.000 e 50.000 habitantes.

d) Entre 50.000 e 100.000 habitantes.

e) Superior a 100.000 habitantes.

IV. As condições técnicas e econômicas de exploração agroindustrial.

V. A natureza da posse e as condições de contratos de arrendatários, parceiros e assalariados.

VI. A classificação das terras e suas formas de uso e rentabilidade.

VII. A área total agricultável do conjunto de imóveis ru-

rais de um mesmo proprietário no país.

a) Os fatores mencionados neste artigo, exceção feita dos indicados no item III, serão declarados pelo proprietário ou obtidos em levantamento cadastral.

b) Todos os proprietários rurais ficam obrigados, para os fins previstos nesta Lei, a fazer declaração de propriedade, nos prazos e segundo normas fixadas na regulamentação desta Lei.

c) As declarações dos proprietários, para fornecimento de dados destinados à inscrição cadastral, são feitas sob sua inteira responsabilidade e, no caso de dolo ou má-fé, os obrigam ao pagamento em dobro dos trib-

utos realmente devidos, além das multas decorrentes das despesas com as verificações necessárias.



Como é calculado o valor do ITR?

O valor básico do imposto será determinado em alíquota de %102 (dois décimos por cento) sobre o valor real da terra nua, declarada pelo proprietário e não impugnado pelo órgão competente, ou resultante da avaliação cadastral.



Exemplo: O Sr. Adamastor de Andrade possui 10 hectares de terra, recebidos como herança de seu pai, quando este faleceu. O valor declarado no inventário e aprovado pelo juiz do processo foi de R\$ 150.000,00 (cento e cinquenta mil reais).

Portanto o valor básico do ITR será:

~~R\$ 150.000,00~~ de ~~0,500000~~ ~~150.000,00~~ ou de 0,2% de 150.000 = 0,2/100 x 150.000 = R\$ 300,00 (trezentos reais).

O produto da multiplicação do valor básico pelo coeficiente previsto anteriormente será multiplicado por um coeficiente de localização que aumente o imposto em função da proximidade aos centros de consumo definidos no item III acima descrito e das distâncias, condições e natureza de vias de acesso aos referidos centros.

Tal coeficiente, variando no território nacional de um a um e seis décimos, será fixado por tabela a ser baixada por decreto do Presidente da República, para cada região considerada no zoneamento previsto no artigo.

O valor obtido será multiplicado por um coeficiente que aumente ou diminua aquele valor, segundo a natureza da posse e as condições dos contratos de trabalho, na forma seguinte:

a) Segundo o grau de alheamento do proprietário na administração e nas responsabilidades de exploração do imóvel rural, segundo a forma e natureza dos contratos de arrendamento e parceria, e à falta de atendimento em condições condignas de conforto doméstico e de higiene aos arrendatários, parceiros e assalariados - coeficientes que aumentem aquele valor, variando de um a um e seis décimos, na forma a ser estabelecida na regulamentação desta Lei.

Condições da exploração e do uso da terra, indicando:

- As percentagens da superfície total em cerrados, matas, pastagens, glebas de cultivo (especificadamente em exploração e inexplorados) e em áreas inaproveitáveis.
- Os tipos de cultivo e de criação, as formas de proteção e comercialização dos produtos.
- Os sistemas de contrato de trabalho, com discriminação de arrendatários, parceiros e trabalhadores rurais.
- As práticas conservacionistas empregadas e o grau de mecanização.
- Os volumes e os índices médios relativos à produção obtida.
- As condições para o beneficiamento dos produtos agropecuários.

b) Segundo o grau de dependência e de participação do proprietário nos frutos, na administração e nas responsabilidades da exploração do imóvel rural; em função das facilidades concedidas para habilitação, educação e saúde dos assalariados - coeficientes que diminuam o valor do imposto de um a três décimos, na forma a ser estabelecida na regulamentação desta Lei.

Uma vez obtidos os elementos cadastrais descritos e fixados nos índices previstos acima, o valor obtido pela aplicação do disposto no parágrafo anterior será multiplicado por um coeficiente que aumente ou diminua aquele valor, segundo as condições técnico-econômicas de exploração, na forma seguinte:

✓ Na proporção em que a exploração se faça com rentabilidade inferior aos limites mínimos fixados na forma descrita e com base no tipo, condições de cultivo e nível tecnológico de exploração - coeficientes que aumentem o valor do imposto, variando de um a um e meio, na forma a ser estabelecida na regulamentação desta Lei.

✓ Na proporção em que a exploração se faça com rentabilidade superior ao mínimo referido na alínea anterior, e segundo o grau de atendimento à vocação econômica da terra, emprego de práticas de cultivo ou de criação adequados, e processos de beneficiamento ou industrialização dos produtos agropecuários - coeficientes que diminuam o valor do imposto, variando eles de um a quatro décimos, na forma a ser estabelecida pela regulamentação desta Lei

Dados para caracterização dos imóveis rurais com in-

- a) Do proprietário e de sua família.
- b) Dos títulos de domínio, da natureza da posse e da forma de administração.
- c) Da localização geográfica.
- d) Da área com descrição das linhas de divisas e nome dos respectivos confrontantes.
- e) Das dimensões das testadas para vias públicas.
- f) Do valor das terras, das benfeitorias, dos equipamentos e das instalações existentes discriminadamente.

Se o imposto territorial rural lançado for superior ao do exercício anterior, mesmo que a área agricultável explorada do imóvel rural seja inferior ao mínimo necessário para classificá-lo como empresa rural, considerando o conceito de empresa rural, será permitido ao seu proprietário requerer redução de até 50% (cinquenta por cento) do imposto lançado, desde que, em função das características ecológicas da zona onde se localize o referido imóvel, elabore projeto de ampliação da área explorada e o mesmo seja considerado satisfatório pelo Instituto Brasileiro de Reforma Agrária.

Empresa Rural

É o empreendimento de pessoa física ou jurídica, pública ou privada, que explore econômica e racionalmente imóvel rural, dentro de condição de rendimento econômico da região em que se situe e que explore área mínima agricultável do imóvel segundo padrões fixados, pública e previamente, pelo Poder Executivo.

Para esse fim, equiparam-se às áreas cultivadas, as pastagens, as matas naturais e artificiais e as áreas ocupadas com benfeitorias

As florestas ou matas, as áreas de reflorestamento e as por elas ocupadas, cuja conservação for necessária, nos termos da legislação florestal, não podem ser tributadas.

No caso de propriedade em condomínio, os critérios de progressividade referidos anteriormente, serão aplicados calculando-se a média ponderada em que os coeficientes, da tabela, correspondentes à situação de cada condômino, são multiplicados pela sua área ideal e, ao final, somados e dividida a soma pela área total da propriedade.



Exemplo: Imaginemos uma área de 10 hectares de terra entregue, pelo governo, a um grupo de agricultores sem terra, formando uma cooperativa. Cada agricultor teria a responsabilidade por um pedaço da terra (2,5 hectares), onde plantaria culturas e criaria animais.

No caso de cálculo do ITR, o valor será um só, pois a propriedade é coletiva. Os critérios de cálculo deverão ser diferentes pois cada agricultor organizou, produziu e desenvolveu a sua área de acordo com a sua competência.

Neste caso o órgão arrecadador verificará a característica de cada lote, de acordo com as características individuais encontradas.

AGRICULTOR	EXTENSÃO DE TERRA	COEFICIENTES	RESULTADO
1	2,5 hectares	2	5,0
2	2,5 hectares	3	7,5
3	2,5 hectares	6	15,0
4	2,5 hectares	2	5,0
		Soma:	32,5

A seguir, a soma será dividida pelo número de lotes:

$32,5/4 = 8,13$ este será o índice que a União levará em consideração para o cálculo do ITR.

SEÇÃO 3:

O Imposto sobre a Transmissão

A transmissão é um ato pelo qual se transfere a outrem:

- **um direito real** (transmissão de propriedade);
- **um direito constituído**, ou patrimonial, ou um contrato (transmissão de herança, transmissão do título de domínio, transmissão da locação);
- **o exercício de uma função**, de uma situação jurídica ou de um estado de fato (transmissão de cargo, transmissão do poder, transmissão da posse).



ATENÇÃO!

Segundo o nosso Código Civil, a transmissão da propriedade se opera, quanto a móveis, pela tradição, e a imóveis, pela transcrição no respectivo registro (art. 530).



Quais as características do ITBI?

O Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) é de competência do município, relacionado à transmissão por ato oneroso (inter vivos, entre duas pessoas) de bens imóveis, bem como à cessão de direitos a eles relativos.



Exemplo: Casa, Apartamento, Sala, Loja, Galpão, Barracão, etc.

Ato oneroso:

É aquilo que impõe ou acarreta ônus, encargo ou despesa. Não gratuito.

Cessão:

um ato inter vivos oneroso ou gratuito, pelo qual uma pessoa, o cedente, transfere a outrem, o cessionário, o crédito ou direito pessoal de que é titular.

Ex.: cessão de direito de posse de um imóvel

O ITBI é um tributo desvinculado de qualquer atividade estatal específica.

Apesar de ser denominado, imposto sobre transmissão, a lei permite a cobrança tanto na cessão quanto na transmissão.



PONTO CHAVE:

Para que se possa fazer o registro de um imóvel adquirido, é obrigatório que antes se pague o ITBI.

A transmissão por ato oneroso envolve gastos pecuniários.

É diferente da cessão, do qual não há gastos pecuniários, não pode ser cobrado ITBI se a transmissão for referente à herança (causa mortis) ou quando for decorrente de doação.

Nesses casos será cobrado ITCD pela Fazenda Pública Estadual.



Que tipo de fato gerador se aplica ao ITBI?

Antes de mais nada, é importante você entender que fato gerador é a situação (fato) descrita em lei que, se ocorrida, propiciará a cobrança de determinado imposto.

No caso do ITBI, o fato gerador pode ser:

- ✓ Transmissão.
- ✓ Cessão.

Em que casos o ITBI é aplicado?

A aplicação do ITBI abrange os seguintes atos:

- ✓ Compra e venda pura ou condicional.
- ✓ Adjudicação, quando não decorrente de sucessão hereditária.
- ✓ Os compromissos ou promessas de compra e venda de imóveis, sem cláusula de arrependimento, ou a cessão de direitos deles decorrentes.
- ✓ Dação em pagamento.
- ✓ Arrematação.
- ✓ Mandato com poderes para transmissão ou cessão de direitos à aquisição de imóveis e seu subestabelecimento quando estes configurarem transação.
- ✓ Instituição ou venda de usufruto.
- ✓ Reposições que ocorram na divisão para extinção de condomínios de imóvel, quando for recebida por qualquer

condômino cota-parte material, cujo valor seja maior que o valor de sua quota ideal, incidindo sobre a diferença.

- ✓ Permuta de bens imóveis e direitos a eles relativos.
- ✓ Quaisquer outros atos e contratos onerosos, que transfiram a propriedade de bens imóveis ou de direitos a eles relativos, sujeitos a transcrição na forma da lei.



Quem deve pagar o ITBI?

O contribuinte do imposto será:

- Quem adquire o imóvel (quem compra).

- Quem permuta o imóvel (quem troca cada um deles, de forma solidária).



Quem é o responsável pelo não pagamento do ITBI?

Se o adquirente não pagar o ITBI, poderá ser cobrado o imposto (respondem solidariamente):

- Quem transmite o imóvel (vendedor);
- Do cedente (vendedor, na cessão);
- Dos oficiais do Cartório, se tiver havido irregularidade ao ser lavrada Escritura ou por ocasião do Registro, sem prejuízo do disposto no art 7º, IV, letras b, e, j da

lei 7378/97 (descumprimento de obrigação acessória).

SEÇÃO 4:

A Declaração sobre as Atividades Imobiliárias

O programa DIMOB – Declaração de Informação sobre Atividades Imobiliárias – possibilita o preenchimento e a gravação das declarações relativas aos anos-calendário de 2002 em diante, a serem entregues à Secretaria da Receita Federal pelas pessoas jurídicas:

- construtoras ou incorporadoras, que comercializam unidades imobiliárias por conta própria e
- imobiliárias e administradoras de imóveis, que realizem intermediação de venda ou aluguel de imóveis.

A DIMOB é uma declaração que todas as imobiliárias deverão entregar a Receita Federal, todo o mês de março, referente às transações imobiliárias do ano anterior. Com isto a Receita passa a ter maior controle sobre as operações comerciais realizadas nas imobiliárias, tais como venda de imóveis, alugueis e também sobre as comissões recebidas pelos Corretores de Imóveis.



O que as construtoras ou incorporadoras devem informar?

As construtoras ou incorporadoras deverão informar, por intermédio da DIMOB:

- ✓ Quais os adquirentes.
- ✓ As unidades imobiliárias comercializadas
- ✓ As datas e os valores recebidos no ano.
- ✓ O valor total da operação.



O que as imobiliárias e as administradoras devem informar?

As imobiliárias e administradoras de imóveis, deverão informar, por intermédio da DIMOB, as seguintes informações.

1) Relativamente à intermediação de venda:

- ✓ Quais os contratantes.
- ✓ O imóvel objeto de venda.
- ✓ As datas e os valores da operação.
- ✓ O valor da comissão.

2) Relativamente à intermediação de aluguel:

- ✓ Quais os contratantes.
- ✓ O imóvel locado.
- ✓ As datas e os valores recebidos pelo locador.
- ✓ O valor da comissão recebida.



Em que consiste a Instrução Normativa SRF n.º

316 de 03/04/2003?

Esta Instrução Normativa aprova o programa e as instruções para preenchimento da Declaração de Informações sobre Atividades Imobiliárias (DIMOB).

A DIMOB deverá ser apresentada até o último dia útil do mês de março, em relação ao ano-calendário imediatamente anterior, por intermédio da Internet, utilizando-se o Programa Receitanet (<http://www.receita.fazenda.gov.br>), que está disponível no endereço referido.

Na ocorrência de eventos de extinção, fusão, cisão ou incorporação da pessoa jurídica declarante, esta deverá informar, no prazo de 30 dias, as operações realizadas até a data do evento.



Exemplo: Se a imobiliária Brilha Sol Ltda extinguiu as suas operações, não mais efetuando transações imobiliárias,

ela deve informar à Receita Federal, no máximo 30 dias após a sua extinção, quais as operações que realizou naquele último período, até a data do evento.

A pessoa jurídica que deixar de apresentar a DIMOB no prazo estabelecido no artigo anterior, ou que apresentá-la com incorreções ou omissões, sujeitar-se-á às seguintes multas:

I. R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) por mês-calendário, no caso de falta de entrega da Declaração ou de entrega após o prazo;

II. 5% (cinco por cento), não inferior a R\$ 100,00 (cem reais), do valor das transações comerciais, no caso de informação omitida, inexata ou incompleta.

SEÇÃO 5:

Os Sistemas de Financiamento

A aquisição de um imóvel próprio é um dos grandes objetivos da maioria das pessoas. Nem sempre é fácil alcançar este objetivo, porém o mais importante é você programar-se desde cedo para realizar este negócio.

O mercado oferece uma grande variedade de financiamentos, de acordo com a sua renda familiar, prazo e valor desejado. Você tem a opção de financiar parcial ou totalmente um imóvel.



Quais as formas de financiamento imobiliário disponíveis no mercado?

1) SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO (SFH)

Teve sua criação articulada junto à reforma do Estado em 1964, objetivando reordenar a forma de captação de recursos para concessão de empréstimos à setores de construção habitacional, urbanização e saneamento básico, frente ao enorme fenômeno da migração do campo para as cidades.

O SFH, com a extinção do BNH, limitou-se às instituições que faziam parte do SBPE, quando de sua criação, que eram: as SCI's, APE's – Associações de Poupança e Empréstimo, das carteiras imobiliárias das CEE's e CEF

Atualmente, o Banco Central do Brasil sucedeu ao BNH - Banco Nacional da Habitação, tornando-se o fiscalizador das atividades do Sistema Financeiro da Habitação.

Hoje, o que viabiliza os programas habitacionais do SFH provém das captações das cadernetas de poupança e do FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.

Como são distribuídos os recursos captados?

Os recursos captados em depósitos de poupança pelas instituições financeiras do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) observam a seguinte distribuição:

- ✓ 65% (sessenta e cinco por cento), no mínimo, em operações de financiamentos imobiliários, sendo:
 - o 80% (oitenta por cento), no mínimo, do percentual acima, correspondendo, no mínimo, 52% da base de cálculo, em operações de financiamento habitacional no SFH.
 - o O restante em operações a taxas de mercado, desde que a metade, no mínimo, em operações de financiamento habitacional.

- ✓ 15% (quinze por cento) em encaixe obrigatório no Banco Central do Brasil.

- ✓ Recursos remanescentes em disponibilidades financeiras e operações da faixa livre. São operações de natureza comercial, financiadas com recursos captados da poupança, a taxas praticadas no mercado financeiro, de modo a criar um excedente, que viabilize, no conjunto, o financiamento do sistema habitacional.

 **Exemplo:** aquisição de conjuntos, terrenos, lojas e garagens ou empréstimos hipotecários

SBPE - Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
Entidade que congrega as instituições financeiras fontes de captação de recursos para financiar a compra da casa própria. É composto pela Caixa Econômica Federal, pelas Caixas Econômicas Estaduais, Sociedades de Crédito Imobiliário e Associações de Poupança e Empréstimo.

Qual o requisito básico para a concessão de financiamento?

A concessão de financiamento nas condições do SFH é exclusiva para construção e aquisição de imóveis residenciais novos ou usados.



PONTO CHAVE:

Os financiamentos para aquisição, construção, reforma ou ampliação de imóveis comerciais novos, usados ou em construção são operações realizadas à taxas de mercado.

Desde 24/6/98, não existem mais condições limitadas de SFH que uma pessoa pode ter.

Além das demais condições estabelecidas na legislação em vigor, as operações no âmbito do SFH deverão obedecer ao seguinte:

- Valores unitários dos financiamentos, compreendendo principal e despesas acessórias não superiores a R\$ 150.000,00.

- Limite máximo do valor de avaliação do imóvel financiado de R\$ 300.000,00.

Quais os prazos e as taxas de financiamento aplicados?

Atualmente, os prazos dos financiamentos são livremente estabelecidos entre as partes.

Sobre o financiamento podem incidir juros, comissões e outros encargos. A remuneração efetiva máxima para o mutuário final, incluindo juros, comissões e outros encargos financeiros, é de 12% a.a., acrescidos dos custos de seguros e, nos casos dos planos de equivalência salarial, do Coeficiente de Equiparação Salarial (CES).

Os saldos devedores dos contratos de financiamento, empréstimo, refinanciamento e repasse concedidos por entidades integrantes do SFH são reajustados pela remuneração básica dos depósitos de poupança, efetuados na mesma data e com a periodicidade contratualmente estipulada para o pagamento das prestações, aplicando-se o critério de proporcionalidade do índice (pro rata die) para eventos que não coincidam com aquela data.

Desde 24/6/98 é permitida, aos agentes financeiros do SFH, a contratação de financiamentos onde a cobertura securitária pode se dar em apólice oferecida pelo mercado

segurador, desde que seja prevista, no mínimo, a cobertura relativa aos riscos de morte e invalidez permanente do mutuário.



O que é o FCVS?

O Fundo de Compensação de Variações Salariais - FCVS, foi criado com a finalidade garantir o limite de prazo para amortização das dívidas dos financiamentos habitacionais contraídas pelos mutuários do Sistema Financeiro da Habitação - SFH.

? Qual o procedimento no caso de transferência de mutuário?

As transferências mediante simples substituição do devedor de contratos que contenham cláusula de cobertura pelo Fundo de Compensação de Variações Salariais – FCVS devem observar:

a) Devem ser mantidas para o novo mutuário as mesmas condições e obrigações do contrato original, desde que se trate de financiamento destinado à casa própria, observando-se os requisitos legais e regulamentares, inclusive

a) a manutenção da capacidade de pagamento do novo

b) O valor da mensalidade para o novo mutuário será atualizado proporcionalmente (pro rata die), a contar da data do último reajustamento até a data da formalização da transferência, acrescida da quinta parte do valor atualizado do encargo.

c) O recolhimento pelo novo mutuário de contribuição de 2% do saldo devedor atualizado.

Pro rata (de pro rata parte = para a parte fixada, calculada) – Em proporção, de forma proporcional (segundo a parte contada a cada um): o cálculo considera a variação diária, segundo a parte individual acordada.

As demais transferências de contratos com cobertura do FCVS, a partir de 12/6/98, podem ser efetuadas quando o novo mutuário assumir o montante equivalente a 70% do saldo devedor contábil da operação, atualizado pelo critério de proporcionalidade do índice (pro rata die) da data do último reajuste até a data da transferência, observados os requisitos legais e regulamentares da casa própria.

2) SISTEMA DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO (SFI)

O SFI (Sistema de Financiamento Imobiliário) é uma modalidade de financiamento recentemente criada (1997) que contrasta como alternativa ao SFH (Sistema Financeiro da Habitação) e à Carteira Hipotecária, que dá aos agentes financeiros credores uma maior proteção contra

a inadimplência. Isso vem a acontecer porque nesse sistema é adotada a alienação fiduciária, que permite que o agente credor detenha a propriedade do bem imóvel financiado até o momento da quitação total da dívida pelo mutuário.

l.

A principal vantagem do SFI sobre os outros sistemas é a fonte de recursos utilizados para o financiamento. Para reunir os fundos de financiamento, os agentes financeiros emitem títulos com lastro imobiliário. Estes títulos são vendidos para investidores no Brasil ou no exterior.

O mutuário pode usar seu FGTS nos financiamentos do SFI, tanto como entrada quanto para amortizar, ou quitar, o saldo devedor

Alienação fiduciária

É a transferência do devedor para o credor do domínio de um bem, em garantia de pagamento. O credor conserva o domínio do bem alienado (posse indireta) somente até a liquidação da dívida garantida. Após a quitação do pagamento, o comprador adquire o direito de propriedade do imóvel.

RESUMO

Direito Tributário é o ramo do Direito que regula a atividade financeira do Poder Público, junto a particulares, para arrecadar receitas destinadas a custear os serviços públicos.

As normas do Direito Tributário encontram-se no Código Tributário Nacional (CTN), cuja competência tributária vem discriminada na Constituição Federal.

Compete à União, aos Estados e ao Distrito Federal, conjuntamente, legislar sobre Direito Tributário.

Os Municípios podem suplementar a legislação federal e estadual, inclusive no campo do Direito Tributário.

Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada (ART. 3º do Código Tributário Nacional).

Competem à União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios os seguintes tributos: impostos, taxas e contribuições de melhoria.

O imposto é uma contribuição em dinheiro que os responsáveis (poder Público) exigem coativamente de quantos lhes estão sujeitos e tem capacidade contributiva sem assegurar-lhes qualquer compromisso de retribuição desse pagamento.

Taxa é o tributo cobrado de alguém que utiliza o serviço público especial e divisível, de caráter administrativo e jurisdicional.

A contribuição de melhoria é um tributo cobrado em função da valorização do imóvel do contribuinte decorrente de um serviço público.

O empréstimo compulsório poderá ser instituído pela

União, nos seguintes casos: para atender a despesas extraordinárias e no caso de investimento público de caráter urgente e nacional.

O imposto direto recai direta e imediatamente sobre o contribuinte.

O imposto indireto é de caráter pessoal e recai sobre os produtos consumidos.

Isenção tributária é a exclusão de certos casos ou pessoas ou bens por motivo de política fiscal ou lei ordinária.

Compete aos Municípios instituir impostos sobre propriedade predial e territorial urbana. Tem como fato

gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de bem imóvel por natureza ou acessão física.

Compete à União instituir impostos sobre propriedade rural. Tem como fato gerador a transmissão da propriedade ou domínio útil de imóveis, direitos reais sobre imóveis e cessão de direitos à sua aquisição.

O imposto sobre a transmissão “inter vivos”, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis e cessão de direitos à sua aquisição compete aos municípios. Tem como fato gerador a transferência do domínio.

UNIDADE 4

A Legislação e os Registros

SEÇÃO 1:

Os Registros Públicos

1) O REGISTRO CIVIL DAS PESSOAS JURÍDICAS

No Registro Civil de Pessoas Jurídicas são inscritos:

- ✓ Os contratos.
- ✓ Os atos constitutivos.
- ✓ O estatuto ou compromissos das sociedades ci-

vis, religiosas, piás, morais, científicas ou literárias, bem como o das fundações e das associações de utilidade pública.



ATENÇÃO!

Não poderão ser registrados os atos constitutivos de pessoas jurídicas, quando o seu objeto ou circunstâncias relevantes indiquem destino ou atividades ilícitos, ou contrários, nocivos ou perigosos ao bem público, à moral e aos bons costumes;

Ocorrendo qualquer dos motivos previstos neste artigo, o oficial de registro, de ofício ou por provocação de qualquer autoridade, sobrestará no processo de registro e

suscitará dúvida para o juiz, que a decidirá.

A existência legal das pessoas jurídicas só começa com o registro de seus atos constitutivos.

Quando o funcionamento da sociedade depender de aprovação da autoridade, sem esta não poderá ser feito o registro.

☐ Qual o procedimento para o registro de pessoas jurídicas?

O registro das sociedades e fundações consistirá na de-

claração, feita no livro, pelo oficial, do número de ordem, da data da apresentação e da espécie do ato constitutivo, com as seguintes indicações:

A denominação, o fundo social, quando houver, os fins e a sede da associação ou fundação, bem como o tempo de sua duração.

O modo porque se administra e representa sociedade, ativa e passivamente, judicial e extrajudicialmente.

Se o estatuto, o contrato ou compromisso é reformável, no tocante à administração, e de que modo

Se os membros respondem ou não subsidiariamente, pelas obrigações sociais.

As condições de extinção da pessoa jurídica e

Os nomes dos fundadores ou instituidores e dos membros da diretoria, provisória ou definitiva, com indicação da nacionalidade, estado civil e profissão de cada um, bem como o nome e residência do representante dos exemplares.

Para o registro serão apresentadas duas vias do estatuto, compromisso ou contrato pelas quais far-se-á o registro mediante petição do representante legal da sociedade, lançando o oficial, nas duas vias, a competente certidão de registro, com respectivo número de ordem, livro e folha. Uma das vias será entregue ao representante e a outra arquivada em cartório, rubricando o oficial as folhas em que estiver impresso o contrato, compromisso ou estatuto

2) O REGISTRO DE TÍTULOS E DOCUMENTOS.

Cabe salientar que é grande a diversidade de documentos a serem inscritos no Registro de Títulos e Documentos, logo citemos alguns destes, bem como as providências necessárias ao registro dos mesmos.



Quais documentos serão de responsabilidade do Registro de Títulos e Documentos?

Conforme dispõe o artigo 27 da lei 6015/73 Lei do Registros públicos caberá ao Registro de Títulos e Documentos:

a) Dos instrumentos particulares

-os instrumentos particulares serão registrados para constituírem provas de obrigações convencionais de qualquer valor;

-os documentos deverão ser analisados quanto a forma e conteúdo

-deverá ser observado se estes estão devidamente assinados e datados.

b) do penhor comum sobre coisas móveis:

tem esse registro o fim de gravar ou onerar o bem dado

em garantia, logo este deverá ser previamente examinado eis que deverá estar perfeito quanto a forma e conteúdo. Neste tipo de contrato em que há garantia real, devemos observar a presença de alguns requisitos legais:

- se o devedor for pessoa jurídica e o valor do bem for superior a R\$ 15.994,18, este deverá vir acompanhado de certidão negativa de INSS e da receita federal.

- se o credor for banco oficial ou estatal far-se-à necessário juntar a certidão negativa expedida pela receita federal, independente do valor do bem.

c) Contratos de parceria agrícola ou pecuária:

- como todos os contratos estes devem ser analisados quanto à forma e conteúdo.

- deverá ser observado se estão devidamente datados e assinados.

- ao Registrador não caberá a exigibilidade do reconhecimento de firmas nos documentos apresentados para registro (salvo exigência legal), muito embora pareça de “bom alvitre” a sugestão aos requerentes, no sentido do reconhecimento de firmas.

d) Dos Registros para mera conservação e publicidade:

- Alguns documentos por possuírem competência diversa ao Registro de Títulos e Documentos somente poderão ser registrados mediante provocação, ou seja, acompanhados por requerimento solicitando o registro para fim de mera conservação e publicidade.

- Exemplo: projetos e eventos, promessas de compra e venda de bens imóveis, atas de condomínios, poemas, letras de música e outros.

- Após o exame e considerados aptos ao registro os documentos serão protocolizados, registrados, microfilmados e concluído o processo de registro serão entregues ao requerente mediante devolução do protocolo.

e) Documentos pessoais:

- Dentre estes podemos arrolar alguns passíveis de registro: celular de identidade, título eleitoral, cadastro de pessoas físicas, carteira de Trabalho e Previdência Social, certidão de Nascimento, certidões comprobatórias do estado civil, passaporte, carteira de habilitação

- Para registrar todo e qualquer documento pessoal basta a apresentação do mesmo neste Serviço, uma vez que dispensam análise prévia.

f) Termos de abertura e encerramento de livros contábeis:

- Somente poderão ser registrados neste serviço, Termo de Abertura e Encerramento de livros contábeis daquelas entidades cujos atos constitutivos estejam registrados no RCPJ.

- Todo livro contábil apresentado deverá ser

acompanhado do anterior (já findo) bem como de requerimento, assinado por representante da Empresa com firma, reconhecida, solicitando o registro.

- O livro será examinado quanto ao seu conteúdo, ou seja, deverá ser observado se contém o número de folhas indicado em seus termos.

- Os termos deverão estar assinados pelo representante legal da Empresa.

g) Atas:

- Somente poderão ser registradas neste Serviço atas daquelas entidades cujos atos constitutivos estejam

registrados no RCPJ. As atas poderão ser apresentadas tanto em folhas soltas quanto em livro próprio.

- Se apresentadas em livro próprio deverá ser observado se este está formalmente correto, ou seja, se contém os devidos termos de abertura e encerramento respectivamente, assinados e rubricados em todas as folhas pelo representante legal daquela entidade.

h) Declarações e Cartas:

- Estes documentos serão examinados previamente quanto a sua forma e conteúdo eis que os mesmos não poderão ser atentatórios à moral e aos bons costumes.

i) Termos de Responsabilidade:

- O procedimento quanto ao exame destes documentos será o mesmo usado nas declarações, muito embora nos termos seja solicitado ao requerente o reconhecimento da firma.

j) Cartas de Anuência:

- Estes documentos serão analisados tanto em relação à sua forma bem como quanto à obrigação que esteja sendo anuindo.

- Será exigido o reconhecimento de firmas daquele que anui, se pessoa jurídica a exigência far-se-á em relação ao reconhecimento de firma da pessoa jurídica.

- Depois de examinados e considerados aptos ao registro os documentos serão protocolizados, registrados, microfilmados e entregues ao requerente mediante apresentação de protocolo.

Quais documentos ganham o status de “erga omnes”?

Erga omnes significa “contra todos”. No Direito algo que tem efeito “erga omnes”, será imposto a todos

A Lei 6015/73 em seu artigo 29 elenca documentos cuja inscrição é obrigatória, para que os mesmos adquiram qualidade “erga omnes”, vejamos alguns deles bem como as providências necessárias ao registro dos mesmos:

a) Contratos de Locação

Outorga uxória é autorização, consentimento, permissão, concessão ou licença, relativa à mulher casada.

Estes contratos deverão ser analisados quanto à sua forma, quanto a assinaturas das partes, bem como dos fiadores e, em sendo o fiador casado, observar a presença da

Outorga uxória O documento deverá conter reconhecimento das firmas, local e data, valor e prazo da obrigação de forma a não suscitar dúvidas.

b) Cartas de Fiança

Independente do compromisso por elas abonados, as Cartas de fiança deverão ser analisadas quanto à forma, ou seja, deverá ser observado assinatura, local e data. Estes documentos deverão trazer as firmas reconhecidas de todos aqueles que afiançam a obrigação, bem como de seus cônjuges.

c) Contratos de Compra e Venda parcelados

Os contratos de compra e venda parcelados de bens móveis em prestações, com reserva de domínio, as promessas de compra e venda, qualquer que seja a forma de que se revistam: os supra citados documentos deverão ser observados quanto à forma, conteúdo, objeto, local e data e assinatura.

d) Contratos de Alienação Fiduciária:

Este tipo de contrato requer uma juntada especial de documentos no sentido de efetivar o registro; Conforme Instrução Normativa da SRF n.º 93 de 26/11/93 e Ordem de serviço n.º 207 de 08/04/99, quando for o devedor pessoa jurídica deverá ser observado o valor do bem dado em alienação fiduciária eis que, se maior que R\$ 15.904,18, far-se-á necessária a juntada das certidões da Receita Federal e INSS.

Em não sendo possível a referida juntada, exigir-se-á declaração sob as penas da lei, que o bem dado em garantia não incorpora o ativo permanente da pessoa jurídica bem

como esta não possui empregados, nem comercializa sua produção no exterior.

e) Documentos procedentes do estrangeiro

Estes documentos para serem registrados deverão vir acompanhados da respectiva tradução, feita por tradutor juramentado, sob pena de não serem registrados.

f) Quitações, recibos e contratos de compra e venda de veículos

- serão estes observados em sua forma e conteúdo;

- o objeto deverá estar bem qualificado, identificado;
- todos os envolvidos no documento deverão assinar, sugere-se o reconhecimento de firmas.
- uma vez examinados e achando-se conformes com todas as exigências, os documentos serão protocolizados, registrados, microfilmados e findo o processo serão entregues ao requerente mediante apresentação do protocolo.

g) Notificações

- Caberá ao Registro de Títulos e Documentos a execução das Notificações extrajudiciais.

A parte interessada em uma notificação deve apresentar ao registro, sempre em número de 10, sua apresentação para registro, mais uma via que ficará no Serviço aguardando sua execução e não será permitida a anexação de objetos ou documentos originais, para entrega ao destinatário.

- O documento será protocolizado, registrado e microfilmado. As vias endereçadas aos destinatários serão entregues aos notificadores, os quais sairão a procura dos destinatários em seus respectivos endereços.

- A entrega da notificação é pessoal, logo só se considera cumprida quando o próprio destinatário recebê-la apondo sua assinatura e data em recibo próprio.

- O cumprimento ou não da notificação será certificado à margem do livro, bem como naquela via deixada no Serviço e esta será entregue ao requerente mediante apresentação do protocolo.

SEÇÃO 2

O Registro Imobiliário

Para compreender o ato do Registrador sobre os títulos submetidos ao registro, deve-se analisar os princípios que regem o Direito de Registro de Imóveis sendo necessária, também, uma introdução sobre a função do Registrador e o objetivo da atividade de registro.

A Lei Federal n.º 8935/94, Lei de Notários e dos Registradores, que regulamenta o art. 236 da Constituição Federal, regulamenta este tipo de registro.

? Quais os objetivos dos serviços notariais e de registros?

Os serviços notariais e de registros são os de organização técnica e administrativa destinados a garantir a publicidade, autenticidade, segurança e eficácia dos atos jurídicos. O Registro de Imóveis, assim como os demais Registros Públicos, são instituições permanentes, que têm por objetivo dar segurança, publicidade, autenticidade, eficácia e validade a certos atos jurídicos.



? Quem pode exercer as atividades de registro público?

A atividade de registro é trabalho técnico, desenvolvido sob as ordens de profissional do direito, que tem a sua função delegada pelo Poder Público, dotado de fé pública, para exclusivo cumprimento das atividades registrais, atuando com independência, mas sujeito à fiscalização do Poder Judiciário.

? Quando e por que foi criado o Registro Geral

de Imóveis?

O Registro Geral de Imóveis, instituído no Brasil em 1864, pela Lei nº 1.237 e regulamentado pelos Decretos nº 3.458 e nº 3.471, ambos de 1865, foi criado



para fins de publicidade formal. Os registros dos imóveis, até então, não eram considerados como prova de propriedade de algum bem.

Dava, tão somente, conhecimento à todos da transferência de domínio e da constituição de ônus reais, principalmente hipotecas, sobre os imóveis do proprietário aparente. Nessa época, os títulos judiciais não tinham acesso ao registro de imóveis.

O Código Civil de 1916 institucionalizou a tradição solene, tornando obrigatório o registro dos títulos no cartório fundiário para todas as transferências de imóveis e para as inscrições dos direitos reais, que sobre eles recaíssem.

Persistia, no entanto, à época, discussão sobre a necessidade do registro dos títulos judiciais no sistema registral, em face da consideração de suficiência publicitária decorrente do processo.

Passou o registro, de finalidade apenas de publicidade formal, a produzir efeito constitutivo, com a inscrição dos títulos aptos a criar, modificar ou extinguir direitos reais, não perdendo, no entanto, seu efeito publicitário.

? Qual o significado e a importância da Publicidade Registral?

A publicidade registral tem, no Direito Brasileiro, o duplo efeito de constituir direito real e de anunciá-lo a terceiros,

como no caso da tradição formal feita através do registro da escritura de compra e venda no Registro de Imóveis. A tradição da doutrina romana foi substituída pela publicidade registral.

A publicidade pode ser necessária, quando há obrigatoriedade do registro para que este produza os efeitos pretendidos e não necessária, quando facultativos os registros dos atos, declarações ou fatos jurídicos.

A publicidade necessária compreende duas categorias: a constitutiva, sem a qual o ato não existe e a declarativa, sem a qual o ato não vale.

A publicidade dos atos notariais e registrais, afirmada por lei, gera oponibilidade a todos, é formal e garantidora de direitos, não há que se confundir com o termo propaganda, que se destina à simples divulgação de determinado bem, provido de liberdade criativa, facilitador do tráfego negocial.

? Como se obtém segurança e autenticidade nos registros?

A autenticidade dos atos de registro é obtida pela confirmação, destes atos ou fatos jurídicos feita pela autoridade, no caso o Tabelião ou Registrador, agente delegado do

Poder Público.

É a qualidade dos registradores que lhes dá a autenticidade. O instrumento tem autenticidade, porém, o fato em si pode ser contestado. Presumem-se verdadeiros os atos, documentos ou declarações registradas, mas a presunção é relativa, tendo em vista que não dão autenticidade substancial ao negócio causal ou ao fato jurídico de que se tratam.

! A segurança é a certeza quanto ao ato e quanto a sua eficácia e a de que o prejudicado eventual terá o seu patrimônio recomposto, na ocorrência de prejuízo sofrido pelo ato praticado.

A segurança dos assentos conduz à eficácia, que é a aptidão de produzir efeitos jurídicos. Essa eficácia tem uma ação positiva e uma ação restritiva. A primeira ação produz o efeito direto de o titular ter, o seu direito juridicamente protegido e a segunda ação tem o efeito de impedir ou inibir que terceiros ofendam o seu interesse.

A publicidade e segurança são máximas inafastáveis dos atos que implicam em mutações jurídico-patrimoniais relativas a imóveis. O ato de registro perfectibiliza a mutação.

! O Registro de Imóveis é documental por natureza, não admitindo como nos Registros Cíveis declarações verbais. Todos os atos praticados, no registro imobiliário, têm suporte em documentos públicos ou particulares.

? O que são os Títulos?

No Direito Registral Imobiliário, conceitua-se título como todo documento apresentado ao Registro de Imóveis, que

instrumenta o direito real.

É fonte do registro, suporte material do ato negocial entre as partes, da ordem ou ato judiciário, devendo estar previsto em lei o seu ingresso no registro imobiliário.

A Lei Federal nº 6.015/73, a Lei dos Registros Públicos, elenca, no artigo 167, os direitos registráveis, entendidos como direitos aptos ao registro. É uma enumeração taxativa, deixando de fora os omitidos.

Em sentido amplo, todo documento lançado no Livro de Protocolo, vale dizer prenotado, é considerado título sob a ótica registral, inclusive um simples requerimento.

Em sentido estrito, o artigo 221, da Lei dos Registros Públicos, indica os títulos que são admitidos ao registro.

Os títulos, quando transportados para o sistema registral, exteriorizam a sua eficácia e tanto melhor será a eficácia, quanto mais coerente e preciso o sistema do registro.

Nesse sentido, atuam os princípios norteadores do Registro Imobiliário, dando a qualificação registrária do título, tornando-o apto ao registro ou não.

SEÇÃO 3

Os Princípios de Direito Material

a) Princípio da Inscrição

É pelo registro do título que os direitos pessoais, obrigacionais, srcinários do contrato, se transformam em direito real. O direito pessoal, se transforma em direito sobre a coisa, direito real.

A aquisição da propriedade é um ato complexo, que se inicia com a lavratura do título e se encerra com o registro. O título, enquanto não levado a registro, gera somente obrigação pessoal, não se opondo a terceiros.



PONTO CHAVE

O direito real resulta, portanto, da união de dois elementos: o título causal e o registro. Os direitos registrados gozam da presunção de pertencer aos sujeitos do direito e só podem ser anulados por ação contenciosa e ordinária. É presunção relativa.

O ônus da prova recai sobre a parte que quer cancelar ou desconstituir o direito real registrado.

b) Princípio da Prioridade

A prioridade é obtida pela precedência na apresentação do título no registro de imóveis.

A primazia aparece não só para os direitos de propriedade, como, também, para os direitos reais limitados.

A prioridade é exclusiva, quando versa sobre direitos incompatíveis, contraditórios, em que o registro de um exclui o do outro, como no caso de dois proprietários sobre um mesmo imóvel. É gradual, quando compatíveis

os direitos, como nas hipotecas registradas em graus sucessivos.

O princípio da prioridade estabelecerá o direito que preferirá ao outro, premiando a parte diligente e punindo o retardatário.

c) Princípio da Especialidade

O princípio da especialidade significa que toda inscrição deve recair sobre um objeto precisamente individuado.

É necessário identificar o imóvel, que está sendo objeto de registro, separando-o dos demais imóveis existentes,

por isso o termo individuado, enquanto destacado da universalidade dos demais imóveis.

Todas as pessoas participantes do registro devem estar perfeitamente qualificadas e identificadas, para que não pareça dúvida quanto à coincidência do alienante atual com o adquirente anterior. A pessoa adquirente, no registro anterior, deve ser a mesma que está onerando ou alienando o imóvel no registro posterior.

Vale ressaltar, a importância da especialização da hipoteca, que propicia ao proprietário a utilização plena da capacidade garantidora do imóvel sobre mais de um débito, permitindo constituir e registrar hipotecas sobre o mes-

mo bem em graus sucessivos.

d) Princípio da Continuidade

Deve existir uma cadeia de titularidades, como uma cadeia ininterrupta de assentos onde nenhum elo translativo de direitos poderá faltar, e só se fará o registro de um direito, se o outorgante dele aparecer no registro pré-existente como seu titular.

Não estão sujeitos ao princípio da continuidade os títulos oriundos das aquisições de particulares ao Estado, que tem o domínio srcinal do território. Derivam esses títulos da fonte pura.

e) Princípio de Legalidade

O princípio visa a assegurar a estabilidade dos negócios imobiliários, em face do exame prévio da legalidade dos títulos, que estabelece a correspondência entre a situação jurídica e a situação registral, objetivando a confiança do público no conteúdo do registro.

Encontra-se, o princípio da legalidade, expresso no art. 1496, do Código Civil, na seção específica do registro da hipoteca, e inferida na Lei nº 6015/73, no art. 198, que dispõe sobre a exigência do registrador e o processo de dúvida.

O título tem tanto o sentido causal, como o sentido documental, recaindo o exame da legalidade sobre o aspecto da sua aptidão para mudar o direito real e sobre o aspecto de idoneidade da sua forma.

f) Princípio da Instância

O Registrador para a prática dos atos de seu ofício depende de requisição prévia feita pelo interessado.

É princípio comum a todos os registros e encontra-se expresso no artigo 13º, da Lei dos Registros Públicos.

g) Princípio da Concentração e a Matrícula

É princípio novo no direito registral imobiliário, consequência da Lei nº 6015/73, instituidora da técnica do fôlio real, que organiza a publicidade imobiliária a partir da unidade predial e sua respectiva matriz, denominada de matrícula pela Lei.

Esse lançamento de atos relativos ao imóvel na sua matrícula deu srcem ao princípio da concentração, que obriga a convergência dos atos a uma determinada

matrícula, em sequência numérica de atos.

A alteração efetuada no Código de Processo Civil, que introduziu no processo de execução, através do § 4º, do art. 659, o dispositivo que torna obrigatório o registro da penhora de imóvel na respectiva matrícula, enfatizou o princípio da concentração.

na prática, inclusive contratos assumindo uma responsabilidade profissional que não é sua, e que às vezes poderá levá-lo a responder civil e criminalmente por este ato.



ATENÇÃO!

SEÇÃO 4

O Estatuto da Cidade

Constitui-se o Estatuto da Cidade (Lei Cidade e objetivo, promover o planejamento urbano de forma sustentável, tendo como meta principal a qualidade de vida das pessoas que moram em aglomerados urbanos e em cidades com mais de 20.000 habitantes.

Outra finalidade do Estatuto da Cidade é a busca e a proteção ambiental como forma de melhorar esta qualidade de vida. Os aglomerados urbanos irregulares têm no Estatuto da Cidade uma forma legal de regularização.



PONTO CHAVE:

O Estatuto da Cidade entra na fase derradeira de sua implantação. De acordo com o seu art. 50, os administradores terão o prazo de 5 anos, contados de 2001, para proceder na adequação dos Planos Diretores as regras do Estatuto da Cidade.

Ao administrador público lhe é facultado, pelos instrumentos que lhe foram outorgados pela lei, a implementar em sua cidade um planejamento urbano sustentável buscando dar as propriedades ociosas uma função social compulsória, acabando com os vazios urbanos e a especulação imobiliária.

A implantação e o conhecimento do Estatuto da Cidade, interessa sobremaneira, tanto ao administrador público como ao investidor, pois, haverá um conseqüente novo mercado imobiliário a partir de sua implantação.



Qual o profissional liberal que está mais ligado à área imobiliária?

Esta pergunta não é tão difícil de ser respondida. O Corretor de Imóveis é a pessoa que vive o mercado dia e noite. O empreendedor, o vendedor e o comprador sempre procuram um Corretor de Imóveis para ter uma avaliação do mercado, qual o tipo de imóvel que está vendendo, qual o valor que o mercado está absorvendo, como são as propostas para compra, se parcelada, se à vista, se na troca, enfim toda a série de modalidade de negociações que envolvem uma transação imobiliária.

Por cautela e por ofício o Corretor de Imóveis conhece o suficiente a documentação do imóvel que vende, é um conhecimento que empresta a seus clientes formulando

A assessoria e a confecção de contratos imobiliários são privativas do advogado. Ao corretor de imóveis que não é advogado a sua função está em conhecer a documentação, e apresentar as partes, promovendo a venda e in-

responsabilidade de advogado. Quando documentar, sabemos que o corretor de imóveis ao examinar documentações e elaborar contratos poderá ser responsabilizado civilmente, dizemos que poderá responder pelo prejuízo causado a alguém, e criminalmente pelo exercício ilegal da profissão.



O que muda com o Estatuto da Cidade?

Com o Estatuto da Cidade, Lei 10.257/01, as exigências para o exercício da atividade de corretor de imóveis ficaram maiores. Tudo o que consta no Estatuto da Cidade como instrumentos de política urbana deverá estar vinculado ao Plano Diretor das cidades.

Assim, os Corretores de Imóveis a partir de agora deverão ter como instrumento de trabalho o Plano Diretor das cidades que atuam, isto porque, na hipótese de incidir sobre determinada área alguns destes instrumentos de política urbana, o valor do imóvel reduzirá em mais de 50%.



Exemplos: Numa área em que o município indicou no Plano Diretor como área para Parcelamento Compulsório do Solo, o proprietário terá, a partir da notificação, o prazo de 1 (um) ano para apresentar o projeto. Mesmo que proceda na venda durante este ano, o prazo não deixa de correr. Se o proprietário não apresentar o projeto, a área passa a ser tributada com o IPTU progressivo, que pode alcançar até 15% do valor do imóvel ao ano.

Outro exemplo é o chamado direito de preempção, que vem a ser a preferência igual a do locatário ou do

condômino. Se a Prefeitura incluir no Plano Diretor imóvel em que vá exercer o direito de preferência na compra contra terceiros, este imóvel sem dúvida alguma sofrerá uma desvalorização tamanha, que é capaz de sequer ter comprador para ele.

Antes da vigência do Estatuto da Cidade bastava buscar a viabilidade no Município, ou então consultar sobre o índice e a vocação do local para construção, se comercial, misto ou residencial.

Agora se incorpora na vida do corretor de imóveis uma rotina maior, que é o dia-a-dia com o Plano Diretor para

cumprir fielmente o seu trabalho de intermediação imobiliária.

De resto deverá o Corretor de Imóvel ficar atento à implantação do Estatuto da Cidade e participar das audiências públicas, conferências e palestras que o Poder Público está obrigado por lei a promover para completar o processo legislativo.

Quais as diretrizes da política urbana definidas pelo Estatuto das Cidades?

I. Garantia do direito a cidades sustentáveis,

entendido como direito à terra urbana, à moradia, ao meio ambiente, a uma infra-estrutura urbana, ao transporte e aos serviços públicos, ao trabalho e ao lazer, para as presentes e futuras gerações.

II. Gestão democrática por meio da participação da população e de associações representativas dos vários segmentos da comunidade na formulação, execução e acompanhamento de planos, programas e projetos de desenvolvimento urbano.

III. Cooperação entre os governos, a iniciativa privada e os demais setores da sociedade no processo de urbanização, em atendimento ao interesse social.

IV. Planejamento do desenvolvimento das cidades, da distribuição espacial da população e das atividades econômicas do Município e do território sob sua área de influência, de modo a evitar e corrigir as distorções do crescimento urbano e seus efeitos negativos sobre o meio ambiente.

V. Oferta de equipamentos urbanos e comunitários, transporte e serviços públicos adequados aos interesses e necessidades da população e às características locais.

VI. Ordenação e controle do uso do solo, de forma a evitar:

- a) a utilização inadequada dos imóveis urbanos;
- b) a proximidade de usos incompatíveis ou inconvenientes;
- c) o parcelamento do solo, a edificação ou o uso excessivos ou inadequados em relação à infra-estrutura urbana;
- d) a instalação de empreendimentos ou atividades que possam funcionar como pólos geradores de tráfego, sem a previsão da infra-estrutura correspondente;
- e) a retenção especulativa de imóvel urbano, que resulte na sua subutilização ou não utilização;
- f) a deterioração das áreas urbanizadas;
- g) a poluição e a degradação ambiental.

VII. Integração e complementaridade entre as atividades urbanas e rurais, tendo em vista o desenvolvimento socioeconômico do Município e do território sob sua área de influência.

VIII. Adoção de padrões de produção e consumo de bens e serviços e de expansão urbana compatíveis

com os limites da sustentabilidade ambiental, social e econômica do Município e do território sob sua área de influência.

IX. Justa distribuição dos benefícios e ônus decorrentes do processo de urbanização.

X. Adequação dos instrumentos de política econômica, tributária e financeira e dos gastos públicos aos objetivos do desenvolvimento urbano, de modo a privilegiar os investimentos geradores de bem-estar geral e a fruição dos bens pelos diferentes segmentos sociais.

XI. Recuperação dos investimentos do Poder Público de que tenha resultado a valorização de imóveis

urbanos.**XII.** Proteção, preservação e recuperação do meio ambiente natural e construído, do patrimônio cultural, histórico, artístico, paisagístico e arqueológico.

XIII. Audiência do Poder

Público municipal e da população interessada nos processos de implantação de empreendimentos ou atividades com efeitos potencialmente negativos sobre o meio ambiente natural ou construído, o conforto ou a segurança da população.

XIV. Regularização fundiária e urbanização de áreas ocupadas por população de baixa renda mediante o estabelecimento de normas especiais de urbanização, uso e ocupação do solo e edificação, consideradas a situação socioeconômica da população e as normas ambientais.

XV. Simplificação da legislação de parcelamento, uso e ocupação do solo e das normas edilícias, com vistas a permitir a redução dos custos e o aumento da oferta dos lotes e unidades habitacionais.

XVI. Isonomia de condições para os agentes públicos e privados na promoção de empreendimentos e atividades relativos ao processo de urbanização, atendido o interesse social.

Quais as competências do Poder Federal?

Compete à União, entre outras atribuições de interesse da política urbana:

I. Legislar sobre normas gerais de direito urbanístico.

II. Legislar sobre normas para a cooperação entre a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios em relação à política urbana, tendo em vista o equilíbrio do desenvolvimento e do bem-estar em âmbito nacional.

III. Promover, por iniciativa própria e em conjunto com os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, programas de construção de moradias e a melhoria das condições habitacionais e de saneamento básico.

IV. Instituir diretrizes para o desenvolvimento urbano, inclusive habitação, saneamento básico e transportes urbanos.



V. Elaborar e executar planos nacionais e regionais de ordenação do território e de desenvolvimento econômico e social.

Quais os instrumentos da política urbano que serão utilizados?

I. Planos nacionais, regionais e estaduais de ordenação do território e de desenvolvimento econômico e social.

II. Planejamento das regiões metropolitanas, aglomerações urbanas e micro regiões.

III. Planejamento municipal, em especial:

- a) plano diretor;
- b) disciplina do parcelamento, do uso e da ocupação do solo;
- c) zoneamento ambiental;
- d) plano plurianual;
- e) diretrizes orçamentárias e orçamento anual;
- f) gestão orçamentária participativa;
- g) planos, programas e projetos setoriais;
- h) planos de desenvolvimento econômico e social;

IV. Institutos tributários e financeiros:

- a) imposto sobre a propriedade predial e territorial urbana - IPTU;
- b) contribuição de melhoria;
- c) incentivos e benefícios fiscais e financeiros;

V. Institutos jurídicos e políticos:

- a) desapropriação;
- b) servidão administrativa;
- c) limitações administrativas;
- d) tombamento de imóveis ou de mobiliário urbano;
- e) instituição de unidades de conservação;
- f) instituição de zonas especiais de interesse social;
- g) concessão de direito real de uso;
- h) concessão de uso especial para fins de moradia;
- i) parcelamento, edificação ou utilização compulsórios;
- j) usucapião especial de imóvel urbano;
- k) direito de superfície;
- l) direito de preempção;
- m) outorga onerosa do direito de construir e de alteração de uso;
- n) transferência do direito de construir;
- o) operações urbanas consorciadas;
- p) regularização fundiária;
- q) assistência técnica e jurídica gratuita para as comunidades menos favorecidas;
- r) referendo popular e plebiscito;

VI. Estudo prévio de impacto ambiental (EIA) e estudo prévio de impacto de vizinhança (EIV).

Quando se considera um imóvel subutilizado?

Considera-se subutilizado o imóvel cujo aproveitamento seja inferior ao mínimo definido no plano diretor ou em legislação dele decorrente.

O que é o usucapião de um imóvel urbano?

Aquele que possuir como sua área ou edificação urbana de até duzentos e cinquenta anos, ininterruptamente e sem oposição, utilizando-a para sua moradia ou de sua família, adquirir-lhe-á o domínio, desde que não seja proprietário de outro imóvel urbano



ou rural, com mais de duzentos e cinquenta metros quadrados, ocupadas por população de baixa renda para sua moradia, por cinco anos, ininterruptamente e sem oposição, onde não for possível identificar os terrenos ocupados por cada possuidor, são susceptíveis de serem usucapidas coletivamente, desde que os possuidores não sejam proprietários de outro imóvel urbano ou rural.

Em que consiste o Direito de Preempção?

O direito de preempção confere ao Poder Público municipal preferência para aquisição de imóvel urbano objeto de alienação onerosa entre particulares.

A Lei municipal, baseada no plano diretor, delimitará as áreas em que incidirá o direito de preempção e fixará prazo de vigência, não superior a cinco anos, renovável a partir de um ano após o decurso do prazo inicial de vigência. O direito de preempção fica assegurado durante o prazo de vigência fixado na forma acima, independentemente do número de alienações referentes ao mesmo imóvel. O direito de preempção será exercido sempre que o Poder Público necessitar de áreas para:

- I. Regularização fundiária.
- II. Execução de programas e projetos habitacionais de interesse social.
- III. Constituição de reserva fundiária.
- IV. Ordenamento e direcionamento da expansão urbana.
- V. Implantação de equipamentos urbanos e comunitários.
- VI. Criação de espaços públicos de lazer e áreas verdes.
- VII. Criação de unidades de conservação ou proteção de outras áreas de interesse ambiental.

VIII. Proteção de áreas de interesse histórico, cultural ou paisagístico.

Quais as condições do direito de construir?

O plano diretor poderá fixar áreas nas quais o direito de construir poderá ser exercido acima do coeficiente de aproveitamento básico adotado, mediante contrapartida a ser prestada pelo beneficiário.

Para os efeitos desta Lei, coeficiente de aproveitamento é a relação entre a área edificável e a área do terreno.

O plano diretor poderá fixar coeficiente de aproveitamento básico único para toda a zona urbana ou diferenciado para áreas específicas dentro da zona urbana.

O plano diretor definirá os limites máximos a serem atingidos pelos coeficientes de aproveitamento, considerando a proporcionalidade entre a infra-estrutura existente e o aumento de densidade esperado em cada área. O plano diretor poderá fixar áreas nas quais poderá ser permitida alteração de uso do solo, mediante contrapartida a ser prestada pelo beneficiário.



Qual a possibilidade de transferência do di-

reito de construir?

A Lei municipal, baseada no plano diretor, poderá autorizar o proprietário de imóvel urbano, privado ou público, a exercer em outro local, ou alienar, mediante escritura pública, o direito de construir previsto no plano diretor ou em legislação urbanística dele decorrente, quando o referido imóvel for considerado necessário para fins de:

I. Implantação de equipamentos urbanos e comunitários.

II. Preservação, quando o imóvel for considerado de interesse histórico, ambiental, paisagístico, social ou cultural.

III. Servir a programas de regularização fundiária, urbanização de áreas ocupadas por população de baixa renda e habitação de interesse social.

A mesma faculdade poderá ser concedida ao proprietário que doar ao Poder Público seu imóvel, ou parte dele, para os fins previstos nos incisos I a III.



O que a Lei estabelece sobre o impacto de vizinhança?

A Lei municipal definirá os empreendimentos e atividades privadas ou públicas em área urbanas que dependerão de elaboração de estudo prévio de impacto de vizinhança (EIV) para obter as licenças ou autorizações de construção, ampliação ou funcionamento a cargo do Poder Público municipal.

O EIV será executado de forma a contemplar os efeitos positivos e negativos do empreendimento ou atividade quanto à qualidade de vida da população residente na área e suas proximidades, incluindo a análise, no mínimo, das seguintes questões:

- I.** Adensamento populacional.
- II.** Equipamentos urbanos e comunitários.
- III.** Uso e ocupação do solo.
- IV.** Valorização imobiliária.
- V.** Geração de tráfego e demanda por transporte público.
- VI.** Ventilação e iluminação.
- VII.** Paisagem urbana e patrimônio natural e cultural.



Qual a importância do Plano Diretor?

A propriedade urbana cumpre sua função social quando atende às exigências fundamentais de ordenação da cidade expressas no plano diretor, assegurando o atendimento das necessidades dos cidadãos quanto à qualidade de vida, à justiça social e ao desenvolvimento das atividades econômicas.

O plano diretor, aprovado por lei municipal, é o instrumento básico da política de desenvolvimento e expansão urbana.

O plano diretor é parte integrante do processo de planejamento municipal, que inclui o plano diretor, as diretrizes orçamentárias e o orçamento anual incorporando as diretrizes e as prioridades nele contidas.

O plano diretor deverá englobar o território do Município como um todo.

O plano diretor é obrigatório para cidades:

- I.** Com mais de vinte mil habitantes.
- II.** Integrantes de regiões metropolitanas e aglomerações urbanas.
- III.** Integrantes de áreas de especial interesse turístico.
- IV.** Inseridas na área de influência de empreendimentos ou atividades com significativo impacto ambiental de âmbito regional ou nacional.

O plano diretor deverá conter no mínimo:

- I.** A delimitação das áreas urbanas onde poderá ser aplicado o parcelamento, edificação ou utilização compulsórios, considerando a existência de infra-estrutura e de demanda para utilização, na forma do art. 5º desta Lei.
- II.** Sistema de acompanhamento e controle.



Como se instaura a gestão democrática numa cidade?

Para garantir a gestão democrática da cidade, deverão ser utilizados, entre outros, os seguintes instrumentos:

- I.** Órgãos colegiados de política urbana, nos níveis nacional, estadual e municipal.
- II.** Debates, audiências e consultas públicas.
- III.** Conferências sobre assuntos de interesse ur-

bano, nos níveis nacional, estadual e municipal.

IV. Iniciativa popular de projeto de lei e de planos, programas e projetos de desenvolvimento urbano. No âmbito municipal, a gestão orçamentária participativa incluirá a realização de debates, audiências e consultas públicas sobre as propostas do plano plurianual, da lei de diretrizes orçamentárias e do orçamento anual, como condição obrigatória para sua aprovação pela Câmara Municipal.

Os organismos gestores das regiões metropolitanas e aglomerações urbanas incluirão obrigatória e significativa

participação da população e de associações representativas dos vários segmentos da comunidade, de modo a garantir o controle direto de suas atividades e o pleno exercício da cidadania.

RESUMO

Os serviços Notariais e de Registro existem em nosso País desde o século XIX, com a finalidade de dar publicidade, autenticidade, segurança e eficácia aos atos que são levados a registro, assegurando aos usuários a Paz Jurídica almejada por todos, uma vez que o Notário e o Registra-

do trabalham na prevenção do litígio jurídico, caso quando o seu restabelecimento.

Os serviços Notariais e de Registro são descentralizados e exercidos em caráter privado, por delegação do Poder Público, mediante concurso de provas e títulos, promovido pelo Poder Judiciário, que fiscaliza os atos nos termos da lei.

Essas atividades pertencem ao Estado, no Brasil e no Mundo. Porém, no que se refere ao Registro de Imóveis, alguns Países preferem não exercer diretamente a atividade - como por exemplo no Brasil, no Chile e no Equador aqui na América e na Espanha e parte da Itália, no continente europeu -, delegando a uma pessoa natural, profissional do Direito, via de regra, a qual responde civil, administrativa e criminal pelos danos causados a terceiros. O Registrador Imobiliário é independente no exercício das suas atribuições, em função do que dispõe o artigo 236, da Constituição Federal de 1988¹², cuja regulamentação se deu com a Lei nº 8.935/94, modificando e fortalecendo o regime jurídico dessas relevantes atividades e, assim, consolidando sua independência funcional.

Os Registradores e Notários não precisam se submeter corriqueiramente seus atos ao controle do Poder Judiciário, a exemplo da homologação da contratação de funcionários, abertura de livros etc., hoje apropriadamente abolidas.

Em 2 de agosto de 2004, foi sancionada a Lei nº 10.931, que dispôs sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, bem como alterou o Decreto-Lei nº 911/69, as Leis números 4.591/64, 4.728/65, 10.406/02, 6.015/73 e deu outras providências.

Houve alteração nos artigos 212 ao 214, da Lei dos Registros Públicos LRP (Lei nº 6.015/73), no que se refere ao procedimento de RETIFICAÇÃO no Registro Imobiliário, até então burocrático, moroso e dispendioso, pois, via de regra, o procedimento era judicial.

Sabendo o caput, do artigo 212, não se registra verdadeira retificação será feita pelo Oficial do Registro de Imóveis competente, a requerimento do interessado, por meio do procedimento administrativo previsto no art. 213, facultado ao interessado requerer a retificação por meio de procedimento judicial¹³. Já o parágrafo único estabelece que “a opção pelo procedimento administrativo previsto no art. 213 não exclui a prestação jurisdicional, a requerimento da parte prejudicada”.

Dos referidos enunciados conclui-se o seguinte:

que a retificação poderá ser tanto de registro, quanto de averbação e ainda de matrícula; deverão ser observados os princípios da territorialidade e da rogação, em alguns casos; e, a jurisdicionalização passou a ser uma faculdade do interessado e da parte prejudicada, não mais compulsória.

O artigo 214 da LRP traz a possibilidade de o juiz determinar o bloqueio da matrícula quando uma demanda anulatória de registro/averbação ensejar possíveis danos de difícil reparação, impossibilitando o lançamento de qualquer ato registral.

Assim, analisando a Lei nº 10.931/04 e sabendo que o Registrador Imobiliário é um profissional do Direito dotado de fé pública, entende-se que ele poderá realizar retificações desde que esteja convencido das provas apresentadas, independentemente da participação do digno órgão do Ministério Público e do excelso Poder Judiciário. Todavia, havendo impugnação, remeterá o processo ao juiz competente que o decidirá.

Diante do exposto, havendo consenso entre as partes, todas as hipóteses de retificações constantes do artigo 213 da LRP poderão ensejar a averbação de retificação pelo

¹² Art. 236. Os serviços notariais e de registro são exercidos em caráter privado, por delegação do Poder Público.
§ 1º - Lei regulará as atividades, disciplinará a responsabilidade civil e criminal dos notários, dos oficiais de registro e de seus prepostos, e definirá a fiscalização de seus atos pelo Poder Judiciário.

§ 2º - Lei federal estabelecerá normas gerais para fixação de emolumentos relativos aos atos praticados pelos serviços notariais e de registro.

§ 3º - O ingresso na atividade notarial e de registro depende de concurso público de provas e títulos, não se permitindo que qualquer serventia fique vaga, sem abertura de concurso de provimento ou de remoção, por mais de seis meses.

próprio Oficial, aclamando uma verdadeira autonomia registral face à nova realidade jurídica outorgada ao Registrador de Imóveis. Porém, pode-se afirmar que em não havendo acordo ou havendo prejuízo ao confrontante, caberá ao Judiciário decidir.



REFERÊNCIAS

- CONSTITUIÇÃO FEDERAL DO BRASIL. São Paulo: Edipro, 2000.
- NOVO CÓDIGO CIVIL BRASILEIRO. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2003.
- FILHO, Pedro Paulo. As Ações na Locação Imobiliária Urbana. Rio de Janeiro: Ed. LED, 1999.
- JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. Aspectos Jurídicos dos Negócios Imobiliários. Rio de Janeiro: Ed. LED, 2003.
- JUNQUEIRA, Gabriel José Pereira. Teoria e Prática do Direito Imobiliário. Rio de Janeiro: Ed. LED, 2002.
- AGIARIAN, Hercules. Curso de Direito Imobiliário. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2000.
- 98 Direito e Legislação
- Centro de Educação Tecnológica República
- ALMEIDA, Maria Cecília Ladeira. Retificação de Áreas no Registro Imobiliário. São Paulo: Jurícia Brasileira, 1999.
- BERSONI, Darcy. Direitos Reais. São Paulo: Saraiva, 1999.
- CARVALHO, Afrânio. Registro de Imóveis. Rio de Janeiro: Forense, 1998.
- LIMA, Frederico Henrique Viegas. Da Alienação Fiduciária em Garantia da Coisa Imóvel. Paraná: Juruá, 1999.
- ORLANDI NETO, Narciso. Ratificação do Registro de Imóveis. São Paulo: Oliveira Mendes, 1999.
- PEREIRA. Caio Mario da Silva. Condomínios e Incorporações. Rio de Janeiro: Forense, 1996.
- PEREIRA. Lafayette Rodrigues. Direito das coisas. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1995.
- RIOS. Arthur. Manual de Direito Imobiliário. Paraná: Juruá, 1999.
- TEPEDINO. Gustavo. Multipropriedade Imobiliária. São Paulo: Saraiva, 2000.



EXERCÍCIOS

Direito

1 – Como podemos definir o dano difuso?

- a) Com uma avaliação do preço de maneira unilateral
- b) Quando um imóvel locado para utilização de uma empresa qualquer é considerado não residencial
- c) Como sendo uma recusa em permitir reforma determinada pelo poder público
- d) Pela renúncia do imóvel
- e) Quando ocorre um prejuízo de um número indeterminado de pessoas

2 – O DIMOB é uma (a):

- a) Imposto arrecadado pelo governo federal
- b) Imposto arrecadado pelo governo estadual
- c) Departamento estadual de regulamentação de imóveis
- d) Declaração sobre as atividades imobiliárias
- e) Todas as alternativas acima estão corretas

3 – A locação temporária de imóvel no período de férias ou feriados prolongados, algumas vezes pode se transformar em um grande problema. Que cuidados se deve tomar para que isto não aconteça?

- a) Ler atentamente as regras bem definidas na lei do inquilinato
- b) Seguir normas claras contidas no Código Civil Brasileiro
- c) Ler as normas previstas no Código de Processo Civil
- d) Seguir o Código de Defesa do Consumidor
- e) Somente por determinação do poder público através de uma ação jurídica

4 – O ITBI é um imposto arrecadado:

- a) Pelo cartório de Registro Civil
- b) Pelo Governo Estadual
- c) Pelo Governo Federal
- d) Pela Prefeitura Municipal
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

5 – O registro geral de imóveis foi instituído no Brasil em 1864 com o objetivo de:

- a) Registrar os bens adquiridos
- b) Publicidade formal
- c) Cobrar impostos advindos da aquisição de bens
- d) Controlar a emissão escrituras
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

6 – Em que consiste a denúncia vazia?

- a) O retomante alegando necessidade de usar o imóvel, se estiver ocupado
- b) Na retomada do imóvel pelo proprietário sem justificativa expressa
- c) Num mútuo acordo
- d) Em uma responsabilidade ou garantia assumida por terceira pessoa
- e) No pagamento do prêmio do seguro, cedido por uma seguradora



7 – No contrato de locação. Pode o locador exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia:

- a) Seguro de fiança locatícia
- b) Pagamento de salários, encargos trabalhistas, contribuições previdenciárias e sociais dos empregados do condomínio
- c) Manutenção e constituição de fundo de reserva
- d) Imposto e taxas de administração imobiliária
- e) Caução, fiança e seguro de fiança locatícia

8 – Nas locações residenciais ajustadas por escrito e por prazo igual ao superior a 30 meses, o imóvel poderá ser retomado no seguinte caso:

- a) Em decorrência da falta de pagamento do aluguel e de mais encargos
- b) Morte do fiador
- c) Exoneração do fiador
- d) Alienação de imóvel
- e) Ausência, interdição, falência ou insolvência do fiador

9 – A existência legal da pessoa jurídica só começa com o registro de seus atos constituintes. Estes registros são feitos:

- a) Na junta comercial do estado
- b) No conselho dos contribuintes
- c) Na prefeitura municipal
- d) No cartório de registro de imóveis
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

10 – O sistema financeiro de habitação é formado por recursos do:

- a) BNH, órgãos federais, estaduais, municipais
- b) Órgãos federais, estaduais, municipais e sistema financeiro
- c) Cadernetas de poupança e FGTS
- d) Órgãos federais e sistema financeiro
- e) FAT e INSS

OPERAÇÕES IMOBILIÁRIAS



INTRODUÇÃO

A disciplina de Operações Imobiliárias talvez seja a que mais interesse vai despertar em você. Obviamente ela é o centro das atenções de todo profissional que deseja um dia ser um Corretor de Imóveis reconhecido e valorizado pelo mercado. Este profissional, devidamente especializado e habilitado atuará como mediador nas diversas transações imobiliárias existentes. Ele informará aos interessados as condições e vantagens do mercado, promovendo o acordo de vontades para a celebração de um negócio, através de um contrato. Todos estes procedimentos, os cuidados necessários, a legislação em vigor e o Código de Ética do profissional, serão estudados nesta disciplina. Portanto, tenho certeza de que você aproveitará muito todos os conteúdos aqui apresentados.

UNIDADE 1

O Corretor de Imóveis

SEÇÃO 1

O Corretor de Imóveis



Você sabia que o corretor de imóveis é um profissional liberal, com atividade profissional regulamentada por Lei Federal, subordinada à fiscalização pelo Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI?



ATENÇÃO!

Sua profissão é reconhecida pela Lei 6.530 e regulamentada pelo decreto 81.871 de 29/06/1978.

O corretor de imóveis pode exercer sua profissão como autônomo, acertando sua remuneração através de seus contratos particulares com seus clientes, respeitando a tabela homologada pelas entidades da classe.

Você poderá também ser dono de imobiliária ou trabalhar em uma, como profissional autônomo, dividindo com esta os frutos de seu trabalho, uma vez que a mesma deverá dar todo o suporte para o pleno exercício profissional. Você poderá trabalhar como Incorporador Imobiliário e também como Administrador de Condomínios Residenciais e Imóveis de terceiros.

No Código Civil, as funções do Corretor aparecem assim descritas:

Art. 722:

“Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas”

❓❓❓ Qual a primeira Lei que regulamentou a profissão do Corretor de Imóveis?

A primeira Lei que regulamentou a profissão de Corretor de Imóveis foi a Lei 4.116/62 de 1962. Esta lei foi promulgada por esforço de associações profissionais, mas só em 1978, com a nova lei, é que os Conselhos Regional e Federal foram criados e com isto a profissão ganhou maior controle e regulamentação.

❓❓❓ Qual a Lei que vigora atualmente?

O Decreto 81.871/78 regulamenta a Lei 6.530, disciplinando a profissão de Corretor de Imóveis e o funcio-

namento dos órgãos de fiscalização.

❓❓❓ Você sabe quem pode exercer a profissão de corretor de imóveis?

Somente nos casos descritos a seguir é permitido atuar como corretor de imóveis:

I. Ao possuidor do título de Técnico em Transações Imobiliárias, inscrito no Conselho Regional de Imóveis da jurisdição;

II. Ao Corretor de Imóveis inscrito nos termos da Lei 4.116 de 27 de agosto de 1962, desde que

exigir a regulamentação da sua inscrição. Além disso, a Lei de Imóveis (Cofeci) N° 695/2001, que considera equiparado ao título de Técnico em Transações Imobiliárias, para fins de inscrição nos Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis:

III. Ao possuidor dos Diplomas conferidos a concluintes de Cursos de Graduação de Bacharel em Ciências Imobiliárias e de Cursos Superiores Sequenciais de Ciências Imobiliárias ou de Gestão de Negócios Imobiliários.

❓❓❓ Como é o processo de inscrição no Conselho Regional?

A inscrição do Corretor de Imóveis e da pessoa jurídica será efetuada no Conselho Regional da jurisdição. As pessoas jurídicas inscritas no Conselho Regional de Corretores de Imóveis sujeitam-se aos mesmos deveres e têm os mesmos direitos das pessoas físicas nele inscritas. Estas deverão ter como sócio-gerente ou diretor, um corretor de imóveis, individualmente inscrito. Ao Corretor de Imóveis inscrito será fornecida a Carteira de Identidade Profissional, numerada em cada Conselho Regional.

❓❓❓ Quais os direitos do Corretor de Imóveis na sua atividade?

- a) Exercício legal da profissão.
- b) Receber comissão sobre as transações imobiliárias efetuadas.
- c) Associar-se a Sindicato de categoria profissional.

❓❓❓ Quais os direitos do Corretor de Imóveis quanto ao Creci?

- a) Recebimento de Carteira de Identidade Profissional.
- b) Votar e ser votado para o Conselho Regional e Federal da categoria.

❓❓❓ Quais os deveres do Corretor de Imóveis na sua atividade?

- a) Zelar sobre a Ética nas Transações Imobiliárias.

- b) Denunciar ao Conselho Regional de Corretores de Imóveis, o exercício ilegal da profissão.
- c) Zelar e proteger as informações dos clientes confiadas em sigilo a sua pessoa.
- d) Zelar e prestigiar as entidades de classe, contribuindo e participando das mesmas.
- e) Conhecer todas a Legislação que rege as Transações Imobiliárias.
- f) Fornecer toda a documentação do imóvel ao adquirente para que este examine antes de ser lavrada à escritura.
- g) Examinar toda a documentação do imóvel, bem como apresentá-la aos possíveis adquirentes.

h) Concluir a aplicação do imóvel e o recibo.

- j) Firmar contrato relativo à sua prestação de serviço.
- k) Encaminhar ao vendedor as propostas oferecidas pelos candidatos à compra.
- l) Emitir recibo de sinal ou de princípio de pagamento

☞?☞ Quais os deveres do Corretor de Imóveis quanto ao Creci?

- a) O número da inscrição do Corretor de Imóveis ou da pessoa jurídica deverá constar obrigatoriamente de toda propaganda, bem como de qualquer impresso relativo à atividade profissional.
- b) Somente poderá anunciar publicamente, o Corretor de Imóveis, pessoa física ou jurídica, que tiver contrato escrito de mediação ou autorização escrita para alienação do imóvel anunciado.
- c) O pagamento da anuidade ao Conselho Regional constitui condição para o exercício da profissão de Corretor de Imóveis e da pessoa jurídica.

☞?☞ Quais as proibições e as penalidades a que está sujeito o Corretor de Imóveis?

- a) Multa correspondente ao valor da anuidade, será aplicada ao Corretor de Imóveis ou pessoa jurídica, que deixar de votar sem causa justificada.
- b) Sanção disciplinar fixada pelo Conselho Federal, será aplicada ao Corretor de Imóveis ou pessoa jurídica, nos seguintes casos de infração disciplinar:

- I. transgredir normas de ética profissional.
- II. prejudicar, por dolo ou culpa, os interesses

que lhes forem confiados.

III. exercer a profissão quando impedido de fazê-lo ou facilitar, por qualquer meio, o seu exercício aos não inscritos ou impedidos.

IV. anunciar publicamente proposta de transação a que não esteja autorizado através de documento escrito.

IV. fazer anúncio ou impresso relativo à atividade profissional sem mencionar o número de inscrição.

VI. anunciar imóvel loteado ou em condomínio sem mencionar o número do registro do loteamento ou da incorporação no Registro de Imóveis.

VII. violar o sigilo profissional.

VIII. negar aos interessados, prestação de contas ou recibos de quantia ou documento que lhe tenham sido entregues a qualquer título.

IX. violar obrigação legal concernente ao exercício da profissão.

X. praticar, no exercício da atividade profissional, ato que a lei defina como crime de contravenção.

XI. deixar de pagar contribuições ao Conselho Regional.

XII. recusar ou facilitar a terceiros, transações ilícitas ou que por qualquer forma prejudiquem interesses

de terceiros.

XIII. recusar a apresentação da Carteira de Identidade Profissional, quando couber.

☞?☞ Quais as sanções disciplinares que o Corretor de Imóveis está sujeito?

A sanção disciplinar aplicável será decidida pelo Conselho, orientado pelas circunstâncias de cada caso, de modo a considerar leve ou grave a falta. A reincidência na mesma falta determinará a agravação da penalidade.

A multa poderá ser acumulada com outra penalidade, e na hipótese de reincidência, aplicar-se á em dobro. A pena de suspensão será anotada na Carteira Profissional de Corretor de Imóveis ou responsável pela pessoa jurídica e se este não apresentar para que seja consignada a penalidade, o Conselho Regional poderá convertê-la em cancelamento de registro.

Os tipos de sanções disciplinares são os seguintes:

- I. Advertência verbal.
- II. Censura.
- III. Multa.
- IV. Suspensão da inscrição, até 90 (noventa) dias.
- V. Cancelamento da inscrição, com apreensão da

carteira profissional.

SEÇÃO 2

Os Órgãos de Classe

Você já sabe que a profissão de Corretores de Imóveis é regulamentada por Lei Federal, normalizada e fiscalizada

pelo Conselho Federal de Corretores de Imóveis - COFECI e pelos Conselhos Regionais - CRECI. Estas entidades são autarquias, subordinadas ao Ministério do Trabalho e ao Tribunal de Contas da União. Há também as representações profissionais, tais como associações, sindicatos e também as câmaras setoriais.

☞?☞ Qual a função e como atua o COFECI?

O COFECI é um órgão que disciplina e fiscaliza a profissão e o exercício das atividades dos Corretores de

Imóveis. É uma pessoa jurídica, na forma de autarquia, portanto de direito público, e vinculada ao Ministério do Trabalho e de acordo com a Lei 6530/78, tem autonomia administrativa, operacional e financeira. Por ter atuação a nível federal, sua sede e foro são no Distrito Federal, sendo composto por dois representantes, efetivos e suplentes, de cada Conselho Regional. Dentre as principais atividades do COFECI estão:

- a) Criar e extinguir Conselhos Regionais e sub-regiões, fixando-lhes a sede e a jurisdição.
- b) Baixar normas de ética profissional.

- c) Elaborar contratos padrão para as atividades de corretagem.
- d) Fixar multas e anuidades.



SAIBA MAIS:

Pesquise maiores informações sobre legislação diretamente no Site do COFECI: www.cofeci.gov.br



Quais as competências do COFECI ?

O Conselho Federal de Corretores de Imóveis tem por finalidade orientar, supervisionar e disciplinar o exercício da profissão de Corretor de Imóveis, em todo território nacional. Compete ao Conselho Federal:

- I. Eleger sua diretoria.
- II. Elaborar e alterar seu regimento.
- III. Exercer função normativa, baixar resoluções e adotar providências à realização dos objetivos institucionais.

Autarquia:

Entidade com relativa autonomia de um ramo da administração pública que atua sem interferência do governo.

- IV. Instituir o modelo das carteiras de identidade profissional e dos certificados de inscrição.

- V. Autorizar a sua diretoria e adquirir e onerar bens imóveis.

- VI. Aprovar o relatório anual, o balanço e as contas de sua diretoria, bem como elaborar a previsão orçamentária para o exercício seguinte.

- VII. Criar e extinguir conselhos regionais e sub-regiões, fixando-lhes sede e jurisdição.

- VIII. Baixar normas de ética profissional.

- IX. Elaborar contrato padrão para os serviços de corretagem de imóveis de observância obrigatória pelos inscritos.

- X. Fixar multas, anuidades e emolumentos devidos aos conselhos regionais.

- XI. Decidir as dúvidas suscitadas pelos conselhos regionais.

- XII. Julgar os recursos das decisões dos conselhos regionais.

hos regionais.

- XIII. Elaborar o regimento padrão dos conselhos regionais

- XIV. Homologar o regimento dos conselhos regionais.

- XV. Aprovar o relatório anual, o balanço e as contas dos conselhos regionais.

- XVI. Credenciar representantes junto aos conselhos regionais, para verificação de irregularidades e pendências acaso existentes.

- XVII. Intervir, temporariamente nos conselhos regionais, nomeando diretoria provisória, até que seja regularizada a situação ou, caso não, o conselho de ética

- XVIII. Destituir diretor do conselho regional, por ato de improbidade no exercício de suas funções.

- XIX. Promover diligências, inquéritos ou verificações sobre o funcionamento dos conselhos regionais e adotar medidas para sua eficiência e regularidade.

- XX. Deliberar sobre casos omissos.

- XXI. Representar em juízo ou fora dele, em todo território nacional, os legítimos interessados da categoria profissional.



Como atua o Conselho Regional de Corretor de Imóveis?

O CRECI é o órgão de fiscalização e controle a nível estadual e regional. É uma autarquia (órgão de direito público, prestando contas ao Tribunal de Contas da União), e subordinado ao COFECI e ao Ministério do Trabalho. Sua diretoria é composta por vinte e sete membros efetivos, eleitos por votação dos Corretores de Imóveis. Sua principal função é fiscalizar o exercício profissional e zelar pela Ética nas negociações imobiliárias, protegendo a sociedade. Suas principais atividades são:

- a) Decidir sobre os pedidos de inscrição de corretor de imóveis e de pessoas jurídicas.

- b) Organizar e manter o registro profissional e de pessoas físicas e jurídicas inscritas.

- c) Expedir carteiras profissionais e certificados de inscrição.

- d) Impor sanções previstas na lei.

- e) Baixar sanções no âmbito de sua competência.



Quais as competências do CRECI ?

Os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis tem por finalidade, fiscalizar o exercício profissional na área de sua jurisdição, sob supervisão do Conselho Federal. Eles terão sede e foro na Capital do Estado, ou de um dos Estados, a critério do Conselho Federal. Os Conselhos Regionais serão compostos por 27 (vinte e sete) membros, efetivos e suplentes eleitos: 2/3 (dois terços) elei-

tos por votação secreta em Assembléia Geral, especificamente convocada para esse fim. Compete ao Conselho Regional:

- I. Eleger sua Diretoria.
- II. Aprovar seu regimento, de acordo com o Regimento padrão elaborado pelo Conselho Federal.
- III. Fiscalizar o exercício profissional na área de sua jurisdição
- IV. Cumprir e fazer cumprir as resoluções do Conselho Federal.
- V. Arrecadar anuidades, multas e emolumentos e adotar as medidas destinadas à efetivação da sua receita e

a do Conselho Federal, o relatório anual, o balanço e as contas de sua Diretoria, bem como a previsão orçamentária para o exercício seguinte, submetendo essa matéria à consideração do Conselho Federal.

VII. Propor a criação de sub-regiões, em divisões territoriais que tenham um número mínimo de Corretores de Imóveis, fixado pelo Conselho Federal.

VIII. Homologar, obedecidas às peculiaridades locais, tabelas de preços de serviços de corretagem para uso dos inscritos, elaboradas e aprovadas pelos sindicatos respectivos.

IX. Decidir sobre os pedidos de inscrição de Corretores de Imóveis e de pessoas jurídicas.

X. Organizar e manter o registro profissional das pessoas físicas e jurídicas inscritas;

XI. Expedir carteiras de Identidade Profissional e Certificado de Inscrição.

XII. Impor as sanções previstas pelo regulamento.

XIII. Baixar resoluções, no âmbito de sua competência.

XIV. Representar em juízo ou fora dele, na área de sua jurisdição, os legítimos interesses da categoria profissional.

XV. Eleger, dentre seus membros, representantes, efetivos e suplentes, que comporão o Conselho Federal.

XVI. Promover, perante juízo competente, cobrança das importâncias correspondentes a anuidades, multas e emolumentos, esgotados meios de cobrança amigável.



Que outros órgãos representativos do Corretor de Imóveis existem?

Federação Nacional dos Corretores de Imóveis – FENACI

É o órgão onde estão congregados todos os Sindicatos de Corretores de Imóveis do Brasil. A FENACI desenvolve políticas de atuação conjunta em nível federal, visando valorizar a profissão de Corretor de Imóveis.

Sindicato dos Corretores de Imóveis – SINDIMÓVEIS

Segundo a CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), todo o profissional tem direito à livre sindicalização. O Sindicato dos Corretores de Imóveis é o SINDIMÓVEIS. Normalmente os SINDIMÓVEIS funcionam a nível estadual, mas podem ser de nível municipal ou a nível regional. O Sindicato representa a classe de corretores em suas demandas junto à sociedade, município, estado, sindicatos patronais e organismos reguladores da profissão, tais como o CRECI e o COFECI. O SINDIMÓVEIS tem eleição a cada 03 (três) anos e todos os associados podem votar e serem votados conforme o estatuto da entidade.

Associação dos Corretores de Imóveis

A Associação dos Corretores de Imóveis é composta, normalmente, por agremiações municipais, onde os corretores se reúnem para fortalecer sua profissão e ganhar representatividade junto aos órgãos municipais, cartórios, sindicato e conselhos regionais.

Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Comerciais e Residenciais – SECOVI

É Sindicato das Empresas Imobiliárias e Condomínios Residenciais, sua função é organizar a classe para ter maior representatividade na sociedade, atuando de forma conjunta, prestando assistência jurídica, representação política, promovendo estudos de mercado, ciclo de palestras e outros eventos.

Sindicato da Construção Civil – SINDUSCON

É o Sindicato patronal das empresas de Construção Civil, representa empresas do setor, voltadas à construção de imóveis residenciais, comerciais, industriais, de habitação popular e de obras públicas. Realiza trabalho institucional junto ao governo, em busca de melhores condições para o desenvolvimento da atividade de suas empresas associadas e para o segmento.

Câmara do Mercado Imobiliário – CMI

As câmaras do mercado imobiliário são associações de empresários do ramo imobiliário, englobando os segmentos de administração de imóveis, corretagem, construção, incorporação e loteamento. As câmaras promovem as mais diversas atividades de apoio e pesquisa do mercado imobiliário, propiciando aos seus associados uma série de

informações e estudos, auxiliando-os na tomada de decisões.

SEÇÃO 3

O Trabalho do Corretor de Imóveis

O Compete ao Corretor de Imóveis exercer a intermediação na compra, venda, permuta e locação de imóveis e opinar quanto à comercialização imobiliária. No Código

Civil Brasileiro o trabalho, é assim descrito:

Art. 723: “O corretor é obrigado a executar a mediação com a diligência e prudência que o negócio requer, prestando ao cliente, espontaneamente, todas as informações sobre o andamento dos negócios; deve, ainda, sob pena de responder por perdas e danos, prestar ao cliente todos os esclarecimentos que estiverem ao seu alcance, acerca da segurança ou risco do negócio, das alterações de valores e do mais que possa influir nos resultados da incumbência”.

As atribuições de um Corretor de Imóveis poderão também ser exercidas por pessoas jurídicas, devidamente in-

scritas no Conselho Regional de Corretores de Imóveis da jurisdição.



PONTO CHAVE:

O atendimento ao público interessado na compra, venda, permuta ou locação de imóvel, cuja transação esteja sendo patrocinada por pessoa jurídica, somente poderá ser feito por Corretor de Imóveis inscrito no Conselho Regional da jurisdição.

 **Quais as principais atribuições de um Corretor de Imóveis?**

1) AGENCIAMENTO DE IMÓVEIS



O agenciamento de imóveis caracteriza-se por captação de imóveis de terceiros ou clientes potenciais. Tal captação pode dar-se por pesquisa de campo, onde o Corretor de Imóveis busca possíveis clientes, contatando, diretamente nos prédios, junto aos porteiros, síndicos e também por anúncios de jornais, indicação de clientes antigos, e contato com os clientes antigos da carteira de clientes da imobiliária, entre outras.

2) AVALIAÇÃO DE IMÓVEIS

A avaliação de imóveis consiste na determinação técnica do valor de mercado dos bens ou direitos sobre eles.

Existem procedimentos adequados para a realização das análises de valor e as atividades de avaliações de imóveis urbanos formam um extenso campo profissional, legalmente reservado aos engenheiros civis e arquitetos. Os objetos de uma avaliação podem ser terrenos para habitação ou comércio, glebas urbanizáveis, casas, apartamentos, salas comerciais ou prédios industriais.

Para que seja feita uma boa avaliação, o profissional deve conhecer não só as ferramentas matemáticas envolvidas no cálculo, mas também o funcionamento do mercado onde se situa o imóvel.

3) ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS

A administração de imóveis consiste na execução de atividades de interesse do cliente como pagamento de taxas, impostos, obrigações legais, etc. Compete à administração do imóvel o correto recolhimento e depósito do valor do aluguel, se houver. Cuidam da seleção de possíveis pretendentes a se tornarem locatários e dos fiadores. Cabe ainda à administração a manutenção do imóvel, procurando oferecer produtos e serviços de qualidade sem que o proprietário tenha que se envolver com os prestadores de serviço.

4) ADMINISTRAÇÃO DE CONDOMÍNIOS



Poderá ser o síndico do condomínio. Consistem na Gestão das rotinas do condomínio, administração de materiais, pessoas, conservação e prestação de contas. O Corretor poderá também ser o administrador, reunindo em um escritório especializado profissionais da área contábil. Dentre as principais atividades do administrador do condomínio, destacam-se:

- a) Convocar a assembléia dos condôminos.
- b) Representar, ativa e passivamente, o condomínio, praticando, em juízo ou fora dele, os atos necessários à defesa dos interesses comuns.
- c) Dar imediato conhecimento à assembléia da existência de procedimento judicial ou administrativo, de interesse do condomínio.
- d) Cumprir e fazer cumprir a convenção, o regimento interno as determinações da assembléia.

5) MEDIAÇÃO DE COMPRA E VENDA

O encontro entre as partes que buscam realizar um negócio nem sempre é fácil, chegando muitas vezes a ser impossível de sua realização sem um agente que faça a mediação. O Corretor de Imóveis é o profissional que pode avaliar qual a dimensão real de cada interesse e encontrar o resultado que mais se aproxime do consenso. Na mediação de compra e venda o Corretor deve avaliar

todos os aspectos que estão envolvidos na negociação, e conduzi-la com Ética, buscando a melhor solução para o cliente.

6) GESTÃO DE LOJA IMOBILIÁRIA

A gestão de loja imobiliária requer um perfil de profissional com conhecimento do mercado imobiliário, administração de negócios e gerenciamento de pessoas. Por esta razão o Corretor de Imóveis pode atuar como Gerente de Imobiliária, atuando na gestão dos negócios a serem efetuados, na organização dos documentos ne-

cessários, no atendimento a clientes e na gestão dos profissionais envolvidos.

7) INCORPORAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

A incorporação imobiliária é a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação parcial ou total, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas. O corretor, em face de seu conhecimento e a legislação, pode ser o incorporador do negócio imobiliário.

SEÇÃO 4

O Código de Ética

O Código de Ética Profissional determina a forma pela qual o Corretor de Imóveis deve se conduzir, durante o exercício profissional. Os deveres do Corretor de Imóveis compreendem, além da defesa do interesse que lhe é confiado, o zelo do prestígio de sua classe e o aperfeiçoamento da técnica das transações imobiliárias.

O Corretor de Imóveis e a Profissão



Considerar a profissão como alto título de honra e não praticar nem permitir a prática de atos que comprometam a sua dignidade.

Prestigiar as entidades de classe, contribuindo sempre que solicitado, para o sucesso de suas iniciativas em proveito da profissão, dos profissionais e da coletividade.

Manter constante contato com o Conselho Regional respectivo, procurando aprimorar o trabalho desse órgão.

Zelar pela existência, fins e prestígio dos Conselhos Federal e Regional.

Aceitar mandatos e encargos que lhes forem confiados, cooperando com os que forem escolhidos em tais mandatos e encargos.

Exercer a profissão com zelo, discrição, lealdade e probidade, observando as prescrições legais e regulamentares.

Defender os direitos e prerrogativas profissionais e a reputação da classe.

Zelar pela própria reputação mesmo fora do exercício profissional.

Auxiliar a fiscalização do exercício profissional, cuidando do cumprimento deste Código, comunicando, com discrição e fundamentalmente, aos órgãos compe-

tentes, as infrações de que tiver ciência.

Relacionar-se com os colegas, dentro dos princípios de consideração, respeito e solidariedade, em consonância com os preceitos de harmonia da classe.

Colocar-se a par da legislação vigente e procurar difundir-la, a fim de que seja prestigiado e definido o legítimo exercício da profissão.

O Corretor de Imóveis e o Cliente

Inteirar-se de todas as circunstâncias do negócio, antes de oferecê-lo,

Apresentar, ao oferecer um negócio, dados rigorosos e completos, o cliente dos fatos, dos detalhes que possam comprometer o negócio.

Recusar a transação que saiba ilegal, injusta ou imoral.

Comunicar, imediatamente, ao cliente o recebimento de valores ou documentos a ele destinados.

Prestar ao cliente, quando este as solicite ou logo que concluído o negócio, contas pormenorizadas.

- Zelar pela sua competência exclusiva na orientação técnica do negócio, reservando ao cliente a decisão do que lhe interessar pessoalmente.
- Restituir ao cliente os papéis de que não mais necessite.

• Dar recibo das quantias que o cliente lhe pague ou entregue a qualquer título.

• Contratar, por escrito e previamente, a prestação dos serviços profissionais.

• Receber, somente de uma única parte, comissões ou compensações pelo mesmo serviço prestado, salvo se, para proceder de modo diverso, tiver havido consentimento de todos os interessados, ou for praxe usual na jurisdição.



PONTO CHAVE:

Conforme o Novo Código Civil, o Corretor de Imóveis responde civil e penalmente por atos profissionais danosos ao cliente, a que tenha dado causa por imperícia, imprudência, negligência ou infrações éticas.

Ao Corretor de Imóveis é proibido:

- Aceitar tarefas para as quais não esteja preparado ou que não se ajustem às disposições vigentes, ou ainda, que possam prestar-se a fraude.

• Manter sociedade profissional fora das normas e preceitos estabelecidos em lei e em Resoluções.

• Promover a intermediação com cobrança de “over-price”.

• Locupletar-se, por qualquer forma, a custa do cliente.

• Receber comissões em desacordo com a Tabela aprovada ou vantagens que não correspondam a serviços efetiva e lícitamente prestados.

- Angariar, direta ou indiretamente, serviços de

qualquer natureza, com prejuízo moral ou material, ou desprestígio para outro profissional ou para a classe.

- Desviar, por qualquer modo, cliente de outro Corretor de Imóveis.
- Deixar de atender às notificações para esclarecimento à fiscalização ou intimações para instrução de processos.
- Acumpliciar-se, por qualquer forma, com os que exercem ilegalmente atividades de transações imobiliárias.
- Praticar quaisquer atos de concorrência desleal aos colegas;

posição. Não pode fazer transações imobiliárias contra dis-

- Abandonar os negócios confiados a seus cuidados, sem motivo justo e prévia ciência do cliente.
- Solicitar ou receber do cliente qualquer favor em troca de concessões ilícitas;
- Deixar de cumprir, no prazo estabelecido, determinação emanada do órgão ou autoridade dos Conselhos, em matéria de competência destes.
- Aceitar incumbência de transação que esteja entregue a outro Corretor de Imóveis, sem dar-lhe prévio conhecimento, por escrito.
- Aceitar incumbência de transação sem contratar com o Corretor de Imóveis, com que tenha de colaborar ou substituir.
- Anunciar capciosamente.
- Reter em suas mãos negócio, quando não tiver probabilidade de realizá-lo.
- Utilizar sua posição para obtenção de vantagens pessoais, quando no exercício de cargo ou função em órgão ou entidades de classe.
- Receber sinal nos negócios que lhe forem confiados caso não esteja expressamente autorizado para tanto.

VOCÊ SABIA?

Conforme a Lei das Contravenções Penais (Decreto-Lei 3.688):

Art. 47: “Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício, está sujeito a uma pena de prisão simples, de quinze dias a três meses, ou multa pecuniária”.



RESUMO

Nesta unidade você estudou que a profissão do corretor de imóveis foi regulamentada pela Lei nº 4.116, de 27 de agosto de 1962, recebendo nova regulamentação por meio da Lei nº 6.530, de 12 de maio de 1978 e do Decreto nº 81.871, de 29 de junho de 1978. Você ficou sabendo que o número da inscrição no CRECI (Conselho

Regional dos Corretores de Imóveis) deve constar em documentos, mídias e impressos pertinentes.

Estudou sobre as competências do corretor de imóveis, na intermediação da compra, venda, permuta e locação de imóveis e no aconselhamento quanto à comercialização imobiliária. O Conselho Federal dos Corretores de Imóveis – COFECI – é o órgão responsável pela orientação, supervisão e disciplinamento do exercício da profissão do corretor. O COFECI deve ter sede e foro na Capital da República e sua jurisdição estende-se a todo o território nacional. Os Conselhos Regionais de Corretores de Imóveis visam à fiscalização do exercício profissional

de cada uma de suas jurisdições, com capitalização estadual. Cada um dos Estados. As inscrições dos corretores de imóveis e das pessoas jurídicas devem ser feitas no Conselho Regional – CRECI.

Após você aprender sobre a legislação e os órgãos competentes nesta unidade, vamos passar à próxima e saber quais os instrumentos que o Corretor de Imóveis deve possuir para a sua perfeita atuação.



REFERÊNCIAS

- RAPOSO, Alexandre. Situações Jurídicas da Profissão de Corretor de Imóveis. 2ed. São Paulo: Imobiliária Ltda, 1995.
- . Manual Jurídico do Corretor de Imóveis. 5ed. São Paulo: Colibri, 1995.
- TRAVASSO, Ari. Compra e Venda de Imóveis. Rio de Janeiro: Iel Nórdica, 1991. . É Assim Que Se Faz... Compra e Venda de Imóveis. Rio de Janeiro: Iel Nórdica, 1994.
- REZENDE, José Machado. Operações Imobiliárias. Goiânia: Ed. AB, 2001.
- ZADIR, Ângelo e outros, Manual do Técnico em Transações Imobiliárias, v.1. 11ed. Goiânia: Ed. AB, 1989.
- Lei 6530 de 12/05/78 – Lei da Criação da Profissão de Corretor de Imóveis.
- Decreto 81.871 de 29/06/78 – decreto que regulamentou a Lei 6530 e a profissão de Corretor de Imóveis.
- Lei 10.406/2004 – Lei do Novo código Civil Brasileiro.
- Resolução COFECI n.º 26/92
- Código de Ética Profissional . Legislação do Corretor de Imóveis, Editado pelo COFECI. Maia Neto, Francisco. Negócios Imobiliários. Belo Horizonte: Del Rey Editora, 1987.

Unidade 2

O Imóvel e o Direito das Coisas

SEÇÃO 1

O Imóvel e o Direito das Coisas

Você saberia conceituar o que é um Imóvel?

Conforme o Dicionário Imobiliário de Raimundo e Almeida (2002, p.178):

“Imóvel é toda coisa que se acha fixada num lugar, donde não pode ser removida sem fragmentar-se ou perder a sua forma ou substância. O mesmo que bens de raiz”.

De acordo com sua destinação, os imóveis classificam-se em comerciais e residenciais e, conforme a sua localiza-

ção, podem ser urbanos ou rurais. O Código Civil (Art. 43) estabelece a seguinte classificação para os imóveis:

1) Imóveis por natureza: bens físicos que não podem ser removidos em função de sua natureza:



EXEMPLO:

Solo, subsolo, águas em superfície, árvores em pé.

2) Imóveis por acessão física artificial: bens que não podem ser removidos e que foram colocados em determinado local, artificialmente, pelo homem.



EXEMPLO:

Construções diversas, sementes lançadas ao solo.

3) Imóveis por acessão intelectual: bens permanentes, que visam facilitar ou melhorar o desenvolvimento das atividades. Estes bens são resultado de atividades intelectuais.



EXEMPLO:

Manual ou máquina empregada em propriedade agrícola.

4) Imóveis por disposição da lei: direitos tais como hipoteca, penhor e usufruto.

Na sua atividade como Corretor de Imóveis, você conviverá com quase todas estas categorias.

Dependendo da região em que você trabalhará, irá tratar com imóveis rurais ou urbanos, prédios, terrenos etc.

Portanto vamos estudar mais detalhadamente cada uma delas. A primeira idéia que se tem quando falamos sobre imóveis é no conceito de propriedade. É a partir dela que

tudo acontece: a compra, a venda, a locação, etc.

Como você definiria o conceito de propriedade?

A propriedade do solo abrange o espaço aéreo e o subsolo, correspondentes em altura e profundidade à sua utilização. O proprietário não poderá opor-se às atividades que sejam realizadas, por terceiros, a uma altura ou profundidade tais, que ele não tenha motivo legítimo em impedi-las. A propriedade do solo não abrange as jazidas, as minas e demais recursos minerais, os potenciais de en-

ergia hidráulica e os monumentos arqueológicos.

Propriedade (ou domínio) é plena quando todos os seus direitos elementares e os direitos de usar, gozar e dispor estão reunidos em mãos de um só titular. Sendo tais elementos autônomos, nem sempre são detidos por um só indivíduo.

O proprietário do solo tem o direito de explorar os recursos minerais de emprego imediato na construção civil, desde que não submetidos à transformação industrial.



Qual a diferença entre propriedade e posse?

É comum confundir a propriedade com posse. A propriedade distingue-se da posse, porque:

A propriedade é a relação entre uma determinada pessoa e uma coisa específica. Ela está alicerçada na vontade objetiva da lei, implicando um poder jurídico, e criando uma relação de direito. O proprietário pode usar, gozar e dispor da coisa e usar meios jurídicos para retomá-la de quem injustamente a possui ou detenha.

A posse consiste numa relação de pessoas e coisa, fundada na vontade do possuidor, criando mera relação de fato.



Quais as características da posse de um imóvel?

A posse é uma situação de fato, em que uma pessoa, independente ou não de ser proprietária, exerce sobre esta coisa poderes ostensivos, conservando-a e defendendo-a.

Adquire-se a posse desde o momento em que se torna possível o exercício, em nome próprio, de qualquer dos poderes inerentes à propriedade. Posse é o exercício de um dos direitos inerentes à propriedade, o modo pelo qual esta se manifesta. A posse é distinta do domínio e tem vida autônoma, independente. Pode existir isoladamente ou coexistir com ele.

A posse pode ser adquirida pela própria pessoa que a pretende ou por seu representante; e por terceiro sem mandato, dependendo de ratificação.



Quais são os efeitos da posse?

O direito ao uso dos interditos.

A percepção dos frutos.

O direito da retenção por benfeitorias.

A responsabilidade pelas deteriorações.

A posse conduz ao usucapio.

Se o direito do possuidor é contestado, o ônus da prova compete ao adversário, pois a posse estabelece-se pelo fato. O possuidor goza da posição mais favorável em atenção à propriedade.



Quais os tipos de ações para defesa da posse?

O Direito Brasileiro estabelece seis modalidades de ações

para defesa da posse:

- 1) Ação de manutenção da posse.
- 2) Ação de integração de posse.
- 3) Interdito proibitório.
- 4) Ação de imissão de posse.
- 5) Embargos de terceiros senhor e possuidor.
- 6) Ação de nunciação de obra nova.



Como se perde a posse?

Perde-se a posse quando cessa, embora contra a vontade do possuidor, o poder sobre o bem, ao qual se refere o Código Civil:

Art. 1.196: “Considera-se possuidor de uma coisa quem tem de fato o exercício, pleno ou não, de alguns ou de todos os poderes inerentes à propriedade”.

A posse também perde-se por:

- Alienação;
- Renúncia;
- Abandono;
- Perecimento da coisa;
- Desapropriação.



SAIBA MAIS

Para agregar mais informações, sugiro a leitura do texto: “A Legitimação de Posse” de Patrícia Fortes Lopes Donzele (Advogada, Mestre em Direito pela UFG e Professora universitária em Catalão-GO), disponível no seguinte endereço da Internet:

<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=5101>.



Qual o conceito do Direito?

Seja o imóvel de propriedade ou de posse, ele é estudado pela ciência do Direito. A ciência do Direito determina, aplicando as leis, como devem ser efetuadas as transações, quais os direitos e quais os deveres dos integrantes do processo.

“O direito é a realização da lei. Subjetivamente considerado, é o interesse protegido pela ordem jurídica que cada um tem de agir, praticar, ou não, livremente um ato lícito, ou exigir que outrem o pratique ou se abstenha de o praticar”. (RAIMUNDO e ALMEIDA, 2002, p.130).



Como se classificam os tipos de direitos

reais?

Os direitos reais classificam-se, genericamente, em duas categorias:

1) Direitos sobre a coisa própria: a propriedade. Direitos de uso, gozo, fruição e disposição da mesma. O direito real pleno, ou seja, a propriedade, tem por objeto a coisa móvel ou imóvel, corpórea ou incorpórea, do próprio titular.

2) Direitos sobre a coisa alheia: os direitos estão

garantidos em contratos, normalmente onerosos prevenindo uma contrapartida. Os direitos reais limitados, incidentes sobre coisa alheia, têm por objeto a propriedade limitada. São direitos que implicam em restrições à propriedade alheia, em benefício do titular:

Direitos reais de gozo ou fruição: superfície, servidões, usufruto, uso, habitação, renda, constituídos sobre imóveis.

Direitos reais de garantia: penhor, anticrese, hipoteca e alienação fiduciária em garantia.

Direitos reais de aquisição: o direito do promitente comprador do imóvel.

SEÇÃO 2

Os Direitos Reais de Gozo ou Fruição

Conforme citados anteriormente, os direitos reais de gozo ou fruição podem ser o usufruto, a servidão, o uso, a habitação, a superfície e a renda. Veremos os principais:

1) USUFRUTO

O usufruto constitui o direito real de fruir (gozo, posse, usufruto) a utilidade e frutos de uma coisa, enquanto temporariamente destacada da propriedade. A função econômica do usufruto é assegurar meios para a subsistência de certos proprietários quando se institui a alguém determinado imóvel. O Novo Código Civil estabelece que:

Art. 1.390: “O usufruto pode recair em um ou mais bens, móveis ou imóveis, em um patrimônio inteiro, ou parte deste, abrangendo-lhe o todo ou em parte, os frutos e utilidades”.

O usufrutuário, ou usufruidor é aquele a quem foi concedido os direitos, posse, uso e gozo da coisa.



Como ocorre a extinção do usufruto?

O usufruto se extingue quando cancelado o registro no Cartório de Registro de Imóveis, através de:

- Renúncia ou morte do usufrutuário.
- Termo de sua duração.
- Extinção da pessoa jurídica em favor de quem, o usufruto, foi constituído, ou se ela perdurar, pelo decurso de trinta anos da data em que se começou a exercer.
- Cessação do motivo de que se funda.
- Destruição da coisa.
- Consolidação.
- Culpa do usufrutuário, quando aliena, deteriora, ou deixa arruinar os bens, não lhes acudindo os reparos de conservação.
- Não uso, ou não fruição, da coisa em que o usufruto recai.

2) USO

O Novo Código Civil assim nos dá o conceito de Uso:

“O usuário usará da coisa e perceberá os seus frutos, quanto o exigirem as necessidades suas e de sua família”.

“Avaliar-se-ão as necessidades pessoais do usuário conforme a sua condição social e o lugar onde viver”.

Ou seja, é como uma restrição ao usufruto, pois se dá em relação à detenção temporária da coisa alheia para dela tirar as utilidades, para si ou sua família em coisas móveis e imóveis. O uso difere na sua extensão e duração. O uso é personalíssimo e não pode ser cedido a outro. Conforme o Novo Código Civil:

preendem “as necessidades da família do usuário com os filhos solteiros e das pessoas de seu serviço doméstico”.

“São aplicáveis ao uso, no que não for contrária à sua natureza, a disposição relativa ao usufruto”.

3) HABITAÇÃO

Assim dispõe o Código Civil:

Art 1.414: “Quando o uso consistir no direito de habitar gratuitamente casa alheia, o titular deste direito não a pode alugar, nem emprestar, mas simplesmente ocupá-la com sua família”.

Por sua vez, é uma forma de uso regida pelas disposições do usufruto. Não pode ser dividida nem cedida, só pode ser exercida pessoalmente e confere ao usuário direitos e deveres.

Quais os direitos do usuário?

- Fruir a utilidade da coisa.
- Perceber frutos que bastem às suas necessidades e de sua família.
- Administrar a coisa.

Quais os deveres do usuário?

- Conservar a coisa.
- Não dificultar o exercício dos direitos do proprietário.
- Restituir a coisa. Assim como o uso, a habitação extingue-se pelos mesmos modos como se acaba o usufruto.

4) USUCAPIÃO

Usucapião é aquisição de propriedade móvel ou imóvel pela posse prolongada e sem interrupção, durante o prazo legal estabelecido para a prescrição aquisitiva.

Quais as exigências que precisam ser atendidas para a legalização do usucapião?

Para obter legalmente o domínio, a situação da posse necessita atender algumas características: Possuir área, urbana ou rural, de até 250 metros quadrados por 05 (cinco) anos, ininterruptamente e sem oposição, utilizando para

sua moradia ou de sua família. Não ser proprietário de outro imóvel urbano ou rural. Em áreas maiores de 250 metros quadrados, ocupadas por população de baixa renda para sua moradia, por mais de cinco anos, ininterruptamente e sem oposição, onde não for possível identificar os terrenos ocupados por cada possuidor, existe a possibilidade de serem usucapidas coletivamente, desde que os possuidores não sejam proprietários de outro imóvel urbano e rural.

O condomínio especial constituído é indivisível, não sendo passível de extinção, salvo deliberação favorável tomada por, no mínimo, dois terços dos condôminos,

no caso de extinção de urbanização posterior à constituição do condomínio.

5) SERVIDÃO

A servidão é um direito real sobre coisa alheia de caráter acessório, perpétuo e indivisível. Uma vez criada a servidão e inscrito o ato que a institui, a servidão se incorpora ao prédio dominante. Este direito real se transmite a quem quer que seja o proprietário do prédio dominante, e onera o prédio serviente, seja quem for seu dono. A servidão é perpétua, no sentido de que é irrevogável sem anuência do proprietário do prédio dominante. É o direito real constituído em favor de um prédio (o dominante), sobre outro prédio (o serviente), pertencente a dono diverso. A servidão tem por fim aumentar a utilidade do prédio dominante e implica restrições trazidas ao prédio serviente.

Quais os tipos de Servidão?

Servidão de Passagem: o proprietário de um imóvel assegura a prerrogativa de transitar pelo imóvel de outrem. **Servidão de Iluminação ou Ventilação:** fica o dono do prédio serviente impedido de construir em determinada área de seu terreno, para não prejudicar acesso de luz ou de ar ao prédio dominante.

Servidão de Aqueduto ou de Gasoduto: o proprietário de um prédio (ou terreno) tem a prerrogativa de fazer com que a água (ou o gás) a este necessária atravesse pelo prédio (ou terreno) serviente.

Servidão de Pastagens: adquire um criador o direito de fazer com que o seu gado se alimente nos pastos do imóvel serviente.



SAIBA MAIS

Como exemplo de servidão de gasoduto, sugerimos a leitura de um texto disponível na Internet, que mostra os cuidados que se deve ter em relação a tubulação aparente de Gás Natural de Petróleo (GNP) pela Transportadora Brasileira do Gasoduto Brasil-Bolívia (TBG). Esta cartilha está disponível no site:

<http://www.tbg.com.br/site/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=23>

❓ O que caracteriza a indivisibilidade das servidões?

A servidão não pode ser instituída em favor de parte ideal do prédio dominante, nem pode incidir sobre parte ideal do prédio serviente. Se o proprietário do imóvel dominante se torna condômino do serviente, ou vice-versa, mantém-se a servidão. Defendida a servidão por um dos condôminos do prédio dominante, a todos aproveita a ação. Ela subsiste, no caso de partilha, em benefício de cada um dos quinhões do prédio dominante, e continua a

gravar cada um dos quinhões do prédio serviente.

❓ Como se dá a extinção das servidões?

Pelo cancelamento de sua transcrição no Registro de Imóveis. O cancelamento da servidão deve ser deferido por ato judicial e a pedido do dono do prédio serviente, mesmo com impugnação do dono do prédio dominante:

Quando o titular houver renunciado a sua servidão.

Quando a servidão for de passagem, que tenha cessado pela abertura de estrada pública acessível ao prédio dominante.

Quando o dono do prédio serviente resgatar a servidão.

Pela reunião de dois prédios no domínio da mesma pessoa.

Pela sucessão das respectivas obras por efeito do contrato, ou de outro título expresso.

Pelo não-uso, durante dez anos contínuos.

SEÇÃO 3

Os Direitos Reais de Garantia da Propriedade

São exemplos de direitos reais de garantia da propriedade o penhor, a hipoteca e a anticrese. Sendo que estes diferem dos direitos reais de gozo como a enfiteuse, o usufruto, o uso, a habitação e as servidões. Enquanto o titular de direitos reais de gozo pode usar e fruir o objeto de posse, o titular de direitos reais de garantia pode, por sua iniciativa, obter a satisfação da dívida garantida pela coisa. Dispõe o Novo Código Civil que:

Enfiteuse: direito real em contrato perpétuo, alienável e transmissível para os herdeiros, pelo qual o proprietário atribui a outrem o domínio útil de imóvel, contra o pagamento de uma pensão anual certa e invariável; aforamento

“Só aquele que pode alienar poderá empenhar, hipotecar ou dar em anticrese. Só os bens que se podem alienar poderão ser dados em penhor, anticrese ou hipoteca”.

“A propriedade superveniente torna eficaz, des-

de o registro, as garantias reais estabelecidas por quem não era dono”.

“A coisa comum a dois ou mais proprietários não pode ser dada em garantia real, na sua totalidade, sem o consentimento de todos; mas cada um pode individualmente dar em garantia real a parte que tiver”.

1) PENHOR

Direito real que submete coisa móvel ou mobilizável ao pagamento de uma dívida, assim, este ficará como garantia ao pagamento de uma obrigação assumida ou determinada legalmente. Geralmente é objeto de coisas móveis,

mas também pode recair sobre as imóveis, como no caso

❓ O que pode ser objeto de penhor?

As coisas móveis.

Os imóveis por acessão.

Os direitos.

Os títulos de crédito.

❓ Quais as principais características do penhor?

É de natureza indivisível.

Pressupõe a existência da dívida, como garantia de pagamento de uma dívida.

Deve pertencer ao próprio devedor, a coisa oferecida em garantia.

O credor não pode, sem mais formalidades, ficar com o objeto da garantia.

É um direito de certa duração e não pode ceder a um certo prazo. A tradição efetiva a entrega da coisa ao credor, que também é inerente ao penhor.

Como acontece a extinção do penhor?

Extinguindo-se a obrigação.

Perecendo a coisa.

Renunciando o credor. Presume-se a renúncia do credor quando consentir na venda particular do penhor sem reserva de preço, quando restituir a sua posse ao devedor, ou quando anuir à sua substituição por outra garantia. Confundindo-se na mesma pessoa as qualidades de credor e de dono da coisa. Dando-se a concessão judicial, a remissão ou a venda da coisa empenhada, feita pelo credor ou por ele autorizada.

2) ANTICRESE

Diferentemente do penhor comum, a anticrese recai em bem imóvel e constitui-se do direito real de perceber os frutos sobre um imóvel alheio. Estabelece o novo Código Civil:

Art. 1.506: “Pode o devedor ou outrem por ele, com a entrega do imóvel ao credor, ceder-lhe o direito de perceber, em compensação da dívida, os frutos e rendimentos. É permitido estipular que os frutos e rendimen-

tos do imóvel sejam percebidos pelo credor à conta de juros, mas se o seu valor ultrapassar a taxa máxima permitida em lei para as operações financeiras, o remanescente será imputado ao capital. Quando a anticrese recair sobre bem imóvel, este poderá ser hipotecado pelo devedor ao credor anticrético, ou a terceiros, assim como o imóvel hipotecado poderá ser dado em anticrese”.

❓ Como se dá a extinção da anticrese?

A extinção se dá com o real pagamento da dívida, ou com o perecimento da coisa dada em garantia, ou ainda pela

desapropriação.

3) HIPOTECA

É um direito real de garantia onde o devedor confere ao credor um imóvel de sua propriedade para possível resgate de dívida, estabelecida para assegurar o pagamento e fortalecer o crédito. A hipoteca surge com a sua inscrição e se extingue com a averbação de sua causa extinta no Registro Imobiliário.

❓ Quais os princípios que regem a hipoteca?

- O princípio da especialização: que consiste na determinação precisa e pormenorizada dos bens dados em garantia, com suas características e caracterizações, bem como o montante da dívida, prazo, taxas de juros, etc. - O princípio da publicidade: que se faz por meio de registro no Cartório de Imóveis para dar ciência a todos os interessados que o imóvel está sujeito ao ônus hipotecário. A validade da hipoteca depende que o devedor seja o proprietário do imóvel dado em garantia.

❓ Quais os Bens que podem ser objeto de hipoteca?

- S Os imóveis e os acessórios dos imóveis conjuntamente com eles.
- S As estradas de ferro.
- S Os recursos naturais, independentemente do solo onde se acham.
- S Os navios e as aeronaves.

❓ Qual a classificação das hipotecas quanto à sua origem?

Convencional: quando se origina de um contrato. Aquela que deriva do livre consentimento das partes em que o devedor oferece em garantia, assegurando desta forma, a execução de uma obrigação. Na escritura devem constar: os totais da dívida; o prazo fixado para pagamento; a taxa de juros, se houver; a descrição pormenorizada da coisa dada em garantia.

Legal: quando emana da lei. É a que não se origina de um contrato, mas a que é imposta pela lei.

Judicial: quando decorre da sentença.

❓ Quais os casos aplicados à Hipoteca Legal?

Às pessoas de direito público interno, sobre os imóveis pertencentes aos encarregados da cobrança, guarda ou administração dos respectivos fundos e rendas.

Aos filhos, sobre os imóveis do pai ou da mãe que passar a outras núpcias, antes de fazer o inventário do casal anterior. Ao ofendido, ou aos seus herdeiros, sobre os imóveis do delinqüente, para satisfação do dano causado pelo delito e pagamento das despesas judiciais. Ao co-herdeiro, para garantia do seu quinhão ou torna da partilha, sobre

o imóvel adjudicado ao herdeiro que fez a arrematação do preço do restante do preço da arrematação.

❓ Em que consiste a remissão de hipoteca?

A remissão de hipoteca é a liberação do imóvel hipotecado mediante o pagamento feito ao credor, ou da totalidade da dívida ou do valor do imóvel. Em outras palavras é o perdão da dívida que pode ser expressa e tácita.

❓ Quem tem o direito de resgatar o imóvel hipotecado?

- O próprio devedor: a este se concede a prerrogativa de resgatá-la dentro do processo de execução, depois da primeira praça e antes da assinatura do auto de arrematação, depositando o montante da dívida ou o valor oferecido naquela praça.

- O credor da segunda hipoteca: se houver mais de uma hipoteca onerando o imóvel, o credor da segunda hipoteca só terá como garantia daquilo que sobrar, após o pagamento do primeiro credor.

- O adquirente do Imóvel Hipotecado: a lei confere ao adquirente do imóvel hipotecado o direito de resgatá-lo. Segundo o Código Civil:

S Art. 1.481: “...dentro de 30 dias subsequentes à transcrição do título aquisitivo, ao adquirente pode citar os credores hipotecários, propondo importância não inferior ao preço por que o adquiriu.”

❓ Como se dá a extinção da hipoteca?

Arrematação: É a compra de quaisquer bens, feita em leilão público.

Pela extinção da obrigação principal. **Adjudicação:** Ato pelo qual os bens

Pelo perecimento da coisa.

Pela resolução da propriedade.

Pela renúncia do credor.

Pela remissão.

Pela arrematação ou adjudicação, penhorados ao devedor, e levados à leilão, são transmitidos ao credor, por preço igual ao da avaliação, ou pelo valor de maior lance, quan-

do arrematados por terceiro.

SEÇÃO 4

Os Direitos Reais de Dispor em Venda ou Aquisição

O proprietário tem o direito de dispor o seu imóvel para venda e poderá fazê-lo caso não haja nenhum impedimento, tais como: hipoteca, concordância do cônjuge, alienação, desapropriação, etc.

Quando o imóvel não tem nenhum impedimento legal de

venda, o proprietário, assim como na promessa de venda, esta promessa é irrevogável. Na promessa de compra e venda, o titular não tem os atributos do domínio sobre a coisa. Tanto por suas características como por suas finalidades, consideramos como um direito real novo. Distingue-se dos direitos reais de gozo e diferencia-se dos direitos reais de garantia.



PONTO CHAVE:

Não devemos confundir o Contrato Preliminar de Compra e Venda com o direito real respectivo: o primeiro é o ato causal do segundo. O Contrato Preliminar de Compra e Venda pode tornar-se a causa geradora do direito real.

A Promessa de Compra e Venda é um pré-contrato que tem por objetivo a celebração de outro, que será o contrato definitivo. Vejamos alguns requisitos da Lei no Código Civil:

“Mediante promessa de compra e venda, em que se não pactuou arrendimento, celebrada por instrumento público ou particular, e registrada no Cartório de Registro de Imóveis, adquire o promitente comprador direito real à aquisição do imóvel”.

“O promitente comprador, titular de direito real, pode exigir do promitente vendedor, ou de terceiros, a quem os direitos deste forem cedidos, a outorga da escritura definitiva de compra e venda, conforme o disposto no instrumento preliminar; e, se houver recusa, requerer ao juiz a adjudicação do imóvel”.

Quais os principais requisitos de um Contrato Preliminar de Compra e Venda?

Irretratabilidade: para que a promessa de venda inicie um direito real, é necessário que não exista cláusula de arrendimento. A irretratabilidade significa que este contrato não pode ser desfeito ou revogado pela vontade de uma das partes. Ele é a garantia real que o negócio será efetuado.

No caso de um Contrato Preliminar de Compra e Venda de um apartamento.

Imóvel: não existe o direito real na promessa de venda de coisa móvel. Somente imóvel e qualquer imóvel (loteado

ou não loteado).

Este tipo de Contrato Preliminar de Compra e Venda não é passível de utilizar-se no caso de um bem que não seja um imóvel, como um automóvel, um caminhão, etc.

Preço: seja este pago à vista ou dividido em prestações, neste tipo de contrato, sempre deve ser descrito o valor do negócio acordado entre as partes.

Inscrição: o ponto importante desse direito real é a inscrição no registro imobiliário. Antes do registro existem apenas direitos meramente obrigacionais. É obrigatória a inscrição no Cartório de Registros de Imóveis deste Contrato, para que tenha a devida validade.

Outorga uxória: não pode ser dispensada qualquer que seja o regime de casamento de bens, pois, em qualquer caso, gravar nem alienar de ônus reais as coisas imóveis, sem o consentimento da mulher. Nem a mulher nem o marido, podem vender o imóvel, adquirido após o casamento, sem o consentimento do outro.



Quais as outras formas de aquisição de um imóvel?

1. Aluvião: Diz respeito a um terreno sedimentar que se acrescenta lentamente além dos de marinha, que se forma à margem de um rio navegável, oriundo de depósitos ou aterros naturais ou de desvio do curso de suas águas. É uma forma de acessão de propriedade imóvel.

“Os acréscimos formados, sucessiva e imperceptivelmente, por depósitos e aterros naturais ao longo das margens das correntes, ou pelo desvio das águas destas, pertencem aos donos dos terrenos marginais, sem indenização”.

2. Formação de ilhas: É a formação de ilhas pelo desvio da corrente. As ilhas que se formarem em correntes comuns ou particulares pertencem aos proprietários ribeirinhos fronteiros, observadas as regras seguintes:

- As que se formarem no meio do rio consideram-se acréscimos sobrevivendo aos terrenos ribeirinhos fronteiros de ambas as margens, na proporção de suas testadas, até a linha que dividir o álveo em duas partes iguais.

- As que se formarem entre a referida linha e uma das margens consideram-se acréscimos aos terrenos ribeirinhos fronteiros desse mesmo lado.

- As que se formarem pelo desdobramento de um novo braço do rio continuam a pertencer aos proprietários dos terrenos à custa dos quais se constituíram.

3. Avulsão: É o modo de aquisição da propriedade imóvel pela superposição ou adjunção de uma porção de terra arrancada de seu lugar original por força maior da natureza.

“Quando, por força natural violenta, uma porção de terra se destacar de um prédio e se juntar a outro, o dono deste adquirirá a propriedade do acréscimo, se in-

denizar o dono do primeiro ou, sem indenização, se, em um ano, ninguém houver reclamado”.

4. Abandono de Alveo: É a mudança do curso do rio, quando este era o limítrofe da propriedade, então há perda de propriedade para uma parte e ganho para a outra, sem necessidade de indenização.

“O alveo abandonado de corrente pertence aos proprietários ribeirinhos das duas margens, sem que tenham indenização os donos dos terrenos por onde as águas abrirem novo curso, entendendo-se que os prédios marginais se estendem até o meio do alveo”.

SEÇÃO 5

As Formas de Perda de um Imóvel

A propriedade imóvel se perde quando ocorrer:

- Alienação: quando da venda do imóvel.
- Renúncia: que é o abandono manifestado expressamente pelo titular do domínio que assim se desfaz dos seus direitos sobre o imóvel.
- Abandono: quando o proprietário deixa de usar o imóvel de forma definitiva, porém, sem manifestação expressa.
- Perecimento: quando o imóvel, por fenômeno natural ou provocado pelo homem, desaparece.
- Desapropriação: que é um ato de força do Estado que, para atender ao interesse público da comunidade, tira, o domínio da propriedade através de uma indenização.
- Confisco: um imóvel pode ser confiscado quando foi adquirido através de crimes contra a administração pública, por danos ambientais, tráfico de drogas, corrupção, crimes contra a Receita Federal, INSS, outros.



PONTO CHAVE:

Tanto a venda, quanto a renúncia, por serem atos formais, somente produzem efeitos depois que os títulos houverem sido registrados no Registro de Imóveis.



RESUMO

Bem imóvel é todo aquele que, por sua natureza ou destino, não pode ser removido de um lugar para outro sem perda de sua forma e/ou substância. Os imóveis podem ser classificados em comerciais e residenciais conforme a sua destinação; em urbanos e rurais conforme a sua localização; ou, ainda, conforme o Código Civil, em imóveis por natureza, imóveis por acessão física artificial, imóveis por acessão intelectual e imóveis por disposição da lei. Os proprietários têm asseguradas por lei três classes de direito: de usar, de gozar e de dispor. O direito de usar

consiste na liberdade de decidir como utilizar o imóvel, desde que respeitadas as eventuais restrições locais. O direito de gozar consiste em usufruir do imóvel. O direito de dispor consiste na liberdade de decidir como e quando dispor do imóvel.

Os direitos do proprietário têm limites em normas federais ou locais que estabelecem parâmetros a serem observados quanto a loteamentos, gabaritos de construção, natureza do imóvel por localização, terrenos especiais (marinhos e de fronteira), exploração do subsolo, desapropriação, etc. O Código Civil estabelece as formas de aquisição e perda do imóvel. São formas

de aquisição do imóvel: Registro do imóvel, acessão oficial e solene de transferência do imóvel que se dá pela transcrição do título de transferência da propriedade do Registro de Imóveis.

Acessão é o aumento do Bem do proprietário por processos naturais.

Usucapião é a aquisição do direito de propriedade pela sua posse prolongada sem o conhecimento e consentimento do proprietário original. São formas de perda do imóvel: renúncia, alienação, abandono, desapropriação e confisco. Renúncia é a desistência expressa e definitiva da posse do imóvel. Alienação é a transferência do imóvel para outra pessoa voluntária ou involuntariamente. É o caso mais comum da perda do direito de posse. Abandono ocorre quando o proprietário não utiliza o imóvel sem, contudo manifestar expressamente a sua intenção de não mais usá-lo.

Desapropriação é a transferência da propriedade do imóvel para o Estado, mediante indenização e independente da vontade ou interesse do proprietário.

Confisco é a tomada, pelo Estado, da propriedade como penalidade imposta ao proprietário por transgressões legais graves, não cabendo qualquer tipo de indenização.



REFERÊNCIAS

- NOVO CÓDIGO CIVIL BRASILEIRO. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais. 2003. JUNQUEIRA, Gabriel J. Pereira. Aspectos Jurídicos dos Negócios Imobiliários. Rio de Janeiro: Ed. LED. 2003.
- Teoria e Prática do Direito Imobiliário. Rio de Janeiro: Ed. LED. 2002. AGIARIAN, Hercules. Curso de Direito Imobiliário. Rio de Janeiro: Lumen Júris. 2000.
- ALMEIDA, Maria C. Ladeira. Retificação de Áreas no Registro Imobiliário. São Paulo: Juris Brasil. 1999.
- BERSONI, Darcy. Direitos Reais. São Paulo: Saraiva. 1999.
- CARVALHO, Afrânio. Registro de Imóveis. Rio de Janeiro: Forense. 1998.
- LIMA, Frederico H. Viegas. Da Alienação Fiduciária em Garantia da Coisa

Imóvel. Paraná: Juruá. 1999.

ORLANDI NETO, Narciso. Ratificação do Registro de Imóveis. São Paulo: Oliveira Mendes. 1999.

PEREIRA, Lafayette Rodrigues. Direito das Coisas. Rio de Janeiro: Freitas. 1995. RIOS, Arthur. Manual de Direito Imobiliário. Paraná: Juruá. 1999.

Unidade 3

A Comercialização do Imóvel



SEÇÃO 1

Os Contratos nas Transações Imobiliárias

Contrato, do latim “contractus”, convenção, ajuste, pacto. Os romanos conceituavam contrato como sendo, “...o mútuo consenso de duas ou mais pessoas sobre o mesmo objeto”.

Um contrato é a combinação de interesses de pessoas sobre determinada coisa. É o acordo de vontades que tem por fim criar, modificar ou extinguir um direito.

PARA REFLETIR:

Além das condições para sua validade o contrato possui três princípios básicos:

O princípio da autonomia, significando, aí, a liberdade das partes na estipulação do que melhor lhes convenha;

O princípio da supremacia da ordem pública ou seja a vontade das partes tem como limite os termos da legislação pertinente à matéria, aos princípios da moral e da ordem pública.

O princípio da obrigatoriedade, onde as partes fazem suas leis e regras em comum e num pacto de concordância cada um compromete-se a respeitar. Um contrato se caracteriza, efetivamente, como o negócio jurídico bilateral que tem por finalidade gerar obrigações entre as partes.



Atenção!

A legislação relativa aos contratos está contida nos artigos 1079 a 1504 do Código Civil. É oportuno ressaltar que a lei brasileira não conceitua contrato. Convenção, pacto, convênio, ajuste, são expressões sinônimas no Direito Civil, pois têm a mesma idéia como fundamento e o mesmo conteúdo jurídico. O contrato pressupõe a intervenção de duas ou mais pessoas que acordam sobre determinada coisa. A manifestação da vontade ou consentimento recíproco é requisito essencial dos contratos.

“Contrato é um acordo de vontades de duas ou mais pessoas, para criar, modificar, ou extinguir en-

tre si uma relação de direito. O mesmo que convenção. Meio empregado na conjugação de vontades para realizar o negócio jurídico. Instrumento que deste faz prova”. (RAIMUNDO et ALMEIDA, 2002,p.106).

Nas transações imobiliárias, você vai se deparar com o uso de diversos tipos de contratos, que serão utilizados conforme a conveniência e o tipo de negócio a ser realizado. Veja quais são os mais utilizados na comercialização de imóveis:

1) CONTRATO DE MEDIAÇÃO

O Contrato de Mediação é o documento em que o dono

do imóvel autoriza o corretor em que vai ser assinado. Este documento deve ser feito em duas vias e assinado por ambos. Ao assinar, o vendedor deve ser alertado, quanto ao valor e condições de venda, além da percentagem ajustada e ao estabelecimento do prazo para que o corretor complete a mediação.



PONTO CHAVE:

O anúncio público de um imóvel, só poderá ser realizado, por Corretor de Imóveis, pessoa física ou jurídica, que tiver contrato escrito de mediação ou autorização escrita para alienação do imóvel anunciado.

2) CONTRATO DE OPÇÃO DE VENDA

É a autorização do cliente para ofertar e vender o seu imóvel no mercado. Este documento é exigido pelo CRECI e garante o recebimento da comissão do cliente em caso de contestação judicial.

3) CONTRATO DE OPÇÃO DE COMPRA

É a proposta do comprador ao imóvel anunciado, que deverá ser datada e assinada, descrevendo a forma de pagamento.

4) COMPROMISSO DE COMPRA E VENDA

É um contrato firmado entre as partes, descrevendo as condições do negócio. Costuma ser efetuado quando há parcelamento de valores ou demora no trâmite de algum documento. Não é passível de ser anulado, revogado ou alterado por ato posterior.

5) CONTRATO DE LOCAÇÃO

É feito entre o locador e o locatário, visando assegurar ao primeiro, obrigações do segundo, com respeito à remuneração, prazos e garantias de um imóvel, bem como resguardar ao locatário os direitos previstos em lei.



SAIBA MAIS:

No decorrer de uma transação imobiliária, outros documentos também fazem parte instrumental do processo, são eles:

Termo de Vistoria: normalmente quando se inicia e

quando se finaliza um contrato de locação, este termo é efetuado. Nele são descritos as condições detalhadas do imóvel e de seus móveis e utensílios. Este termo é um aditivo ao contrato. Os dois termos serão confrontados, o último com o primeiro. Ele deverá ser assinado por ambas as partes.

Memorial Descritivo: normalmente é utilizado como aditivo de contratos de compra e venda de imóveis na planta. Este termo descreve todas as condições de acabamento, móveis e outros que terá no futuro o imóvel comprado.

Termo de Visita: quem assina este termo é o cliente que

assina o imóvel. Este termo é assinado pelo Corretor se o visitante fechar o negócio direto com o vendedor. A comissão é devida caso o Corretor tiver opção de venda válida. Este termo é que complementa as garantias do Corretor, com a Opção de Venda.

Arras ou Sinal: garante, a indenização da parte desistente do negócio a outra parte, caso não haja no contrato cláusula de arrependimento (art.420), ou seja, a devolução em dobro do sinal recebido, em caso da desistência do negócio por quem recebeu ou simplesmente a retenção do sinal por parte de quem recebe em caso da desistência da outra parte. O Sinal ou Arras, em contrato visa indenizar a parte inocente em caso de arrependimento, podendo ainda fazer parte da indenização se o prejuízo for provado maior pelo arrependimento da outra parte.

SEÇÃO 2

Os Honorários

Uma remuneração ao Corretor de Imóveis é devida quando da conclusão da intermediação. Essa retribuição é devida ao Corretor com percentual combinado com o proprietário sobre o preço da transação. Cada região do país tem uma variação com respeito às comissões, que são fixadas pelos Sindicatos da Categoria, e homologadas pelos conselhos regionais.

Tabela de Honorários de Serviços Profissionais para Sta Catarina*

I.

Venda	%
a) Imóveis avulsos, com edificações, situados no perímetro urbano ou suburbano	6%
b) Imóveis avulsos, s/ edificações, situados em regiões urbanas ou suburbanas	8%
c) Imóveis avulsos, situados em zona rural de extensão suburbana ou fora do município ou sede de atividade do Corretor de Imóveis	10%
d) Loteamentos	10%

II.

Permuta-Nas permutas, os honorários serão pagos sobre todas as propriedades negociadas pelos respectivos, observadas as mesmas percentagens do item I. Vendas.

III.

Corretor de Imóveis que atua junto às Imobiliárias	%
a) Pelo agenciamento da comissão auferida pela empresa	10%
b) Pela corretagem da comissão auferida pela empresa	40%

IV.

Locação	%
a) Para intermediação da locação, a ser cobrado do Locador	60% do valor locatício contratado
b) Na avaliação para locação R\$ 30,00 (trinta reais) para valores fixados em locações até R\$ 300,00 (trezentos reais). Acima desse valor,	10% do preço fixado.

V.

Honorários de Administração de Locação	%
Será cobrado sobre o valor mensal do aluguel, a cargo do locador, no máximo	12% (doze por cento), quando do seu repasse.

VI.

Honorários de Locação de Temporada	%
Será cobrado do locador, no mínimo 15% (quinze por cento) e no máximo, 20% (vinte por cento) sobre os valores recebidos da locação	

VII.

Valor de Comercialização	%
Parecer escrito quanto ao "Valor de Comercialização" de um imóvel	0,5%

Valor mínimo a ser cobrado quanto ao “Valor de Comercialização”	R\$ 100,00 (cem reais)
* Tabela homologada pelo CRECI-SC, 1999.	

**Atenção!**

É de caráter obrigatório a contratação dos serviços profissionais por escrito (art. 20, item III da Lei 6.530 e art. 1º da Resolução Cofeci nº 458/95).

SEÇÃO 3**A Documentação****Quais os documentos que devem ser exigidos para que um negócio seja seguro?**

Título de propriedade devidamente registrado e regularizado.

Certidão de filiação de domínio pelo prazo de 20 (vinte) anos.

Certidão negativa de ônus pelo prazo de 20 (vinte) anos, repetindo os nomes dos proprietários, da mesma forma que na certidão de filiação de domínio.

Certidão negativa de ações reais e pessoais reipersecutórias pelo prazo de 10 (dez) anos, em nome do proprietário atual e de seus antecessores compreendidos nesse período.

Certidão negativa de protestos de títulos pelo prazo de 5 (cinco) anos, em nome do atual proprietário ou de seus antecessores dentro deste período.

Certidão negativa de ações fiscais pelo prazo de 5 (cinco) anos em nome do atual proprietário ou de seus antecessores dentro deste período.

Certidão negativa de registro de títulos e documentos pelo prazo de 10 (dez) anos, sob a responsabilidade do atual proprietário e/ou dos antecessores neste mesmo período.

Certidões negativas de impostos e taxas expedidas pelas repartições Federal, Estadual e Municipal, em nome do atual proprietário.

Certidão negativa expedida pela Secretária Municipal de Obras e Serviços Públicos, atestando se o imóvel está ou não sujeito à área de recuo ou investidura ou se está sujeito à zona de influência do metrô.

Certidão de ações penais referentes ao crime contra o Patrimônio e contra a Administração Pública, pelo prazo de 10 (dez) anos.

Certidão de quitação expedida pela repartição providenciária, para os casos a que se obrigam as pessoas físicas e jurídicas.

Certidão comprovando que a associação ou so-

cidade civil se acha formalizada diante do Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas.

Certidão comprovando e regularizando a firma comercial ou sociedade anônima perante o Registro do Comércio.

Documento legal, se o imóvel estiver alugado, provando a desistência do inquilino quanto à preferência de aquisição.

**Atenção!**

Antes de se lavrar o instrumento, deve-se verificar da ne-

cessidade de averbação da construção ou da demolição;

- Averbação da alteração do nome da rua, do número e demolição do imóvel;

- Averbação da reconstrução;

- Averbação de desmembramento;

- Averbação de alteração do nome do vendedor e ou de seu cônjuge;

- Averbação do estado civil do vendedor e/ou de seu cônjuge;

- Reconhecer as firmas dos vendedores e testemunha em títulos de instrumento particular.

**Quais os documentos exigidos pelo Cartório?**

Normalmente os negócios são mais simplificados e o cartório exige apenas os seguintes documentos, para efetuar a transferência de propriedade:

a) RG e CPMF de ambas as partes.

b) Escritura anterior.

c) Certidão de Nascimento ou Casamento (o cônjuge deverá assinar caso tenha união estável).

d) Carnê de IPTU.

**Atenção!**

Aconselhamos que você seja mais cauteloso e exija as seguintes certidões para dar segurança a seu cliente:

- Certidão de Débitos na Prefeitura.

- Certidão de Débitos na Exatonia Estadual.

- Certidão de Ônus no Cartório de Registro de

Imóveis, onde está localizado o imóvel.

Certidão Negativa de processos no Cartório de Distribuição na Comarca onde está localizado o imóvel.

- Cartório de Distribuição da Justiça Federal, caso o proprietário for empresa solicitar Negativa de Débitos e Processos (INSS – Receita Federal e outros).

SEÇÃO 4

Os Registros de Imóveis

O registro de imóveis é um ato de caráter público, que tem por finalidade dar publicidade da alteração da propriedade e da instituição de nus reais sobre imóveis. É a garantia real do comprador com respeito ao direito sobre a coisa. É no Cartório de Registro de Imóveis, que a Escritura torna-se pública.

 **Você sabe qual a principal atribuição do**

Registro de Imóveis?

A atribuição do Registro de Imóveis é a de se constituir no repositório fiel da propriedade imóvel e dos negócios jurídicos a ela referentes. Vamos descrever a seguir quais os tipos de registros de imóveis mais utilizados durante a comercialização de um imóvel.

1) MATRÍCULA

A matrícula de um imóvel é a caracterização e individualização, diferenciando um do outro. A matrícula é única, e trata-se um número e letras que combinadas, individualizam imóvel.

**PONTO CHAVE:**

A matrícula é o ato jurídico mais importante que existe no direito imobiliário brasileiro, porque, através dela, cada imóvel fica perfeitamente caracterizado, o que dá ao seu proprietário direito real contra terceiros, assegurando, assim, o domínio pleno da propriedade. Em razão disso, a lei assegura ao proprietário o direito de usar, gozar e dispor de seus bens, e de reavê-los do poder de quem quer que injustamente os possua (artigo 524 do Código Civil Brasileiro).

2) AVERBAÇÃO

A Lei de Registros Públicos determina em seu artigo 172 que no registro de imóveis sejam feitos o registro e a averbação, dependendo do caso, dos títulos ou atos constitutivos, declaratórios, translativos (em que há transferência ou transmissão) e extintos de direitos reais sobre os imóveis, reconhecidos em lei, inter vivos ou causa mortis,

quer para a sua validade em relação a terceiros, quer para a sua disponibilidade. Averbação é o lançamento de todas as ocorrências que, por qualquer modo, alterem ou anulem a relação entre pessoas ou coisas, alterando ou criando registro, em cartório ou repartição pública.

**EXEMPLO:**

Criação, transferência ou anulação de hipoteca, averbação de loteamento, averbação de incorporação, separação de casal, etc.

3) REGISTRO

Ato de registrar ou transcrever em livro especial, feita em instituição, órgãos e cartório, para dar autenticidade e publicidade a atos, resguardando direitos contra terceiros.

**PONTO CHAVE:**

Para assegurar o domínio da propriedade, a lei dá ao ato jurídico da matrícula, que compreende o registro ou transcrição, o que se chama de publicidade. Assim, o imóvel fica constituído em direito real erga omnes, ou seja, oponível contra todos. Para o adquirente ter assegurado

o direito de aquisição, o imóvel deve registrar publicidade e a troca de proprietário. Compete ao Oficial de Registro de Imóveis, os seguintes atos:

Averbação
Matrícula
Registro

Os atos do Registro de Imóveis produzem efeitos importantes como:

Forma de aquisição de um imóvel com o registro do título de transferência, operando sempre a validade contra terceiros. O modo de se constituírem e transferirem os reais direitos, quer os de gozo como os de garantia, sobre imóveis alheios.

Com a averbação na folha de matrícula ou competente registro, determinando a extinção do respectivo direito real. Finalmente, este registro garante a existência dos direitos reais e do domínio sobre o imóvel, ressaltando-se os direitos de terceiros.

4) CERTIDÕES NEGATIVAS

A certidão negativa isenta o comprador de qualquer responsabilidade, além de desonerar o imóvel.

Portanto, é sempre necessário que, em toda escritura de transferência de imóveis serem transcritas as certidões de quitação de impostos com a fazenda, federal, estadual e municipal.

A certidão extrajudicial referente aos ônus em hipoteca, penhora, servidão, etc, obedecerão ao mesmo critério que as certidões judiciais, emitidas por distribuidores dos tabeliães e no registro geral de imóveis.

As demais certidões serão extraídas nos Distribuidores de Títulos e Documentos ou Protestos de Letras.

**Atenção!**

É conveniente verificar a existência de atos pendentes relativos a processos em juízo, quitação de dívidas, contratos sociais, alvarás, procurações, hipotecas e renúncias de parte de bens. Se houver alguma pendência neste sentido, deverá ser solicitada certidão que esclareça melhor a situação, evitando, dessa forma, problemas futuros.

Além das certidões negativas acima citadas, existem outras que podem ser solicitadas:

Registro Civil de Pessoas Naturais: certidão do que constar em nome do atual proprietário sobre interdição, emancipação e ausência.

Repatrição da Fazenda Pública: certidão de que o imóvel não está sujeito a recuo ou desapropriação.

Prefeitura Municipal: certidão de auto de vistoria, denominado “habite-se”.

Departamento de Saúde do Estado: certidão que constar sobre multas e infrações legais.

Departamento de Urbanismo da Prefeitura: certidão de que o imóvel não está sujeito às restrições para construção.

Secretaria da Fazenda: certidão de localização do imóvel, na Diretoria de Impostos e Patrimônio da Riqueza.

5) ESCRITURA PÚBLICA

É o instrumento público no qual se transfere a propriedade de uma pessoa para outra. Neste documento está colocada a localização exata do imóvel, vizinhos de confrontações, logradouro, número, matrícula, averbação, etc.



Você sabe qual o significado legal de uma Escritura?

A Escritura é o documento máximo do imóvel. Neste documento está todo o histórico do imóvel, quem comprou, quem vendeu, confrontações, matrícula, etc.

A Escritura é lavrada no Cartório de Notas, e torna-se pública, quando é registrada no Cartório de Registro de Imóveis, ou seja, a transação comercial de compra e venda de imóveis, teve a devida publicidade, para resguardar direitos dos adquirentes.



Atenção!

Os imóveis só podem ser escriturados se preencherem alguns requisitos, tais como:

- loteamento legalizado,
- tamanho mínimo previsto em plano diretor,
- incorporação legalizada,
- quitação de encargos sociais.

6) ESCRITURA DE POSSE

A Escritura de Posse é o documento pelo qual se cede ou transfere a outrem os direitos de um imóvel que lhe pertencem, sendo assim possível a alienação e a transmissão entre vivos. Esta escritura é muito comum, no litoral e em ilhas, onde as terras são (eram) da marinha e tem uma série de dificuldades para legalizar em definitivo. A Escritura de Posse não pode ser registrada no Cartório de Registro de Imóveis. No entanto pode ser registrada no Cartório de Títulos e Documentos.

7) CONTRATOS DE GAVETA

São contratos normalmente efetuados sem a transferência dos imóveis no Cartório, por impedimento de financiamentos, escritura de posse, entre outros. As partes não podem registrar em definitivo suas aquisições e nem transferir o financiamento.

Estes contratos são Promessas de Compra e Venda e registrados no Cartório de Títulos e Documentos, normalmente irrevogáveis, e tornam-se garantia de aquisição. Normalmente muitas transações comerciais onde não há possibilidade de transferência imediata, o mesmo passa por um Contrato de Gaveta, procurando resguardar os direitos das partes, seja, por terrenos de posse, financia-

mentos, arrendamentos entre outros.

SEÇÃO 5

A Avaliação do Imóvel

A avaliação de imóveis é a determinação técnica do valor de um imóvel ou de um direito sobre ele, sendo empregada em uma variedade de situações, dentro ou fora do âmbito judicial.



EXEMPLO:

Os Inventários, dissolução de sociedade, operações de compra e venda, aluguel, cobrança de tributos, seguros, hipotecas, estudos de dinâmica imobiliária etc.

Quais os objetos que podem ser avaliados?

Os objetos de uma avaliação podem ser terrenos para habitação ou comércio, casas, apartamentos, salas comerciais ou prédios industriais.

Pode ser uma avaliação para venda, uma avaliação judicial e ainda uma avaliação técnica da estrutura do imóvel, juntamente com um engenheiro.

Para que seja feita uma boa avaliação, o profissional deve conhecer não só as ferramentas matemáticas envolvidas no cálculo, mas também a dinâmica do mercado imobiliário onde se situa o imóvel.

Qual o objetivo de uma avaliação?

A função principal de uma avaliação é obter uma estimativa do valor de um imóvel, sob um determinado conjunto de condições. Existem vários métodos para se encontrar

o valor de mercado de uma propriedade.

Qual o método mais utilizado para a avaliação?

Existem diversas formas de obter-se o valor de um imóvel. A escolha do método depende das informações disponíveis e do nível de rigor desejado. Acompanhe a seguir um breve resumo de como funciona cada método de avaliação:

1) COMPARATIVO DE DADOS DE MERCADO

A forma de avaliação através da comparação com imóveis

semelhantes é o método conhecido como “Comparativo de Dados de Mercado”.

É um método prático, mas depende da existência de transações do mesmo tipo de imóvel, na mesma época e localização espacial, e em quantidade suficiente para possibilitar a análise dos valores, o que nem sempre é possível, devido à necessidade desse conjunto de variáveis. Os valores de transações com imóveis semelhantes são a maior evidência de mercado para um imóvel. Havendo dados, é preciso obter um valor médio. É sempre uma média ponderada, visto que os imóveis são sempre diferentes uns dos outros a singularidade é uma característica



PONTO CHAVE:

A desvantagem do método comparativo:

Não se pode afirmar que o comportamento do mercado de uma região seja igual em outras regiões. Ao contrário, tudo leva a crer que existem diferenças substanciais de um local para outro, tais como diversidade sócio-econômica, cultural, costumes etc. Estes métodos por comparação só tornam-se confiáveis, se existe uma boa amostra de dados do mercado. Este método é o mais usado pelos corretores e consiste em fazer uma comparação dos preços pagos no mercado para propriedades similares, quando existem substitutos razoavelmente semelhantes e ocorrem transações com uma certa frequência, obtendo evidências para o valor do imóvel em estudo. É largamente empregado para propriedades residenciais, nas quais existe normalmente mais similaridade entre diferentes unidades.

As principais dificuldades do uso deste método estão associadas à impossibilidade de encontrar propriedades idênticas: há diferenças na área construída, acabamento, estado de conservação, etc. Além do mais, os preços variam consideravelmente em espaços de tempo relativamente curtos. O método é baseado na análise de informações sobre preços de propriedades comparáveis com a que está sendo avaliada. Os avaliadores precisam conferir as condições em que são feitas as transações (motivos dos compradores e vendedores), para verificar se os preços são típicos de mercado ou se existem algum fator influenciando no preço do imóvel.

Para se obter o valor de um imóvel por este método, é preciso que existam dados de transações com imóveis

semelhantes, em número e especificação razoáveis, para permitir a obtenção de resultados com confiabilidade.

A partir da amostra do mercado, três procedimentos podem ser adotados:

a) Expedito

A ponderação expedita é aquela baseada apenas no sentimento do avaliador. As análises baseadas na experiência, usando também modelos microeconômicos, geralmente baseados na análise de dados, permitem a obtenção de valores para imóveis específicos, ou de indicadores do funcionamento do segmento pesquisado. Adota pesos

arbitrários, baseados na decisão subjetiva do avaliador. Os clientes valorizam os imóveis por razões diferentes, de modo geral, os preços de cada característica ou serviço da habitação tendem a variar diretamente com a oferta dos mesmos.

b) Homogeneização de Valores

A homogeneização é um procedimento que consiste na coleta de dados de mercado para a avaliação. Sempre envolve imóveis diferentes, distintos daquele que está sendo avaliado. Em função disto, o avaliador necessita transformar (homogeneizar) os valores, para poder comparar estes imóveis. Por este modo, os dados da amostra são

alterados por fatores e coeficientes corretivos, de modo a torná-los mais semelhantes.

Após, são empregadas fórmulas de matemática financeira e medidas estatísticas simples e atribui-se um valor ao imóvel avaliando. Assim, há coeficientes para forma de pagamento, dimensões e forma do terreno, posição no quarteirão, topografia, localização, disponibilidade de serviços públicos, proximidade de supermercados, existência de calçamento da via e para quaisquer outras características julgadas “importantes”. Os dados são tratados com média aritmética e desvio-padrão (conceito estatístico). Dados muito diferentes ou discrepantes são desprezados, sendo removidos da consideração calculando-se nova média geral.

c) Inferência Estatística.

A técnica estatística é um procedimento científico objetivo e que permite a obtenção de parâmetros de qualificação do trabalho.

De acordo com a norma de avaliações (NBR 5676), cada um destes processos de ponderação está enquadrado em um dos níveis de rigor.

Na busca do valor para o imóvel a ser avaliado, usando a Comparação de Dados, é preciso antes se obter uma amostra do mercado que se deseja estudar (composta de imóveis semelhantes, transacionados na mesma época e local).

De posse destes dados, pode-se compilar um modelo do comportamento do mercado, utilizando um programa de estatística. O trabalho manual é difícil, entretanto, e deve ser limitado aos casos de regressão simples.

A análise de regressão adapta-se bem ao estudo de modelos com dados diversos, pois o resultado calculado pela equação é uma média, ponderada pelas várias característi-

cas dos imóveis.



PONTO CHAVE:

Os valores das transações é, possivelmente, a informação mais importante nas avaliações de imóveis. Contudo, os valores são justamente a informação mais difícil de ser obtida e sobre a qual pairam mais dúvidas. Nem tanto nas locações de imóveis, mas especialmente nas vendas. Todas as fontes de informação têm limitações.

MÉTODO DA RENDA

Este método baseia-se na hipótese de que o imóvel é valorizado pela renda que pode proporcionar ao seu proprietário. Um imóvel de maior valor de mercado deverá gerar maiores aluguéis, portanto. Desta forma, o montante de renda que o imóvel pode gerar durante sua vida útil é entendido como uma evidência de seu valor. Naturalmente, o proprietário aceitará uma razoável taxa de desconto para receber antecipadamente esta renda, ou seja, é a relação entre uma receita fracionada ao longo de décadas (aluguel líquido a ser recebido por toda a vida útil restante) e uma receita atual (venda no mercado). A

questão na aplicação das. Um método é a taxa de juros nominal implica em grandes variações no resultado, por causa da quantidade de parcelas.

**EXEMPLO:**

A renda de um imóvel é o aluguel ou a receita que pode gerar. No caso de depósitos, hotéis, hospitais, estradas (pedágios) etc., trata-se da quantia média arrecadada nos últimos períodos de uso (12/24 meses, por exemplo).

MÉTODO RESIDUAL

Se for necessário avaliar um terreno situado em área extremamente urbanizada e não há informações suficientes de vendas de terrenos livres, mas existem vendas de terrenos com construções, este método é útil. O valor do terreno é obtido a partir do valor total do imóvel, subtraindo-se deste os valores das construções existentes, que podem ter seus valores determinados por outros métodos, como o custo de reprodução. Também é empregado na finalidade da apuração do valor das construções, que pode ser feita então pela subtração do valor do terreno, do valor total do imóvel, nos mesmos moldes. Este método é utilizado nos casos em que não há dados de transações de imóveis semelhantes.

MÉTODO INVOLUTIVO

(Método do Máximo Aproveitamento Eficiente)

A avaliação de uma gleba ou de um terreno pode ser realizada em função do seu aproveitamento potencial. O método do máximo aproveitamento eficiente busca identificar os melhores usos, em qualidade e quantidade. Todos os tipos de utilizações possíveis devem ser investigados.

O avaliador realiza um anteprojeito de loteamento ou da construção, levando em conta as utilizações permitidas pelos planos diretores e os usos tradicionais e a demanda recente na região. Definida a utilização, a análise segue-se com a execução de orçamentos, pesquisa de dados de mercado para imóveis que devem ser construídos (lotes ou unidades construídas), segue-se na verificação da viabilidade, das receitas e das despesas esperadas (aluguéis, lucros na venda, taxas, custos de publicidade e corretagem, etc).

Mas você deve estar se perguntando: quando este método é utilizado?

Este método é utilizado nos casos em que não há dados de transações de imóveis semelhantes. Se o imóvel em avaliação é um terreno urbano, realiza-se um estudo para sua edificação, considerando as despesas necessárias para produzir os melhores tipo de empreendimento, incluindo todos os custos e o lucro do promotor. O valor do terreno é a diferença entre o preço de mercado das unidades construídas (avaliado pela comparação com imóveis semelhantes) e este total de despesas. Sendo um

preço do terreno, a determinação de por comparação de dados de mercado. Deve ser preparado um projeto de loteamento, obtendo-se o número de lotes, no tamanho padrão adotado na região, e verificando-se as despesas a serem realizadas. O valor do terreno é a diferença entre o montante das vendas destes lotes e o custo para obtê-los, descontados também a administração do negócio, e o desconto sob o prazo de venda e valor nominal projetado – Matemática Financeira.

8) MÉTODO DO CUSTO DE REPRODUÇÃO

Este método baseia-se na hipótese de que um comprador, bem informado, não pagará por um imóvel mais do que o custo para construir outro igual. Nestas condições, o valor das construções pode ser avaliado através de um orçamento, para reprodução do imóvel, descontado a depreciação do imóvel já construído.

A vantagem comparativa do imóvel já pronto em relação àquele em projeto é considerada pela renda que o mesmo pode auferir no dia seguinte a compra, como fundo de comércio, ou “vantagem da coisa feita”.

**Quando este método é utilizado?**

Este método é utilizado nos casos em que não há dados de transações de imóveis semelhantes. É empregado normalmente para residências, prédios comerciais, hospitais e hotéis. Eventualmente, pode ser usado para avaliar bens públicos, assim como estradas, pontes, viadutos e praças. Também pode ser empregado para avaliar parte de imóveis, como em casos de divisão apenas das benfeitorias, de construções inacabadas, ou em caso de separações de casais ou de sociedades comerciais.

SEÇÃO 6**A Intermediação Imobiliária**

Considera-se Intermediação Imobiliária todo o trabalho desenvolvido pelo Corretor de imóveis, no que tange as rotinas para compra e venda de imóveis, a locação, a administração de imóveis e condomínios etc.

Veja, a seguir, quais são os principais:

1. CONTRATOS DE COMPRA E VENDA

Conforme o exposto na Lei nº 6.766/79:

Art. 25: “os compromissos de compra e venda são irretratáveis, bem como cessões e promessas, os que atribuem direito e a adjudicação compulsória e, estando registrados, confirmam direito real oponível a terceiros.”

❓ O que deve constar num Contrato de Compra e Venda?

Nos Termos de um Contrato de Compra e Venda, de-

verão constar, registrados em cartório fiscal no Ministério da Fazenda, nacionalidade, estado civil e residência dos contratantes.

Denominação do loteamento, número e data da inscrição.

Descrição do lote ou dos lotes que forem objeto de compromisso, confrontações, áreas e outras características.

Preço e prazo, forma e local de pagamento, e valor do sinal quando acertado. Taxa de juros incidentes sobre o débito em aberto e sobre as prestações vencidas e não pagas, bem como a cláusula penal, nunca excedente a 10% do débito e só exigível nos casos de intervenção judicial ou de mora superior a três meses.

Indicação sobre a quem incumbe o pagamento dos impostos e taxas incidentes sobre o lote comprometido.

Declaração das restrições urbanísticas convencionais do loteamento, supletivas da legislação pertinente.

❓ Quais os procedimentos na compra e venda por Contrato?

Todo contrato deverá ser firmado em três vias, uma para cada parte, sendo a terceira para arquivamento do Cartório de Registro de Imóveis, isto após registro e devidas anotações. Será obrigatório o arquivamento da procuração, se o contrato for firmado por procuração de qualquer das partes.

❓ Como os Contratos podem ser classificados?

Os contratos podem ser classificados em:

a) Contratos Bilaterais e Unilaterais:

Nos bilaterais nascem obrigações recíprocas; os contratantes são simultaneamente credores e devedores do outro, pois produz direitos e obrigações, para ambos. Na compra e venda, por exemplo, o vendedor está obrigado a entregar o bem, assim que recebe o preço ajustado. Ressalte-se que nesta espécie de contrato à vista, não pode um dos contratantes, antes de cumprir a sua obrigação, exigir o cumprimento da do outro. Nos unilaterais,

só uma das partes se obriga em face da outra. Nestes, um dos contratantes é exclusivamente credor, enquanto o outro é devedor. É o que ocorre na doação pura, no depósito e no comodato.

Onerosos e Gratuitos:

Os autores diversificam suas opiniões no tocante à discriminação: quais são os contratos a título gratuito e quais os contratos a título oneroso? Objetivando a identificação, norteia-se pela utilidade proporcionada pelos contratos, enquanto outros fundam no ônus a respectiva diferenciação. São aspectos da doutrina, que não trarei aqui à

colação. Os onerosos são aqueles que por serem bilaterais sofrem um sacrifício patrimonial correspondente a um proveito almejado, como por exemplo, na locação em que o locatário paga o aluguel para usar e gozar do bem e o locador entrega o que lhe pertence para receber o pagamento.

Os gratuitos, ou benéficos, são aqueles em que só uma das partes obtém um proveito, podendo este, por vezes, ser obtido por terceira pessoa, quando há espitulação neste sentido, como na doação pura e simples.

Comutativos e Aleatórios:

O comutativo é o tipo em que uma das partes, além de receber da outra prestação equivalente a sua, pode apreciar imediatamente essa equivalência. No momento da formação ambas as prestações geradas pelo contrato estão definidas, como na compra e venda.

O Aleatório é o contrato em que as partes se arriscam a uma contraprestação inexistente ou desproporcional, como no contrato de seguro e no contrato de aquisição de coisas futuras, cujo risco de elas não assumem o adquirente.

Consensuais ou Reais:

Consensuais são os que se consideram formados pela simples proposta e aceitação. Reais são os que só se formam com a entrega efetiva da coisa, como no mútuo, no depósito ou no penhor. A entrega, aí, não é cumprimento do contrato, mas detalhe anterior, da própria celebração do contrato. Observe-se que a doutrina moderna critica o conceito de contrato real, mas a espécie ainda é inafastável diante do nosso direito positivo vigente.

Os contratos reais são comumente unilaterais posto que se limitam a obrigação de restituir a coisa entregue. Excepcionalmente, podem ser bilaterais, como acontece no contrato de depósito remunerado: a importância prática está em que, enquanto não entregue a coisa, não há obrigação gerada.

Contratos Nominados e Inominados:

Os nominados, também chamados típicos, são espécies contratuais que possuem denominação e são regulamentados pela legislação. Os uninominados ou atípicos são os

que resultam da consensualidade, não havendo requisitos definidos na lei, bastando para sua validade que as partes sejam capazes (livres), o objeto contrato seja lícito, possível e suscetível de apreciação econômica.

Solenes e não Solenes:

Anote-se aqui que a classificação se preocupou com a forma pela qual se dá o consentimento das partes.

Os solenes, também chamados formais, são contratos que só se aperfeiçoam quando o consentimento das partes está perfeitamente adequado pela forma prescrita na lei, objetivando conceder segurança a algumas relações

jurídicas. Os contratos solenes (ou formais) são aqueles que, para serem válidos, exigem a observância de uma forma prescrita em lei, como na escritura de venda e compra de imóvel que é, inclusive pressuposto para que o ato seja considerado válido. Os não-solenes, ou consensuais, são os que se perfazem pela simples anuência das partes. O ordenamento legal não exige forma especial para que seja celebrado, como no contrato de transporte aéreo.

Principais e Acessórios:

Os principais são os que existem por si, exercendo sua função e finalidade independentemente da existência de outro.

Os acessórios (ou dependentes) são aqueles que só existem porque subordinados ou dependentes de outro, ou para garantir o cumprimento de determinada obrigação dos contratos principais, como a caução e a fiança.

Paritários e por Adesão:

Os paritários são contratos em que as partes estão em situação de igualdade no que permite ao princípio da autonomia de vontade; discutem os termos do ato do negócio e livremente se vinculam fixando cláusulas e condições que regulam as relações contratuais.

Os contratos por adesão se caracterizam pela inexistência da liberdade de convenção, porque excluem a possibilidade de debate ou discussão sobre os seus termos; um dos contratantes se limita a aceitar as cláusulas e condições previamente redigidas pelo outro, aderindo a uma situação contratual que já está previamente definida. Ressalte-se tratar de um clichê contratual, segundo normas de rigorosas, que alguém adere, aceitando os termos

como postos, não podendo fugir, posteriormente do respectivo cumprimento. Nos contratos de adesão, eventuais dúvidas oriundas das cláusulas se interpretam em favor de quem adere ao contrato (aderente). O Código de Defesa do Consumidor, em seu artigo 54, oferece o conceito e dispõe sobre a admissão de cláusula resolutória. São espécies deste tipo de contrato, o seguro, o contrato de consórcio e o de transporte.

Qual a estrutura básica de um Contrato?

Cada tipo de contrato tem suas características próprias,

no entanto, apresentaremos algumas características usuais que compõem todos os contratos de modo que o Técnico em Transações Imobiliárias possa identificar de relance essa estrutura e saber quais as informações que podem ser retiradas de cada parte e qual sua importância, assim, um contrato normalmente apresenta a seguinte estrutura com as características:

a) Partes envolvidas

Nesse tópico são caracterizadas as partes envolvidas no contrato, identificando o nome, CPF, número da identidade, estado civil, etc. ou seja, as informações pessoais

mais relevantes para a identificação das partes contratando e sendo contratadas.

b) Objeto do contrato

Toda a relação jurídica se dá entre duas ou mais pessoas e essa relação é normalmente sobre um objeto. Nessa parte do contrato fica caracterizado o objeto com o qual as pessoas estão se relacionando, normalmente é informado o endereço completo e outras informações relevantes que as partes julgarem necessárias.

c) Características específicas

Nessa parte são caracterizadas as especificidades do contrato em questão, tais como valores, prazos, condições de pagamentos, prazos de vencimento das parcelas e do contrato, as despesas, os tributos, reajustes, seguros, etc.

d) As disposições finais

Nesse tópico são firmadas as últimas questões do contrato tais como foro ou arbitragem, definidas as formas de negociação em caso de litígio e apresentam-se as testemunhas do contrato com suas informações gerais (nome CPF, etc.).

2. CONTRATOS DE INTERMEDIÇÃO IMOBILIÁRIA

Nesse sentido, a primeira mensagem a ser passada é bastante direta: o Corretor de Imóveis é obrigado a celebrar contrato para realizar qualquer intermediação imobiliária. Importante ressaltar que essa afirmação é fruto de uma determinação do Cofeci (Conselho Federal de Corretores de Resolução – Cofeci nº 5, de 09/09/1979:

“Art. 1º - Toda e qualquer intermediação imobiliária será contratada, obrigatoriamente, por instrumento escrito”.

Perceba que o Cofeci, em sua Resolução, não deixou

qualquer dúvida em relação ao caráter obrigatório do Contrato de Intermediação Imobiliária. Portanto, como dito anteriormente, o Corretor de Imóveis somente pode intermediar uma transação imobiliária se tiver celebrado contrato com o seu cliente.

Além das questões jurídicas, trabalhar sem que exista o Contrato de Intermediação é, acima de tudo, um desrespeito à valorização da profissão de Corretor de Imóveis, colocando-nos na mera condição de vendedores. Vamos então estudar os tipos de contratos de intermediação mais utilizados:

a) Proposta de Compra e Venda

Trata-se da proposta, onde estão identificadas as partes, descrito o objeto, o ônus, condições de pagamentos e prazos. Esta proposta é derivada da opção de venda que o corretor possuiu imóvel e será levada assinada ao proprietário para apreciação. Aceitando a proposta deverá assinar autorizando a sequência da documentação.

b) Contrato de Corretagem

Também chamada de Opção de Venda. Neste contrato está descrito minuciosamente o imóvel, as condições exigidas pelo vendedor, o prazo de vigência e também normalmente acertado a comissão do corretor.

O corretor de imóveis também pode ser contratado para um contrato a parte, bem como uma consultoria, estabelecido também um valor pelo serviço. S “Art. 722: Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas.”

c) Promessa de Compra e Venda

Quando há um acordo sobre o preço do imóvel e condições de pagamento as partes podem concretizar o negócio. Quando o negócio é a vista e a documentação está desembaraçada, a transferência é imediata no cartório.

Já, quando o pagamento é a prazo, ou quando o imóvel esta sendo construído, ou mesmo quando está faltando algum documento, espólio etc, é praxe fazer um contrato compromissório de compra e venda de forma irrevogável. O comprador pode dispor do imóvel imediatamente, enquanto espera a transferência definitiva e o registro no Cartório de Registro de Imóveis.

d) Locação

É uma relação jurídica onerosa entre o locador e o locatário, em que um objeto, ou imóvel é cedido ao segundo, por prazo determinado. No mercado imobiliário as locações são regidas pela Lei do Inquilinato que visa garantir os direitos e dos deveres das partes envolvidas.

O contrato de Locação pode ser feito diretamente entre as partes ou através de um Corretor de Imóveis especializado, que fará jus a uma comissão mensal para administrar este contrato.

e) Incorporação Imobiliária

Qualquer pessoa pode ser um incorporador imobiliário, desde que disponha de um terreno e aprove um empreendimento imobiliário no mesmo e disponha-se a implementá-lo. As incorporações são regidas por lei especiais. Os contratos de Incorporações Imobiliárias são feitos entre as partes envolvidas, desde o dono do terreno alienado na incorporação, e os compradores das frações ideais.

f) Administração

Na administração de um imóvel, o corretor ou a imobiliária, recebe o imóvel para locação, ou gestão de investimento e faz jus a uma comissão para tal feito.

Na locação, é praxe no mercado a comissão entre 10 a 12 % do valor transacionado, em imóveis em contratos de longa duração e até 20% em aluguéis de temporada.

Já na gestão de investimentos imobiliários de compra e venda os valores são acertados sobre a rentabilidade dos negócios efetuados. O Corretor de Imóveis pode também se especializar em contratos de administração de condomínios, e esta se constitui de uma nova área de atuação.

g) Procuração

É o ato de fazer-se representar, por outrem por instrumento público, onde poderá assinar documentos, contratos, assumir compromissos em nome do outorgante de

poderes. Para que este instrumento tenha validade suas transações imobiliárias o mesmo deverá ser uma procuração publica, quando um tabelião emite a mesma no cartório, que é assinada pelo outorgante.

SEÇÃO 7**A Compra e a Venda do Imóvel**

A compra e a venda de imóveis são os atos mais lucrativos das Transações Imobiliárias, no qual o corretor de imóveis faz jus à comissão de intermediação. A venda de um imóvel é o processo final do trabalho de uma equipe ou de um profissional no qual passa por diversas fases, a saber.

? Quais as fases da venda de um Imóvel?**a) O agenciamento do Imóvel**

O agenciamento do imóvel de terceiro, dá-se através do jornal, indicação, ou captação direta. O Corretor agenciador para poder oferecer o imóvel do cliente deve ter uma autorização de venda do mesmo, chamada opção venda.

b) As certidões Negativas

Deverá ser exigida do cliente vendedor, certidão negativa de ônus do imóvel, junto aos cartórios de distribuição, receita municipal, dependendo do caso, Receita Federal, Estadual, e do Inss.

c) Consulta de Viabilidade

É interessante ter em mãos uma consulta de viabilidade de construção emitida pelo órgão municipal, para poder

avaliar suas reais condições de valor de mercado.

d) Laudo de Avaliação

O Laudo de Avaliação emitido por profissional competente dá segurança quanto ao valor do mercado, pois pondera diversas variáveis. De posse do Laudo o Corretor poderá fazer algumas estratégias de venda, no mercado, ponderando o valor do imóvel com taxas do mercado financeiro e com isto, calcular um coeficiente para forçar a venda, baixando o preço do imóvel, para eventualmente aplicar no mercado financeiro.

**EXEMPLO:**

Se um imóvel vale R\$ 100.000 e leva 02 meses para ser vendido por este valor, considerando oportunidade de investimento no mercado financeiro de 2 % ao mês, equivale então a vender o imóvel hoje por R\$ 96.117,00, o que equivale a R\$ 100.000 daqui a 02 meses. Conhecer opções de investimento e ter uma sólida formação, conhecimento do mercado e laudos confiáveis pode ser uma poderosa ferramenta de vendas.

e) Opção de venda:

A Opção de venda é um documento obrigatório, para a ser assinado pelo vendedor e o comprador, para a desistência, a menos que se prove a primazia da intenção no contrato.

f) O Plano de Marketing

De posse da autorização de venda o Corretor traça uma estratégia para comercializar este imóvel no mercado. No plano de comercialização poderão ser utilizados diversos veículos, tais como :

- a) Anúncios em jornal
- b) anúncios em Portal de Imóveis na Internet
- c) Feiras, Exposições, Plantões
- d) Panfletos
- e) Agenda
- g) O Cliente interessado

Quando o Cliente contata o Corretor de Imóveis, deve ser entrevistado amigavelmente para que saiba quais as suas particularidades, para encontrar o imóvel, exatamente dentro de suas necessidades e possibilidades e financeiras. Encontrado o imóvel ideal o Corretor deverá mostrar-se conhecedor do imóvel, com respeito ao tipo de materiais utilizados, padrão, destinação, localização, vizinhança, acessos, comodidades, avaliação, retorno de investimento e sobretudo mostrar a situação de legalidade do mesmo, garantindo segurança no negócio. Encontrado e estudado o imóvel e a região, marca-se uma visita, onde o cliente deverá assinar um Termo de Visita, pois só assim o Corretor de Imóveis terá cobertura jurídica, com respeito aos

seus honorários.

h) Termo de Visita ao Imóvel

Neste termo está identificado o visitante, o corretor, o imóvel e o dono do imóvel. Este termo tem validade, mesmo depois de vencido a Opção de Venda. O Corretor ainda fará jus a comissão, caso o negócio seja fechado, com cliente apresentado pelo mesmo ao vendedor, em prazo previsto em lei.

i) Opção de Compra

O cliente tendo gostado do imóvel, visto sua documentação manifestará seu interesse de comprá-lo através da

Opção de Compra, onde estão descritos as condições do negócio ofertado, datado e assinado deverá ser entregue ao proprietário, com prazo para manifestação. Aceita a proposta, poderá ser lavrada à escritura diretamente ou poderá ser feito um contrato de Sinal ou ARRAS.

j) Contrato de Sinal ou ARRAS

Neste contrato o comprador dá um sinal manifestando a compra do imóvel. Caso venha a desistir perderá o valor dado em sinal e caso o vendedor desistir de vender após aceito a venda, deverá devolver a quantia recebida mais sua forma equivalente (dobro). Art. 418 a 420 do Código Civil. Poderá ainda, a parte inocente requerer na justiça

indenização, a menos que se prove a primazia da intenção no contrato.

k) Contrato de Compra e Venda

O Contrato é um acordo de vontades, oneroso, entre 02 ou mais pessoas, onde uma das partes compromete-se a passar direitos reais de posse, domínio e uso a outra parte diante de pagamento de quantia certa, estipulado no contrato, segundo condições acordadas, no mesmo.

O contrato de compra e venda cria uma relação entre o vendedor e o comprador, especifica o negócio a ser realizado, quais as condições, garantias, prazos etc. No contrato devem estar todas as informações necessárias ao enquadramento das pessoas e dos negócios.

Quais os passos para elaboração do Contrato de Compra e Venda?

- a) A identificação completa das partes envolvidas no negócio, documentação, naturalidade, estado civil, endereço, profissão etc.
- b) A natureza do negócio, a tipificação do objeto transacionado (compra e venda).
- c) Informações que indiquem precisamente o imóvel em questão (localização, metragem, confrontações, matrícula e outras características, como garagem, área privativa, memorial descritivo, etc).
- d) A garantia de que o imóvel pertence àquele proprietário.
- e) O valor da parcela de entrada (o sinal ou arras) ou a forma de pagamento inicial escolhida, que garante ao comprador primazia na compra do imóvel, e a data em que esse valor será pago.
- f) Um prazo razoável para a apresentação de toda a documentação.
- g) O valor da prestação ou das prestações posteriores e suas respectivas datas de pagamento, com eventuais correções acertadas entre as partes.
- h) Em caso de financiamento do restante a ser pago, o prazo exequível para que toda a documentação seja providenciada e analisada pela instituição que concederá o empréstimo.
- i) Cláusulas de arrependimento, quando houver, Arras (o comprador perde a quantia ou o bem dado como sinal se

desistir da compra).

j) O vendedor paga ao comprador o sinal em dobro, ou determinado valor acertado, se desistir da venda.

k) A entrega ao comprador de documento de quitação da compra do imóvel após os devidos pagamentos.

l) A denominação do foro contratual (um tribunal de justiça) escolhido para julgar problemas decorrentes desse negócio.

Para que o negócio transcorra em segurança, é necessário que o vendedor apresente uma série de certidões negativas de ônus, junto a receita governamental (federal, estadual, municipal), cartório de distribuição protestos etc.

Normalmente estas certidões têm o prazo de validade de

O que é necessário para que um contrato seja lícito ou sem vícios?

- 1) Que os agentes tenham maioridade.
- 2) Que os agentes sejam capazes perante da lei:
 - a) Que não sejam pródigos
 - b) Que não sejam ébrios habituais ou viciados em tóxicos
 - c) Que não sejam deficientes mentais
 - d) Que por enfermidade não consigam exprimir sua vontade
- 3) Que os contratantes não tenham impedimentos legais.
- 4) Que o objeto seja lícito.
- 5) Que o contrato seja lícito.

RESUMO

A profissão de corretor de imóveis foi regulamentada no Brasil em 27 de agosto de 1962. Esta lei foi anulada e a situação só foi resolvido pela edição da Lei nº 6530 de 12 de maio de 1978. A primeira obrigação do corretor é o da necessidade para registro oficial no CRECI, que obtenha o título de Técnico em Transações Imobiliárias.

Quem não possui registro no CRECI Conselho Regional de Corretores de Imóveis não pode trabalhar com intermediações imobiliárias. O Corretor de Imóveis é o profissional que aproxima duas partes em torno de um objetivo comum, que é o imóvel. Assim podemos definir

o seu trabalho, do ponto de vista técnico, como sendo a Intermediação Imobiliária. Pela lei 6530/78 e de competência legal e exclusiva do Corretor de Imóveis servir de intermediário na compra, venda, locação e permuta de imóveis, podendo, ainda, opinar quanto à comercialização imobiliária. O objetivo da intermediação imobiliária é promover a aproximação entre as partes em processos de compra, venda, locação, permuta ou cessão de imóveis. O Corretor de Imóveis é o único profissional legalmente habilitado para intermediar as transações imobiliárias, nos seus mais variados tipos.

A legislação determina que o Corretor de Imóveis só inicie uma transação imobiliária de posse de um documento em que o proprietário do imóvel o autorize, expressamente, a agir em seu nome. Este documento é uma garantia para que o corretor receba o pagamento pelos serviços prestados. A remuneração do corretor ou seus honorários obedecem a uma tabela local editada pelo CRECI da região. O contrato de compra e venda de imóvel é uma transação comum de transferência da propriedade de um imóvel o que encerra operações de importância econômica e financeira e resguarda os direitos e deveres dos interessados. Os pressupostos jurídicos que

deve-se averiguar antes da celebração do contrato de compra e venda de imóveis são: a existência do direito de propriedade do vendedor; a inexistência de fraude contra credores e de ônus judicial ou extrajudicial.

Quanto ao direito de propriedade, deve-se averiguar o seguinte: a capacidade do vendedor; a legalidade do imóvel e a comprovação de propriedade do imóvel.

A escritura de compra e venda de imóvel é um ato lavrado por tabelião e assinado pelos contratantes mais duas testemunhas. Esta contém o preço e condições de pagamento, bem como as características do imóvel objeto da venda.

Torna-se um título de propriedade após a sua transcrição no Registro de Imóveis.



REFERÊNCIAS

- ALVINO, José. Avaliação de Imóveis. Laguna SC: paper 35 fls, 1999.
- AYRES, Antonio. Como avaliar imóveis... sem mistérios. São Paulo: Imobiliária, 1996.
- BUENO, A Márcio A. O corretor de imóveis e as regras das locações residenciais. São Paulo: Imobiliária, 1996.
- RAPOSO, Alexandre. Situações jurídicas da profissão de corretor de imóveis. 2.ed. São Paulo: Imobiliária Ltda, 1995. . Manual jurídico do corretor de imóveis. 5.ed. São Paulo: Colibrí, 1995. TRAVASSO, Ari. Compra e venda de imóveis. Rio de Janeiro: Iel Nórdica, 1991. . É assim que se faz... compra e venda de imóveis. Rio de Janeiro: Iel Nórdica, 1994.
- REZENDE, José Machado. Operações Imobiliárias: Goiânia: Ed. AB, , 2001
- ZADIR, Ângelo e outros. Manual Do Técnico Em Transações Imobiliárias, Vol 1 -11a. Ed. Goiânia: Ed. AB.

UNIDADE 4

As Transações Imobiliárias

SEÇÃO 1

A Incorporação Imobiliária

Incorporação imobiliária é uma atividade voltada para a construção de edificações ou conjunto delas, composta de unidades autônomas para sua alienação total ou parcial.

A lei não limita o direito de construir, salvo o direito de vizinhança e os regulamentos administrativos como o código de obras do município, por exemplo. Pode-se entender a incorporação também como um contrato para a construção de um edifício, prédio, etc. na forma de condomínio em que possa começar a se vender imediatamente, inclusive em prestações. Diz-se que o incorporador é aquele que promove a incorporação de prédios, casas, lojas, etc., em condomínios.

❓ Quem pode ser incorporador?

A Lei nº 4.591 de 16 de dezembro de 1964, possibilita a incorporação a três pessoas:

- Art. 31:
- “Pode ser incorporador o proprietário do terreno, a ele equiparado: o promitente-comprador, o cessionário deste ou promitente-cessionário.
 - Pode ser o construtor. Não uma pessoa qualquer, que se inculque nessa condição, mas **sim** aquela que faça da edificação uma atividade disciplinada e que, devidamente licenciada.
 - Pode ser o Corretor de Imóveis, devidamente inscrito no Conselho Regional de Corretores de Imóveis – CRECI.”

❓ Quais os procedimentos para o início de uma incorporação?

Para iniciar uma incorporação deve-se apresentar uma série

de documentos que ficam arquivados no Cartório de Imóveis da região, dentre os mais importantes destacam-se:

- Título de propriedade do terreno ou promessa irrevogável e irretroatável de compra e venda, ou de cessão de direitos ou de permuta.
- Certidões negativas de impostos federais, estaduais e municipais, e protestos de títulos, de ações cíveis e criminais e de ônus reais, relacionadas ao imóvel, aos alienantes do terreno e o incorporador.
- Histórico da propriedade, abrangendo os últimos vinte anos, acompanhados de certidão dos respectivos regis-

tros.

d Projeto de construção devidamente aprovado pelas autoridades competentes

e) Todas as informações pertinentes ao imóvel.

A Lei N.º 4.864, de 29/11/1965, impõe uma série de deveres ao incorporador em todas as fases da incorporação, apresentaremos aqui sua descrição sucinta pois, nas páginas seguintes estará seu detalhamento.



Atenção!

São deveres do Incorporador:

um contrato, a obrigatoriedade de apresentar e formalizar

- A obrigação de informar aos clientes sobre o andamento e o estado da obra.

- Responder civilmente pela execução da incorporação.

- O compromisso em manter o projeto original, bem como não alterar o preço e as condições de pagamento, salvo se forem aprovadas por unanimidade dos adquirentes ou provierem de exigência legal.

❓ O que caracteriza o início de uma incorporação?

Caracteriza o início da incorporação, a venda, a promessa de venda, cessão ou promessa de cessão de cota ideal de terreno, vinculada a projeto de construção ou o contrato de construção assinado pelo incorporador, ou por adquirente. Para efeito desta lei considera-se incorporação imobiliária a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas.

❓ Quem é considerado o incorporador?

Considera-se incorporador, as pessoas físicas ou jurídicas, comerciantes ou não, que embora não efetuando a construção, compromissou ou efetive a venda de frações ideais de terreno.

❓ Qual a documentação necessária?

O incorporador somente poderá negociar sobre unidades autônomas após ter arquivado, no cartório competente de registro de imóveis, os seguintes documentos:

Título de propriedade de terreno, ou de promessa, irrevogável e irretroatável, de compra e venda ou de cessão de direitos ou de permuta, do qual conste cláusula de imissão na posse do imóvel, não haja estipulações impeditivas de sua alienação em frações ideais e inclua consentimento para demolição e construção, devidamente registradas.

Certidões negativas de impostos federais, estaduais e municipais, de protesto de títulos, de ações cíveis e criminais e de ônus reais relativamente ao imóvel, aos alienantes do terreno e ao incorporador.

Histórico dos títulos de propriedade do imóvel, abrangendo os últimos vinte anos, acompanhados de certidão dos respectivos registros.

Projeto de construção devidamente aprovado pelas autoridades competentes.

Cálculo das áreas das edificações, discriminando, além da global, a das partes comuns e indicando, para cada tipo de unidade, a respectiva metragem de área construída.

Certidão negativa de débito para com a previdência social, quando o titular de direitos sobre o terreno for responsável pela arrecadação das respectivas contri-

buições. Memorial descritivo das especificações da obra projetada. Avaliação do custo global da obra, atualizada a data do arquivamento, calculada com base nos custos unitários, discriminando-se também, o custo de construção de cada unidade, devidamente autenticada pelo profissional responsável pela obra.

Discriminação das frações ideais de terreno com as unidades autônomas que a elas corresponderão. Minuta da fatura convenção de condomínio que regerá a edificação ou o conjunto de edificações. Declaração em que se define a parcela do preço.

Certidão do instrumento público de mandato.

Declaração expressa em que se fixe, se houver, o prazo de carência.

Atestado de idoneidade financeira, fornecido por estabelecimento de crédito que opere no país, há mais de cinco anos.

Declaração, acompanhada de plantas elucidativas, sobre o número de veículos que a garagem comporta e os locais destinados à guarda dos mesmos.

baixas do mercado); e a correção das prestações é feita pelo índice que corrige também a caderneta de poupança. Atualmente, esse índice é a Taxa Referencial (TR). No SFH só são aceitos financiamentos de até R\$ 150 mil para imóveis com valor máximo de R\$ 300 mil.

Na Carteira Hipotecária (CH), as taxas de juros são livres. A correção das prestações também é feita pela TR. Não há limite para o valor máximo do imóvel a ser financiado, mas, nesse caso, os bancos costumam financiar - em média - entre 30% e 60% do valor do imóvel.

Já o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) dá aos bancos uma proteção maior contra inadimplência já que, por esse

sistema, a instituição de financiamento garante a obrigação em nome do banco e o mutuário apenas desfruta do uso da casa ou apartamento. No caso de inadimplência, o banco recebe o imóvel de volta em até 90 dias.

Nas linhas de financiamento imobiliário, a garantia do pagamento é o próprio imóvel. Vale lembrar também que a correção pela TR dá a esse financiamento um caráter de imprevisibilidade, porque a Taxa Referencial embute juros, além de inflação. Por isso, para quem pretende entrar num financiamento imobiliário, a recomendação dos especialistas é que se planeje os gastos e se comprometa apenas com 20% da renda com a prestação. Isso dá uma margem de manobra para o comprador, no caso de queda na renda ou vaivens abruptos da economia.



DICA:

Pesquise bastante, planeje e faça suas contas, antes de optar por uma instituição. Com certeza, será possível encontrar uma opção que caiba no seu bolso.

SEÇÃO 2

Os Sistemas de Financiamento Imobiliário

Difícil encontrar quem não sonhe com a casa própria. Ter o seu canto costuma ser o grande objetivo na vida das pessoas. Para realizar esse sonho, porém, é preciso ter uma considerável quantia de dinheiro à mão para pagar uma casa à vista ou em algumas parcelas. Caso isso não seja possível, será preciso recorrer ao financiamento imo-

biliário. Atualmente, existem três modalidades básicas de financiamento:

Sistema Financeiro da Habitação (SFH), Carteira Hipotecária (CH) e Sistema Financeiro Imobiliário (SFI).

Os financiamentos imobiliários feitos pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH) contam com regras estipuladas pelo governo e atividades fiscalizadas pelo Banco Central. Por esse sistema, os recursos da caderneta de poupança e do FGTS são emprestados para aqueles que vão adquirir imóveis. A intermediação é feita pelos bancos. No SFH, as taxas de juros são tabeladas (12% ao ano, uma das mais

A) SFH – SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO

Teve sua criação articulada junto à reforma do Estado em 1964, objetivando reordenar a forma de captação de recursos para concessão de empréstimos à setores de construção habitacional, urbanização e saneamento básico, frente ao enorme fenômeno da migração do campo para as cidades. A alta inflação naquela época constituiu também um forte elemento desagregador do sistema, pois os mutuários premiados pagavam suas prestações em moeda desvalorizada, provocando uma acelerada e irreversível

descapitalização das instituições financiadoras do sistema. Como as taxas reais de juros estavam extremamente negativas, os tradicionais poupadores, voluntários, afastavam-se deste mercado, da mesma forma que as instituições públicas existentes naquela época. O resultado da falta de investimentos maciços no setor agravou cada vez mais o déficit habitacional.

A resposta do governo a essa situação, na busca do estabelecimento de condições econômico-financeiras no intuito de corrigir as distorções, foi a instituição da correção monetária nos financiamentos habitacionais,

através da criação da UPC - Unidade Padrão de Capital; da criação das Cadernetas de Poupança, principal instrumento de captação das poupanças populares; da criação do Banco Nacional da Habitação - BNH; da criação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS e da organização do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - SBPE.

Os integrantes do SFH foram: BNH; órgãos federais, estaduais e municipais, inclusive sociedades de economia mista em que havia participação majoritária do poder público, tais como as Caixas Econômicas Estaduais (CEE's) e Federal (CEF) e as COHAB's, que operaram

de forma mista com a lei nº 9.389, os financiamentos imobiliários (SCI's); fundações; cooperativas e outras formas associativas para construção ou aquisição de casa própria, sem finalidade de lucro, tais como Cooperativas Habitacionais e Institutos de Previdência Social.

O BNH foi criado entre 1964 e 1965 com a finalidade de orientar e controlar o SFH; em 14 de novembro de 1971 foi transformado em empresa pública pela lei nº 5762, tornando-se vinculado ao Ministério do Interior, passando a representar o principal instrumento de execução da política habitacional do governo federal.

Por diversos motivos que não caberia aqui transmitir, o BNH foi extinto pelo DL 2291 de 21 de novembro de 1986, tendo sido incorporado à CEF, que assumiu o compromisso de manter seu conjunto de atribuições. Por seu turno, o SFH, com a extinção do BNH, limitou-se às instituições que faziam parte do SBPE quando de sua criação, que eram as SCI's, APE's - Associações de Poupança e Empréstimo, das carteiras imobiliárias das CEE's e CEF e mais dos bancos múltiplos.

Atualmente, o Banco Central do Brasil sucedeu ao BNH - Banco Nacional da Habitação, tornando-se o fiscalizador das atividades do Sistema. Hoje, o que viabiliza os programas habitacionais do SFH provém das captações das cadernetas de poupança e do FGTS.

❓ Como são distribuídos os recursos captados?

Os recursos captados em depósitos de poupança pelas instituições financeiras do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) observam a seguinte distribuição:

65% (sessenta e cinco por cento), no mínimo, em operações de financiamentos imobiliários, sendo:

80% (oitenta por cento), no mínimo, do percentual acima, correspondendo, no mínimo, 52% da base de cálculo, em operações de financiamento habitacional no SFH;

O restante em operações a taxas de mercado, desde que a metade, no mínimo, em operações de financiamento habitacional. 15% (quinze por cento) em encaixe obrigatório no Banco Central do Brasil;

Recursos remanescentes em disponibilidades financeiras e operações da faixa livre.

Em que casos é obtida a concessão de financiamentos?

A concessão de financiamento nas condições do SFH é exclusiva para construção e aquisição de imóveis residenciais novos ou usados.

Os financiamentos para aquisição, construção, reforma ou ampliação de imóveis comerciais novos, usados ou em construção são operações realizadas à taxas de mercado. Desde 24/06/1998, não existe mais qualquer limitação de natureza normativa ao número de imóveis financiados

pelo SFH. Apesar das disposições estabelecidas na legislação em vigor, as operações no âmbito do SFH deverão obedecer ao seguinte:

Valor unitário dos financiamentos, compreendendo principal e despesas acessórias não superiores a R\$ 150 mil;

Limite máximo do valor de avaliação do imóvel financiado de R\$ 300 mil.

❓ Quais os prazos e os encargos estabelecidos?

Atualmente, os prazos dos financiamentos são livremente estabelecidos entre as partes. Sobre o financiamento podem incidir juros, comissões e outros encargos. A remuneração efetiva máxima para o mutuário final, incluindo juros, comissões e outros encargos financeiros, é de 12% a.a., acrescidos dos custos de seguros e, nos casos dos planos de equivalência salarial, do Coeficiente de Equiparação Salarial (CES). Os saldos devedores dos contratos de financiamento, empréstimo, refinanciamento e repasses concedidos por entidades integrantes do SFH são reajustados pela remuneração básica dos depósitos de poupança, efetuados na mesma data e com a periodicidade contratualmente estipulada para o pagamento das prestações, aplicando-se o critério de proporcionalidade do índice (pro rata die) para eventos que não coincidam com aquela data. Desde 24/06/1998 é permitida, aos agentes financeiros do SFH, a contratação de financiamentos onde a cobertura securitária pode se dar em apólice oferecida pelo mercado segurador, desde que seja prevista, no mínimo, a cobertura relativa aos riscos de

morte e invalidez permanente do mutuário.

❓ O que é o FCVS?

O Fundo de Compensação de Variações Salariais - FCVS, foi criado com a finalidade garantir o limite de prazo para amortização das dívidas dos financiamentos habitacionais contraídas pelos mutuários do Sistema Financeiro da Habitação - SFH.

As transferências mediante simples substituição do devedor de contratos que contenham cláusula de cobertura

pelo Fundo de Compensação de Variações Salariais – FCVS devem observar:

1) Foram mantidas para o novo mutuário as mesmas condições e obrigações do contrato original, desde que se trate de financiamento destinado à casa própria, observando-se os requisitos legais e regulamentares, inclusive a demonstração da capacidade de pagamento do novo mutuário em relação ao valor do novo encargo mensal.

2) O valor da mensalidade para o novo mutuário será atualizado proporcionalmente (pro rata die), a contar da data do último reajustamento até a data da formalização da transferência.

3) O recolhimento pelo novo mutuário de contribuição de 2 % do saldo devedor atualizado. Nestas transferências, as instituições financeiras ficam dispensadas da observância das seguintes exigências: Pro rata em proporção, de forma proporcional (segundo a parte

a) O limite máximo de financiamento, desde que não haja desembolso adicional de recursos.
b) O limite máximo de preço de venda ou de avaliação do imóvel objeto da transferência, contada a cada um); o cálculo considera a variação diária, segundo a parte individual acordada.
c) A localização do imóvel deve ser no domicílio do comprador. As demais transferências de contratos com cobertura do FCVS, a partir de 12/6/98, podem ser efetuadas mediante assunção pelo novo mutuário de montante equivalente a 70% do saldo devedor contábil da operação, atualizado pelo critério de proporcionalidade do índice (pro rata die) da data do último reajuste até a data da transferência, observados os requisitos legais e regulamentares da casa própria.

B) SFI – SISTEMA DE FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

O SFI (Sistema de Financiamento Imobiliário) é uma modalidade de financiamento recentemente criada (1997) que contrasta como alternativa ao SFH (Sistema Financeiro da Habitação) e à Carteira Hipotecária, que dá aos agentes financeiros credores uma maior proteção contra a inadimplência. Isso vem a acontecer porque nesse sistema é adotada a Alienação Fiduciária, que permite que o

agente credor detenha a propriedade do bem imóvel financiado até o momento da quitação total da dívida pelo mutuário. Essa novidade ajudará a alavancar a construção de novas residências, resolvendo parte da maior questão existente hoje no setor: a falta de verba para financiamento, consequência da inadimplência em massa.

Quais as fontes de recursos do SFI?

A principal vantagem do SFI sobre os outros sistemas é a fonte de recursos utilizados para o financiamento. Para

reunir os fundos de financiamento, os agentes financeiros emitem títulos com lastro imobiliário. Estes títulos são vendidos para investidores no Brasil ou no exterior. O SFI se distingue dos demais produtos pela fonte dos recursos utilizados para o financiamento.

O mutuário pode utilizar o seu FGTS neste tipo de financiamento?

O mutuário pode usar seu FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço) nos financiamentos do SFI, tanto como entrada quanto para amortizar, ou quitar, o saldo

devedor. Se o mutuário resolver não utilizar o FGTS, as partes estão em liberdade para estipular de juros e valores.

SEÇÃO 3

O Planejamento das Cidades

O planejamento das cidades é uma das questões mais importantes hoje, e tem ganhado força ano após ano, com o avanço da legislação. Por força de Lei a União, os Estados e todos os Municípios deverão apresentar Planos Plurianuais - PPA, onde deverão estar norteadas todas as ações dos governos em prazos de 4, 5, 10 e 15 anos.

Agregado a isto há o Estatuto da cidade, que também institui a exigência de Planos Diretores para cidades acima de 20.000 habitantes.

1) OS PLANOS PLURIANUAIS - PPA

O Plano Plurianual (PPA), é um instrumento das administrações públicas que visa apontar os rumos dos investimentos dos governos, normalmente para o período de quatro anos. Ele pode ser utilizado para planejar ações à longo prazo, no que tange a administração pública, nas esferas Federal, Estadual e Municipal. São obrigatórios e regidos por Lei Federal. O administrador público que não o fizer esta sujeito às punições da Lei das Responsabilidades Fiscais.

Os governos têm a possibilidade de construir o PPA junto com a comunidade e ao levar o PPA para consulta pública, o governo confirma o seu compromisso com a participação social nas grandes decisões e democratiza o processo que vai estabelecer diretrizes, objetivos e metas. Estes planos são abrangentes e versam sobre tudo

o que diz respeito à destinação das verbas públicas geridas pelo administrador.

Quais os objetivos do PPA?

O PPA busca respostas para questões fundamentais, como:

Quais as políticas mais adequadas para estimular os diversos setores da produção?

Quais as melhores políticas para gerar mais e melhores empregos?

Quais são as ações para reduzir as desigualdades regionais?

Quais são os projetos de infra-estrutura que vão receber mais atenção e recursos?

Quais são os ramos da pesquisa científica e tecnológica fundamentais para o crescimento do país?

Quais são os programas sociais necessários para o desenvolvimento humano da população, a inclusão social e a melhor distribuição da renda?

Quais serão as políticas norteadoras do desenvolvimento urbano e social a serem adotadas?

2) O ESTATUTO DA CIDADE – LEI 10.257/2001

O Estatuto da Cidade surgiu com a pretensão de pôr fim ao prolongado caos em que ainda vive o direito urbanístico brasileiro. Por outro lado, será preciso que, pelo Plano diretor formulado pelo município, formule-se o planejamento, tomando necessariamente as decisões relacionadas a vários dos instrumentos urbanísticos previstos pelo Estatuto da Cidade.

Com o Estatuto da Cidade, o Ministério Público ganhou poderes para frear a ocupação desordenada do espaço urbano, a destruição do meio ambiente e criou a função social da propriedade urbana. Institui a necessidade de planejamento a cidades com mais de 20.000 habitantes, através de Planos Diretores, que serão os norteadores desta ocupação.

O Estatuto da Cidade estabelece algumas finalidades e objetivos comuns que, em princípio, deverão orientar as políticas urbanas de todos os Municípios. São finalidades comuns que deverão orientar a interpretação e aplicação das normas específicas, o bem coletivo, a segurança e o bem-estar dos cidadãos e o equilíbrio ambiental.

É um objetivo a ser atingido por meio da utilização dos instrumentos acima referidos o pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e da propriedade urbana, conforme o extenso rol de diretrizes gerais. O Estatuto das Cidades pode servir como instrumento jurídico ou tributário para forçar o proprietário a urbanizar, lotear ou edificar o seu terreno. Visa coibir a especulação imobiliária. Instituiu a possibilidade do imóvel ser desapropriado caso haja interesse público ou social.

O usucapião especial é uma das modalidades de usucapião, e essa se dá em imóvel que assegure a subsistência do proprietário e sua família, ou em razão da

função-(moradia), independentemente de justo título e boa-fé desde que este esteja de posse contínua e sem oposição durante cinco anos ininterruptos. Pode ser do tipo individual ou coletivo.

As regras para usucapião ganharam novo vigor, reduzindo para 5 (cinco) anos o tempo exigido para o ganho do título definitivo do terreno urbano. Assim, nada impede que grupos de favelados, moradores de loteamentos irregulares e de imóveis particulares reclamem a titularidade do bem.

❓ O Estatuto da Cidade trata da gestão democrática?

A gestão democrática estabelecida no Estatuto da Cidade é a chave dos novos instrumentos de direito urbanístico e política urbana. Essa realização do processo democrático na gestão das cidades é a razão da própria existência do Estatuto. Na verdade, a realização da gestão democrática é a única garantia de que os instrumentos de política urbana como o direito de preempção (preferência), o direito de construir, as operações consorciadas, etc, não serão meras

formas de serviço de nos que preempção de duas, mas sim verdadeiros instrumentos de preempção de duas, mas cidade para todos, sem exclusões.

A gestão democrática remete a idéia de um novo pacto territorial, em que o Direito não se distancie da Justiça, mas garanta que a cidade seja espaço de convivência de todos os seus habitantes, onde cada um possa desenvolver plenamente suas potencialidades.

3) O PLANO DIRETOR

O Plano Diretor é uma lei que organiza o crescimento e o funcionamento da cidade. É no Plano Diretor que está o projeto da cidade. Ele diz quais são os objetivos a serem alcançados em cada área da cidade e, para viabilizá-los identifica instrumentos urbanísticos e ações estratégicas que devem ser implementadas. Ele orienta as prioridades de investimentos, e organiza a ocupação do solo urbano, legislando sobre arruamentos, gabaritos, e indica as obras estruturais que devem ser realizadas.

❓ Quais os temas em que o Plano Diretor se ocupa?

O Plano Diretor se ocupa de temas da cidade e do meio rural, incluindo suas relações com municípios vizinhos, procurando um ambiente físico e social adequado. Dentre eles, podemos citar:

- a) A integração dos diferentes lugares que constituem a cidade (bairros, centros, praças, parques, morros, etc.), valorizando os existentes e propondo novos.
- b) A organização do transporte coletivo e individual de passageiros e cargas, assim como as vias públicas, estacionamentos e espaços para pedestres.
- c) A intervenção no espaço municipal visando à manutenção e o enriquecimento dos costumes e das paisagens urbanas e rurais, ampliando a atuação da população na proteção e incremento do patrimônio natural e cultural.
- d) A democratização do acesso a todos os serviços que a cidade presta.
- e) As regras para as novas construções, em relação ao uso e a forma dos prédios e os tipos de divisão da terra que podem ser feitos na cidade.
- f) A regularização daquelas áreas urbanas que

não correm riscos naturais.

g) As medidas de saneamento, transporte e distribuição dos equipamentos para evitar deslocamentos desnecessários e otimizar o consumo de materiais, energia e água.

h) As medidas para evitar as poluições sonoras, atmosféricas e das águas, e o bom manejo dos solos.

i) A desburocratização do planejamento e a integração dos saberes e interesses comunitários na tomada de decisões sobre inovações urbanas.

De que forma o Código de Obras está inserido no Plano Diretor?

do no Plano Diretor?

O Código de Obras é parte do Plano Diretor, suas atribuições são orientar, fixando normas para as construções, tais como arruamento, recuos, gabaritos, questões sanitárias e ambientais. Toda cidade deve ter um, juntamente com o Plano Diretor, de acordo com a Lei.

SEÇÃO 4

A Legislação Ambiental

A Legislação brasileira sobre crimes ambientais é abrangente e complexa. Encontra-se regulamentada na Constituição Federal (capítulo VI), nas Constituições Estaduais, no Código Florestal (federal), nas Leis de Pesca (federal), em decretos e resoluções especiais. Os documentos primários que desencadeiam todo um conjunto de ações, visando à salvaguarda da natureza para preservar o interesse público, correspondem em graus crescentes de complexidade, aos laudos periciais, aos RIMA's e aos EIA's (Estudo de Impacto Ambiental).

Cada esfera em nível federal, estadual e municipal tem órgãos que tem por objetivo defender e preservar o Meio Ambiente, tais como o Ibama e as Procuradorias da Cidadania.

1) IBAMA

O Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos

Naturais Renováveis - IBAMA, foi criado pela Lei nº 7.735, de 22 de fevereiro de 1989. Foi formado pela fusão de quatro entidades brasileiras que trabalhavam na área ambiental: Secretaria do Meio Ambiente - SEMA; Superintendência da Borracha - SUDHEVEA; Superintendência da Pesca - SUDEPE, e o Instituto Brasileiro de Desenvolvimento Florestal - IBDF. Em 1990, foi criada a Secretaria do Meio Ambiente da Presidência da República - SEMAM, ligada à Presidência da República, que tinha no IBAMA seu órgão gerenciador da questão ambiental, responsável por formular, coordenar, executar e fazer ex-

ecutar a Política Nacional do Meio Ambiente e da preservação, conservação e uso racional, fiscalização, controle e fomento dos recursos naturais renováveis. Criado em 16 de outubro de 1992, o Ministério do Meio Ambiente - MMA é o órgão de hierarquia superior, com o objetivo de estruturar a política do meio ambiente no Brasil.

Quais são objetivos do IBAMA e sua missão institucional?

a) Reduzir os efeitos prejudiciais e prevenir acidentes decorrentes da utilização de agentes e produtos agrotóxicos.

b) Promover a adoção de medidas de controle de produção, utilização, comercialização, movimentação e destinação de substâncias químicas e resíduos potencialmente perigosos;

c) Executar o controle e a fiscalização ambiental nos âmbitos regional e nacional;

d) Intervir nos processos de desenvolvimento geradores de significativo impacto ambiental, nos âmbitos regional e nacional;

e) Monitorar as transformações do meio ambiente e dos recursos naturais;

f) Executar ações de gestão, proteção e controle da qualidade dos recursos hídricos;

g) Manter a integridade das áreas de preservação permanentes e das reservas legais;

h) Ordenar o uso dos recursos pesqueiros em águas sob domínio da união;

i) Ordenar o uso dos recursos florestais nacionais;

j) Monitorar o status da conservação dos ecossistemas, das espécies e do patrimônio genético natural, visando à ampliação da representação ecológica;

k) Executar ações de proteção e de manejo de espécies da fauna e da flora brasileiras;

l) Promover a pesquisa, a difusão e o desenvolvimento técnico-científico voltados para a gestão ambiental;

m) Promover o acesso e o uso sustentado dos recursos naturais;

n) Desenvolver estudos analíticos, prospectivos e situacionais verificando as tendências e cenários, com vistas ao planejamento ambiental.

2) PROCURADORIAS DA COLETIVIDADE

São órgãos de defesa do cidadão e sua função é zelar pelo respeito aos direitos e garantias coletivas. Normalmente os crimes ambientais são considerados crimes federais, podendo então os responsáveis responder pela destruição de áreas de preservação, dano ambiental, morte de animais silvestres, em foros federais. Qualquer procurador da República, ou do Estado poderá apresentar denúncia de crime ambiental, trazendo os responsáveis à justiça por tratar-se o meio ambiente com interesse coletivo.

3) O IMPACTO AMBIENTAL

O Impacto Ambiental é a alteração no meio ou em algum de seus componentes por determinada ação ou atividade. Estas alterações precisam ser quantificadas pois apresentam variações relativas, podendo ser positivas ou negativas, grandes ou pequenas.

O objetivo de se estudar os impactos ambientais é, principalmente, o de avaliar as consequências de algumas ações, para que possa haver a prevenção da qualidade de Curso Técnico em Transações Imobiliárias determinado ambiente que poderá sofrer a execução de certos projetos ou ações, ou logo após a implementação dos mesmos. Antes de se colocar em prática um projeto, seja ele público ou

privado, o projeto será implementado, a respeito do local o que cada área possui de ambiente natural (atmosfera, hidrosfera, litosfera e biosfera) e ambiente social (infra-estrutura material constituída pelo homem e sistemas sociais criados).

O estudo para a avaliação de impacto permite que uma certa questão seja compreendida: proteção e preservação do ambiente e o crescimento e desenvolvimento econômico. Muitas vezes podemos encontrar grandes áreas impactadas, ou até mesmo países e estados, devido ao rápido desenvolvimento econômico, sem o controle e manutenção dos recursos naturais. A consequência pode ser poluição, uso incontrolado de recursos como água e energia etc. E também podemos encontrar áreas impactadas por causa do subdesenvolvimento, que traz como consequência a ocupação urbana indevida em áreas protegidas e falta de saneamento básico. Avaliar para planejar permite que desenvolvimento econômico e qualidade de vida possam estar caminhando juntas. Depois do ambiente, pode-se realizar um planejamento melhor do uso e manutenção dos recursos utilizados.

O que vem a ser o Estudo de Impacto Ambiental?

O EIA – Estudo de Impacto Ambiental é um estudo que deverá ser apresentado aos órgãos competentes, cada vez que qualquer projeto ou ação que altere o meio ambiente for desenvolvido. Foi criada resolução do Conama (Conselho Nacional do Meio Ambiente) n.º 001/86, de 23/01/1986. As atividades em que se utilizam os recursos ambientais consideradas de significativo potencial de

degradação ou poluição dependerão do Estudo Prévio de Impacto Ambiental (EIA) e respectivo Relatório de Impacto Ambiental (RIMA) para seu licenciamento ambiental. Neste caso o licenciamento ambiental apresenta uma série de procedimentos específicos, inclusive realização de audiência pública, e envolve diversos segmentos da população interessada ou afetada pelo empreendimento. O EIA e o RIMA ficam à disposição do público que se interessar.

O que vem a ser o RIMA?

O RIMA - Relatório de Impacto Ambiental é o relatório que reflete todas as conclusões apresentadas no Estudo de Impacto Ambiental (EIA).

Deve ser elaborado de forma objetiva e possível de se compreender, ilustrado por mapas, quadros, gráficos, enfim, por todos os recursos de comunicação visual. Deve também respeitar o sigilo industrial (se este for solicitado) e pode ser acessível ao público. Para isso, deve constar no relatório:

a) Objetivos e justificativas do projeto e sua relação com políticas setoriais e planos governamentais.

b) Descrição das atividades, tecnológicas e do projeto (matéria-prima, fontes de energia, resíduos etc.).

c) Síntese dos diagnósticos ambientais da área de influência do projeto.

d) Descrição dos prováveis impactos ambientais da implantação da atividade e dos métodos, técnicas e critérios usados para sua identificação.

e) Caracterizar a futura qualidade ambiental da área, comparando as diferentes situações da implementação do projeto, bem como a possibilidade da não realização do mesmo.

f) Descrição do efeito esperado das medidas mitigadoras em relação aos impactos negativos e o grau de alteração esperado.

g) Programa de acompanhamento e monitoramento dos impactos.

SEÇÃO 5

Loteamentos Rurais e Urbanos

Depois de várias legislações sobre parcelamento do solo nas quais dava-se ênfase na relação comercial entre particulares sobre terra, reduzindo-a a simples mercadoria, a Lei Federal 6.766/79, entre outras contribuições para a qualidade de vida nas cidades, se preocupou com o meio ambiente, tanto com o físico como com o construído. Houve, assim, uma preocupação de regular a expansão da cidade através do parcelamento do solo, determinando critérios gerais para salvaguardar adequadas condições ambientais, respeitando-se as zonas urbanas e de expansão definidas pelos municípios, como se poderá verificar

a seguir:

O PARCELAMENTO DO SOLO

Conforme dispõe o Art. 2º da lei n.º 6.766, de 19/12/79, o parcelamento do solo urbano poderá ser feito mediante loteamento ou desmembramento, observadas as disposições desta lei e as legislações estaduais e municipais pertinentes.

Qual a diferença entre loteamento e desmembramento?

Considera-se loteamento a subdivisão da gleba em lotes destinados a edificação, com abertura de novas vias de circulação, de logradouros públicos ou prolongamento, modificação ou ampliação das vias existentes. Por outro lado, desmembramento é a subdivisão da gleba em lotes destinados a edificação, com aproveitamento do sistema viário existente, desde que não implique de novas vias e logradouros públicos, nem do prolongamento, modificação ou ampliação dos já existentes.

Quais as condições para se constituir um parcelamento?

Somente será admitido o parcelamento do solo para fins urbanos em zonas urbanas ou de expansão urbana, assim definida, por lei municipal. A lei nº 6.766/79, não permite o parcelamento do solo em:

- Em terrenos alagadiços e sujeitos a inundações, antes de tomadas as providências para assegurar o escoamento das águas;
- Em terreno que tenham sido aterrados com material nocivo à saúde pública, sem que previamente saneados;
- Em terrenos com declividade igual ou superior a 30%, salvo se atendida exigência específica das autoridades competentes;
- Em terrenos onde as condições geológicas não aconselham a edificação;
- Em áreas de preservação ecológica e naquelas onde a poluição impeça condições sanitárias suportáveis, até a sua correção.

Quais os requisitos urbanísticos que os loteamentos deverão atender?

a) As áreas destinadas a sistema de circulação a implantação de equipamentos urbano e comunitário, bem como a espaços livres de uso público, serão proporcionais à densidade de ocupação prevista para a gleba;

b) Os lotes terão área mínima de 125 m² e frente mínima de 5 (cinco) metros, salvo a legislação estadual ou

municipal determinar maiores exigências, ou quando o loteamento se destinar a urbanização específica ou edificação de conjuntos habitacionais de interesse social, previamente aprovados pelos órgãos públicos competentes;

c) Ao longo das águas correntes e dormentes e das taxas de domínio público das rodovias, ferrovias e dutos, será obrigatória a reserva de uma faixa não edificável de 15 metros de cada lado, salvo exigências da legislação específica.

d) As vias de loteamento deverão articular-se com as vias adjacentes oficiais, existentes ou projetadas, e

harmonizando-se com a topografia local.



PONTO CHAVE:

A percentagem de áreas públicas previstas no item “a”, não poderá ser inferior a 35% da gleba nos loteamentos destinados ao uso industrial, cujos lotes forem maiores do que 15.000 m², caso em que a percentagem poderá ser reduzida.

Quais as exigências para um projeto de loteamento?

Antes da elaboração do projeto de loteamento, o interessado deverá solicitar à Prefeitura Municipal, que defina as diretrizes para o uso do solo, traçado dos lotes, do sistema viário, dos espaços livres e das áreas reservadas para o equipamento urbano e comunitário. Apresentando o Requerimento e Planta do Imóvel contendo pelo menos:

As divisas da gleba a ser loteada.

As curvas de nível à distância adequada, quando exigidas por lei estadual ou municipal.

A localização dos cursos de água, bosques e construções existentes.

A indicação dos arruamentos contíguos a todo o perímetro, a localização das vias de comunicação, das áreas livres, dos equipamentos urbanos e comunitários existentes ou em suas adjacências, com as respectivas distâncias da área a ser loteada. O tipo de uso predominante a que o loteamento se destina. As características, dimensões e localização das zonas de uso contíguas.

Quais as exigências para um projeto de desmembramento?

Para que o Projeto de Desmembramento seja aprovado, o interessado fará um requerimento à Prefeitura Municipal ou Distrito Federal e, em anexo, título da propriedade e a planta do imóvel a ser desmembrado devendo conter:

Indicação das vias existentes e loteamentos próximos. Indicação do tipo de uso predominante no local.

Indicação da divisão de lotes pretendida na área.

Quais as condições para aprovação deste projeto?

O exame e a anuência para aprovação cabem ao estado, pelos municípios, nas seguintes condições:

a) Quando localizados em área de interesse especial, tais com as de proteção aos mananciais ou patrimônio cultural, histórico, paisagístico e arqueológico, assim definidas por legislação estadual ou federal.

b) Quando o loteamento ou desmembramento localizar-se área limítrofe do município, ou que pertença a mais de um município, nas regiões metropolitanas ou em aglomerações urbanas, definidas em lei estadual ou

federal.

c) Quando o loteamento abrange área superior a 1.000.000 metros quadrados.

❓ Como se procede para o registro, após a aprovação?

Depois de aprovado o projeto de loteamento ou de desmembramento, o interessado (loteador), dentro do prazo de 180 dias, deverá submetê-lo ao Registro Imobiliário, acompanhado dos documentos abaixo:

- a) Título de Propriedade do imóvel.
- c) Certidões negativas:
- d) Tributos federais, estaduais e municipais incidentes sobre o imóvel.
- e) Ações reais referentes ao imóvel, pelo período de 10 (dez) anos.
- f) Ações penais com respeito ao crime contra o patrimônio e contra a administração pública.
- g) Certidões:
- h) Cartório de protestos e de títulos, em nome do loteador, pelo período de 10 (dez) anos.
- i) Ações pessoais ao loteador, pelo período de 10 (dez) anos.
- j) Ônus reais relativos ao imóvel.
- k) Ações penais contra o loteador, pelo período de 10 (dez) anos.
- l) Cópia do ato de aprovação do loteamento e comprovante do termo de verificação pela prefeitura da execução das obras exigidas por legislação municipal, que incluirão, no mínimo, a execução das vias de circulação do loteamento, demarcação dos lotes, quadras e logradouros e das obras de escoamento das águas pluviais ou por aprovação de cronograma, com a duração máxima de dois anos acompanhado de competente instrumento de garantia, para execução das obras.
- m) Exemplar do contrato padrão de promessa de venda, ou de cessão ou promessa de cessão.
- n) Declaração do cônjuge de que consente no registro de loteamento.

❓ Em que condições poderá ser cancelado o Registro de Loteamento?

Só poderá ser cancelado o Registro de Loteamento:

- a) Por decisão judicial.
- b) Por requerimento do loteador, com anuência da Prefeitura ou do Distrito Federal, quando for o caso, enquanto nenhum lote houver sido objeto de contrato.
- c) Por requerimento conjunto do loteador e de todos os adquirentes de lotes, com anuência da Prefeitura e do Estado.

O que diz a Lei sobre a tributação de loteamentos?

O Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana, citado no Código Tributário Nacional, estabelece que:

O imposto, de competência dos Municípios, sobre a propriedade predial e territorial urbana tem como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de bem imóvel por natureza ou por acessão física, como definido na lei civil, localizado na zona urbana do Município.

Para a cidade de São Paulo, citada como zona urbana definida em lei municipal, observada o requisito mínimo da existência de melhoramentos indicados em pelo menos 2 (dois) dos incisos seguintes, construídos ou mantidos pelo Poder Público:

- a) Meio-fio ou calçamento, com canalização de águas pluviais;
 - b) Abastecimento de água;
 - c) Sistema de esgotos sanitários;
 - d) Rede de iluminação pública, com ou sem posteamento para distribuição domiciliar;
 - e) Escola primária ou posto de saúde a uma distância máxima de 3 (três) quilômetros do imóvel considerado.
- A lei municipal pode considerar urbanas as áreas urbanizáveis, ou de expansão urbanas, constantes de loteamentos aprovados pelos órgãos competentes, destinados à habitação, à indústria ou ao comércio, mesmo que localizados fora das zonas definidas nos termos do parágrafo anterior.

❓ O que é considerado crime contra a administração pública?

Considera-se crime contra a administração pública, de acordo com o art. 50 da Lei nº 6.766/79:

Dar início, de qualquer modo, ou efetuar loteamento ou desmembramento do solo para fim urbano, sem autorização do órgão público competente, ou em desacordo com as disposições desta lei ou das pertinentes do Distrito federal, Estado ou Municípios.

Dar início, de qualquer modo, ou efetuar loteamento ou desmembramento do solo para fins urbanos

sem observância das determinações constantes do ato administrativo de licença.

Fazer ou veicular proposta, contrato, protesto ou comunicação ao público ou a interessados, afirmação falsa sobre a legalidade de loteamento do solo para fins urbanos, ou ocultar fraudulentamente fato a ele relativo.



Veja a seguir os principais assuntos que você estudou nes-

ta unidade. A incorporação imobiliária é a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações, compostas de unidades autônomas. Na incorporação, cada unidade imobiliária é comercializada individualmente. O técnico em transações imobiliárias atua na fase de comercialização da incorporação, desde o terreno até as construções. Por exemplo, quando loteamentos, edifícios, condomínios, etc. são lançados, as unidades são comercializadas individualmente.

O financiamento imobiliário pode ser uma boa opção para quem deseja realizar o sonho da casa própria e

o banco oferece condições especiais para compra à vista. No imóvel e o mutuário faz o pagamento sob a forma de prestações mensais até quitação do bem.

Existem no mercado três formas básicas de financiamento imobiliário. O Sistema Financeiro da Habitação (SFH), a Carteira Hipotecária (CH) e o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI). O Sistema Financeiro da Habitação (SFH) - conta com regras estipuladas pelo governo e atividades fiscalizadas pelo Banco Central. Neste sistema, os bancos emprestam os recursos da caderneta de poupança e do FGTS para aqueles que querem comprar o imóvel. As taxas de juros são tabeladas e a correção é feita pela Taxa Referencial (TR). No SFH só são aceitos financiamentos de até R\$ 150 mil para imóveis com valor máximo de R\$ 300 mil.

A Carteira Hipotecária - as taxas de juros são livres, a correção das prestações é feita pela TR e não há limite para o valor do imóvel a ser financiado. Porém os bancos costumam financiar entre 30% a 60% do valor do imóvel.

O Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) - oferece mais proteção aos bancos contra a inadimplência. O imóvel financiado fica em nome do banco até a quitação do bem. O planejamento das cidades é uma das questões mais importantes hoje, e tem ganhado força ano após ano, com o avanço da legislação.

O Plano Plurianual (PPA), é um instrumento das administrações públicas que visa apontar os rumos dos investimentos dos governos, normalmente para o período de quatro anos.

O Estatuto da Cidade estabelece algumas finalidades e objetivos comuns que, em princípio, deverão

orientar as políticas urbanas de todos os Municípios. A gestão democrática estabelecida no Estatuto da Cidade é a chave dos novos instrumentos de direito urbanístico e política urbana. Essa realização do processo democrático na gestão das cidades é a razão da própria existência do Estatuto.

O Plano Diretor é uma lei que organiza o crescimento e o funcionamento da cidade. É no Plano Diretor que está o projeto da cidade. O Plano Diretor se ocupa de temas da cidade e do meio rural, incluindo suas relações com municípios vizinhos, procurando um ambiente fisi-

co e social adequado. A intervenção no espaço municipal visando à manutenção e o enriquecimento dos costumes e das paisagens urbanas e rurais, ampliando a atuação da população na proteção e incremento do patrimônio natural e cultural.

O Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis - IBAMA foi criado pela Lei nº 7.735, de 22 de fevereiro de 1989. Foi formado pela fusão de quatro entidades brasileiras que trabalhavam na área ambiental: Secretaria do Meio Ambiente - SEMA; Superintendência da Borracha - SUDHEVEA; Superintendência da Pesca - SUDEPE, e o Instituto Brasileiro de

Desenvolvimento Ambiental - IBDA. Em 1990, a República - SEMAM, ligada à Presidência da República, que tinha no IBAMA seu órgão gerenciador da questão ambiental, responsável por formular, coordenar, executar e fazer executar a Política Nacional do Meio Ambiente e da preservação, conservação e uso racional, fiscalização, controle e fomento dos recursos naturais renováveis.

Criado em 16 de outubro de 1992, o Ministério do Meio Ambiente - MMA é o órgão de hierarquia superior, com o objetivo de estruturar a política do meio ambiente no Brasil. As atividades em que utilizam os recursos ambientais consideradas de significativo potencial de degradação ou poluição dependerão do Estudo Prévio de Impacto Ambiental (EIA) e respectivo Relatório de Impacto Ambiental (RIMA) para seu licenciamento ambiental. A preocupação de regular a expansão da cidade através do parcelamento do solo, determinando critérios gerais para salvaguardar adequadas condições ambientais, respeitando-se as zonas urbanas e de expansão definidas pelos municípios.

Conforme dispõe o Art. 2º da lei nº 6.766, de 19/12/79, o parcelamento do solo urbano poderá ser feito mediante loteamento ou desmembramento, observadas as disposições desta lei e as legislações estaduais e municipais pertinentes.

Antes da elaboração do projeto de loteamento, o interessado deverá solicitar à Prefeitura Municipal ou ao Distrito Federal, quando for o caso, que defina as diretrizes para o uso do solo, traçado dos lotes, do sistema viário, dos espaços livres e das áreas reservadas para o equipamento urbano e comunitário.



REFERÊNCIAS

- ALVINO, José. Avaliação de Imóveis. Laguna SC: paper 35 fls, 1999.
- AYRES, Antonio. Como avaliar imóveis... sem mistérios. São Paulo: Imobiliária, 1996.
- BUENO, A Márcio A. O corretor de imóveis e as regras das locações residenciais. São Paulo: Imobiliária, 1996.
- RAPOSO, Alexandre. Situações jurídicas da profissão de corretor de imóveis. 2.ed. São Paulo: Imobiliária Ltda,

- pacifico do imóvel locado;
- c) Manter, durante o contrato de locação, a forma e o destino do imóvel alugado;
 - d) Responder pelos vícios ou defeitos anteriores à locação;
 - e) Fornecer ao locatário, caso este solicite, descrição minuciosa do estado do imóvel, quando de sua entrega, com expressa referência aos eventuais defeitos existentes;
 - f) Fornecer ao locatário recibo discriminado das importâncias por este pagas, vedada a quitação genérica;
 - g) Pagar as taxas de administração imobiliária,

- h) Pagar os impostos e taxas, e ainda prêmio de seguro complementar contra fogo, que incidam ou venham a incidir sobre o imóvel locado, salvo disposição expressa em contrário no contrato;
- i) Exibir ao locatário, quando solicitado, os comprovantes relativos às parcelas que estejam sendo exigidas;
- j) Pagar as despesas extraordinárias de condomínio.

por seu mandatário, mediante combinação prévia de dia e hora, bem como admitir que seja o mesmo visitado e examinado por terceiros, autorizados por ele;

- j) Cumprir integralmente a convenção de condomínio e os regulamentos internos;
- k) Pagar o prêmio do seguro de fiança;
- l) Pagar as despesas ordinárias de condomínio.

🔍? Quais as características da Locação Residencial?

Nas locações ajustadas por escrito e com prazo igual ou

superior a trinta meses, a rescisão do contrato de locação só poderá ser feita, independentemente de notificação ou aviso. Findo o prazo ajustado, se o locatário continuar na posse do imóvel por mais de trinta dias sem oposição do locador, presumir-se-á prorrogada a locação por prazo indeterminado, mantidas as demais cláusulas e condições do contrato. Ocorrendo a prorrogação, o locador poderá denunciar o contrato a qualquer tempo, concedido o prazo de trinta dias para desocupação. Pela legislação em vigor, todo contrato de locação residencial, por mais que reze diferente o contrato, tem o prazo legal, arbitrado em 30 meses.

🔍? Quais as características da Locação não Residencial?

Nas locações de imóveis destinados ao comércio, o locatário terá direito à renovação do contrato, por igual prazo, desde que, cumulativamente:

- a) O contrato a renovar tenha sido celebrado por escrito e com prazo determinado;
- b) o prazo mínimo do contrato a renovar ou a soma dos prazos ininterruptos dos contratos escritos seja de cinco anos;
- c) o locatário esteja explorando seu comércio, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo e ininterrupto de três anos.

🔍? Em que consiste a sublocação?

A sublocação é um contrato derivado. Existe um contrato derivado ou subcontrato quando sua existência decorre

exclusivamente de outro contrato. Nesse negócio existe também um contrato-base ou contrato principal, do qual emerge o contrato derivado.

🔍? O que é locação de temporada?

Considera-se locação para temporada aquela destinada à residência temporária do locatário, para prática de lazer, realização de cursos, tratamento de saúde, feitura de obras em seu imóvel, e outros fatos que decorram tão somente de determinado tempo, e contratada por prazo não

superior a noventa dias, esteja ou não mobiliado o imóvel. No caso de a locação envolver imóvel mobiliado, constará do contrato, obrigatoriamente, a descrição dos móveis e utensílios que o guarnecem, bem como o estado em que se encontram.

🔍? O que são as benfeitorias numa locação?

São obras ou despesas feitas na coisa, para o fim de conservá-la, melhorá-la ou embelezá-la. São obras, produtos do trabalho do homem. Excluem-se de sua noção os acréscimos naturais que pode sofrer a coisa. O locatário

que se debruça sobre o imóvel que não se refere ao imóvel (sua estrutura e substância).

🔍? Quais os tipos de sucessão num contrato de locação?

1) sucessão na locação na morte do locador

O vínculo locatício permanece mesmo com o falecimento do locador, sendo respeitado o prazo determinado ou indeterminado do contrato. Os direitos e deveres são transmitidos aos herdeiros, os quais quando mais de uma pessoa, serão eles considerados locadores solidários. Enquanto não tiver sido feita a partilha, poderá também o espólio ser visto como locador. Neste caso quem responde pelo espólio é o inventariante. Na dúvida a quem pagar o aluguel, deve o locatário promover ação de consignação em pagamento.

2) sucessão na locação na morte do locatário

No caso de locação residencial, o cônjuge ou companheiro, e os herdeiros, ficarão sub-rogados nos direitos e deveres do falecido. No caso de locação com finalidade comercial, ficarão com os direitos e obrigações o espólio ou então, seu sucessor no negócio.

🔍? Quem tem o direito de preferência de compra num imóvel locado?

Tem direito a preferência de compra do imóvel, o inquilino do imóvel locado. Quando no caso da locação, havendo interesse de vários condôminos na locação do bem será feita uma licitação entre eles.

A preempção, ou preferência, impõe ao comprador a obrigação de oferecer ao vendedor a coisa que aquele vai vender, ou dar em pagamento, para que este use de seu direito de prelação na compra, tanto por tanto. O prazo para exercer o direito de preferência não poderá exceder a cento e oitenta dias, se a coisa for móvel, ou a dois anos, se imóvel.

🔍? Quais os procedimentos no caso de despejo?

Estes procedimentos processuais, dizem respeito aos casos de ações de despejo, consignação em pagamento

de aluguel e acessório da locação, revisional de aluguel e renovatórias de locação. Cabem a eles:

Que os processos tramitam durante as férias forenses e não se suspendem pela superveniência delas;

O local competente para conhecer e julgar tais ações é o foro do lugar da situação do imóvel, salvo se outro houver sido eleito no contrato;

O valor da causa corresponderá a doze meses de aluguel, ou na hipótese da extinção do contrato de trabalho, os três salários vigentes por ocasião de ajuizamento;

Desde que autorizado no contrato, a citação, in-

teração e a notificação far-se-ão, mediante correspondência jurídica ou firma individual, mediante telex ou fac-símile, ou, ainda, sendo necessário, pelas demais formas previstas no código de processo civil;

Os recursos interpostos contra as sentenças terão somente efeito devolutivo.

❓❓❓ Quais as penalidades aplicadas?

As penalidades mais comuns para os inquilinos são multas, despejo e indenização. E para o locador multa e indenização. Incorre de pleno direito o devedor na cláusula penal, desde que, culposamente, deixe de cumprir a obrigação ou se constitua em mora.

Para exigir a pena convencional, não é necessário que o credor alegue prejuízo. Ainda que o prejuízo exceda ao previsto na cláusula penal, não pode o credor exigir indenização suplementar se assim não foi convencionado. Se o tiver sido, a pena vale como mínimo da indenização, competindo ao credor provar o prejuízo excedente.

❓❓❓ Em que consiste a Denúncia Vazia?

Denúncia vazia é o dispositivo legal a que tem o locador, de pedir despejo, independente de qualquer motivação. Para isso, o locador notificará o locatário dentro do prazo de 30 (trinta) dias, findo o contrato de locação. Cabe denúncia vazia apenas no caso de imóvel não residencial, depois de transcorrido o prazo de 30 (trinta) meses da assinatura do contrato de locação. Após findo o prazo de trinta meses, sendo à vontade de ambas as partes de prorrogar o contrato, mesmo que por igual período, a denúncia vazia tornar-se-á possível com o decurso do prazo desse novo contrato.

❓❓❓ Em que consiste a Denúncia Cheia?

A denúncia cheia, também conhecida por denuncia motivada, é o dispositivo legal que possibilita a retomada, quando tem o retomante real necessidade, do imóvel.

Na sistemática revogada, procuravam os locadores a motivação para o despejo a fim de minorar o prejuízo de uma locação gravosa e inconveniente, reconduzida indefini-

damente por prazo indeterminado. Nestes casos, não há necessidade de notificação prévia, salvo a hipótese da vigência ininterrupta da locação ultrapassar cinco anos.

❓❓❓ Como se procede a Ação de Despejo?

A ação de despejo consiste no ato do locador despejar o inquilino. Será concedido, liminar para desocupação em quinze dias, independentemente da audiência da parte contrária e desde que prestada a caução no valor equivalente a três meses de aluguel, nas ações que tiverem por fundamento exclusivo:

do por escrito e assinado pelas partes e por dois testemunhas, no qual tenha sido ajustado o prazo mínimo de seis meses para desocupação, contado da assinatura do instrumento;

Havendo prova escrita da rescisão do contrato de trabalho ou sendo ela demonstrada em audiência prévia;

O término do prazo de locação para temporada, tendo sido proposta a ação de despejo em até trinta dias após o vencimento do contrato;

A morte do locatário sem deixar sucessor legítimo na locação, permanecendo no imóvel pessoas não autorizadas por lei;

A permanência do sublocatário no imóvel, extinta a locação, celebrada com o locatário;

Segundo qualquer que seja o fundamento da ação dar-se-á ciência do pedido aos sublocatários, que poderão intervir no processo como assistentes.

O prazo para desocupação voluntária conta-se da respectiva notificação e não do trânsito em julgado da sentença que acolheu o despejo. Escoado o prazo da notificação, mediante o requerimento do autor, se expede o mandato de despejo, autorizando o magistrado, o uso da força e o arrombamento do imóvel se necessário.

❓❓❓ Em que consiste a Ação Revisional do Aluguel?

A ação revisional de aluguel é aquela que autoriza o reajuste do aluguel sem que exista questionamento da própria relação jurídica expressa no contrato de locação. Na ação revisional de aluguel, se observará:

A petição inicial deverá indicar o valor do aluguel cuja fixação é pretendida.

... Ao designar a audiência de instrução e julgamento, o juiz, se houver pedido e com base nos elementos fornecidos pelo autor ou nos que indicar, fixará aluguel provisório, não excedente a 80% do pedido, que será devido desde a citação.

Sem prejuízo da constatação e até audiência, o réu poderá pedir seja revisto o aluguel provisório, fornecendo os elementos para tanto.

Na audiência de instrução e julgamento, apresentada a contestação, que deverá conter contraproposta se houver discordância quanto ao valor pretendido, o juiz

tentará a conciliação e, não sendo esta possível, suspenderá o ato para realização de perícia, se necessária, designado, desde logo, audiência em continuação.

Não caberá ação revisional na pendência de prazo para desocupação do imóvel, ou quando tenha sido este estipulado amigável ou judicialmente.

A ação revisional pode ser proposta ainda que em curso ação de despejo. Mesmo nessa hipótese nada está a dispensar o inquilino de pagar o justo valor de mercado.

Quando configura a Consignação de Pagamento?

A consignação de pagamento está à disposição do locatário, quando o locador não quer receber o valor do aluguel por algum motivo ou interpretação diversa do contrato, onde o primeiro poderá depositar o valor juízo, enquanto discute em juízo.

Quando ocorre a Ação Renovatória?

É a ação pertinente, quando da expiração do contrato de locação e a manutenção do interesse do locatário em continuar no imóvel, contrário a vontade do locador, se já por fundo de comércio, benfeitorias, comodidade ou outro interesse particular. É através desta ação que se busca a renovação do contrato.

Garantia Locatícia é uma proteção para o locador, que cede seu imóvel em contrato para uma terceira pessoa, garantindo sua renda ou retomada. As garantias Locatícias podem ser de acordo com a Lei do Inquilinato:

- Caução: são valores depositados como garantia financeira do contrato.
- Fiança: esta garantia constitui-se de pessoas com renda e bens imóveis que garantam e avaliem o contrato.
- Carta fiança ou Seguro de Fiança Locatícia: é contratada em banco ou seguradora pelo locatário e avalizará seu contrato, dando como garantia ao locador o recebimento dos valores.

SEÇÃO 2

A Lei do Inquilinato

Pela deficiência de imóveis próprios, pouca poupança para financiamento e também pelas migrações, o mercado de locações no Brasil é bastante aquecido, sendo que muitas pessoas têm a locação como uma fonte de renda extra no aluguel de imóveis. A lei que rege estas relações entre inquilinos e proprietários é a Lei do Inquilinato.

Qual o conceito de Aluguel?

Chama-se de aluguel a cessão do direito de uso e gozo de prédio urbano, ou rústico, ou de coisa móvel, por preço convencional e tempo determinado.

Quais as características do Contrato de Locação?

A locação é feita através de um contrato que possui dentre suas características ser bilateral; oneroso; mutativo; típico. Além disso, é necessário que esse contrato seja consensual, embora não formal, mas de trato sucessivo, visto a ser contratado a prazo determinado ou indeterminado.

Objeto do contrato é a capacidade dos contratantes e que o

Quais os casos que continuam regulados pelo Código Civil e por leis especiais?

Continuam regulados pelo Código Civil e pelas leis especiais:

- As locações:
 - de imóveis de propriedade da União, dos Estados e dos Municípios, de suas autarquias e fundações públicas;
 - de vagas autônomas de garagem ou de espaços para estacionamento de veículos;
 - de espaços destinados à publicidade;
 - em apart-hotéis, hotéis-residência ou equiparados, assim considerados aqueles que prestam serviços regulares a seus usuários e como tais sejam autorizados a funcionar.
- o arrendamento mercantil, em qualquer de suas modalidades.

Qual o prazo limite que um Contrato de Locação pode ser ajustado?

O contrato de locação pode ser ajustado por qualquer prazo, dependendo de vênica conjugal, se igual ou superior a dez anos. Ausente a vênica conjugal, o cônjuge não estará obrigado a observar o prazo excedente. Durante o prazo estipulado para a duração do contrato, não poderá o locador reaver o imóvel alugado. O locatário, todavia, poderá devolvê-lo, pagando a multa pactuada, segundo a

proporção prevista no art. 913 do Código Civil e, na sua falta, a que for judicialmente estipulada.

O locatário ficará dispensado da multa se a devolução do imóvel decorrer de transferência, pelo seu empregador, privado ou público, para prestar serviços em localidades diversas daquela do início do contrato, e se notificar, por escrito, o locador com prazo de, no mínimo, trinta dias de antecedência.

Em que caso se aplica a Ação de Despejo?

Seja qual for o fundamento do término da locação, a ação do locador para reaver o imóvel é a de despejo. Isto não se aplica se a locação termina em decorrência de desapropriação, com a imissão do expropriante na posse do imóvel.

O locatário poderá denunciar a locação por prazo indeterminado mediante aviso por escrito ao locador, com antecedência mínima de trinta dias.

Na ausência do aviso, o locador poderá exigir quantia correspondente a um mês de aluguel e encargos, vigentes quando da rescisão. Nos casos de extinção de usufruto ou de fideicomisso, a locação celebrada pelo usufrutuário ou

fiduciário poderá ser denunciada, com o prazo de trinta dias para a desocupação, salvo se a locação for por tempo determinado e o contrato contiver cláusula de vigência em caso de alienação e estiver averbado junto a matrícula do imóvel. Idêntico direito terá o promissário-comprador e o promissário-cessionário, em caráter irrevogável, com imissão na posse do imóvel e título registrado junto à matrícula do mesmo.

A denúncia deverá ser exercitada no prazo de noventa dias contados da extinção do fideicomisso ou da averbação da extinção do usufruto, presumindo-se, após esse prazo, a concordância na manutenção da locação.

❓ E se o imóvel for alienado durante a locação?

Se o imóvel for alienado durante a locação, o adquirente poderá denunciar o contrato, com o prazo de noventa dias para a desocupação, salvo se a locação for por tempo determinado e o contrato contiver cláusula de vigência em caso de alienação e estiver averbado junto a matrícula do imóvel. Idêntico direito terá o promissário-comprador e o promissário-cessionário, em caráter irrevogável, com imissão na posse do imóvel e título registrado junto à matrícula do mesmo.

A denúncia deverá ser exercitada no prazo de noventa dias contados do registro da venda ou do compromisso, presumindo-se, após esse prazo, a concordância na manutenção da locação.

A locação também poderá ser desfeita:

- a) por mútuo acordo;
- b) em decorrência da prática de infração legal ou contratual;
- c) em decorrência da falta de pagamento do aluguel e demais encargos;
- d) para a realização de reparações urgentes determinadas pelo Poder Público, que não possam ser normalmente executadas com a permanência do locatário no imóvel ou, podendo, ele se recuse a consenti-las.

❓ O que acontece no caso da morte do locador e do locatário?

a) Morrendo o locador, a locação transmite-se aos herdeiros.

b) Morrendo o locatário, ficarão sub-rogados nos seus direitos e obrigações:

- a. nas locações com finalidade residencial, o cônjuge so-

brevivente ou o companheiro e, sucessivamente, os herdeiros necessários e as pessoas que viviam na dependência econômica do “de cujus”, desde que residentes no imóvel;

b. nas locações com finalidade não residencial, o espólio e, se for o caso, seu sucessor no negócio.

❓ O que acontece nos casos de separação ou divórcio?

Em casos de separação de fato, separação judicial divórcio ou dissolução de sociedade de fato, o cônjuge ou companheiro que permanecer no imóvel.

Nestas hipóteses, a sub-rogação será comunicada por escrito ao locador, o qual terá o direito de exigir, no prazo de trinta dias, a substituição do fiador ou o oferecimento de qualquer das garantias previstas nesta Lei.

❓ Quais as condições para a sublocação ou empréstimo do imóvel?

A cessão da locação, a sublocação e o empréstimo do imóvel, total ou parcialmente, dependem do consentimento prévio e escrito do locador.

Não se presume o consentimento pela simples demora do locador em manifestar formalmente a sua oposição.

Aplicam-se às sublocações, no que couber, as disposições relativas às locações. Rescindida ou finda a locação, qualquer que seja sua causa, resolvem-se às sublocações, assegurado o direito de indenização do sublocatário contra o sublocador. O sublocatário responde subsidiariamente ao locador pela importância que dever ao sublocador, quando este for demandado.

SEÇÃO 3

Tributos, Impostos e Contribuições de Melhoria

Os Tributos e Impostos são recolhidos em todas as Transações Imobiliárias, e também são incidentes sobre a coisa. Já contribuição de melhoria é devida quando há uma despesa extraordinária visando melhorar a coisa pública. Para tratarmos destes itens deveremos, antes de qualquer

coisa, conceituarmos alguns termos jurídicos que serão muito utilizados neste conteúdo, são eles:

❓ O que é considerado Sujeito Ativo?

Sujeito ativo são os Municípios, Estados não divididos em municípios, Distrito Federal e União, nos territórios federais não divididos em municípios.

❓ O que é considerado Sujeito Passivo?

Sujeito passivo é o contribuinte, o proprietário do imóvel, o titular do seu domínio útil, ou o seu possuidor a qualquer título. É o responsável quando, sem revestir a condição de contribuinte, sua obrigação decorra de disposição expressa em lei.

❓❓❓ O que são Bens Imóveis por natureza ou acessão física?

É o solo com a superfície, os seus acessórios e adjacentes naturais, compreendendo as árvores e os frutos pendentes, o espaço aéreo e o subsolo. Tudo quanto o homem

incorporar ao solo, com o mesmo destino, não podendo ser destruído, modificado, fratura ou dano. (Cód Civil art. 79).

❓❓❓ O que é Zona Urbana?

É definida em lei municipal, observando o requisito mínimo da existência de 2 (dois) dos seguintes melhoramentos, construídos ou mantidos pelo Poder Público, a saber:

Meio fio com canalização de águas pluviais;

Abastecimento de água;

Sistema de esgotos sanitários,

Rede de iluminação pública, com ou sem loteamento para distribuição domiciliar;

Escola primária;

Posto de saúde a uma distância mínima de três quilômetros do imóvel considerado.

❓❓❓ O que é considerado Área Urbanizável ou de Expansão Urbana?

A lei municipal pode considerar urbanas as áreas urbanizáveis ou de expansão urbana, constante de loteamentos aprovados pelos órgãos competentes destinados à habitação, à indústria ou ao comércio, mesmo que localizados fora das zonas definidas nos termos anteriores.

❓❓❓ O que é considerado Área Urbana por Equiparação?

É o caso de “sítio de recreio” e no qual a eventual produção não se destine ao comércio.

❓❓❓ Quando um imóvel é considerado com Imunidade perante a tributação?

É decorrente da imunidade tributária do patrimônio da União, dos Estados, Distrito Federal e dos outros municípios e suas autarquias:

Templos de qualquer culto;

Partido políticos;

Instituições de educação e assistência social.

Quando um imóvel é considerado Isento de tributação?

Pode ser por lei, lei ordinária do sujeito ativo (que é o mais freqüente), ou pela União, através de lei complementar, atendendo a relevante interesse social ou econômico nacional, uma das limitações constitucionais do poder de tributar.

❓❓❓ Qual o significado de Base de Cálculo?

Base de cálculo é o valor do imóvel. São excluídos os valores dos bens móveis mantidos em caráter permanente ou temporário, para efeito de utilização, exploração, afomoseamento ou comodidade. Para o imposto territorial

predomina base é o valor venal, que depende de avaliação tributária. A alíquota é fixada por lei, conforme o princípio da legalidade, uma das limitações constitucionais do poder de tributação.

❓❓❓ O que é o Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis?

O imposto sobre transmissão de Bens Imóveis ou Intervivos é o imposto devido sobre todas as transações imobiliárias, onde a causa da transferência não é “causa mortis”.

❓❓❓ O que diz o Código Tributário Nacional sobre os impostos?

O imposto, de competência, sobre a transmissão de bens imóveis e de direitos a eles relativos tem como fato gerador:

- A transmissão a qualquer título, da propriedade ou do domínio útil de bens imóveis, por natureza ou por acessão física, como definidos na lei civil.
- A transmissão, a qualquer título de direitos reais sobre imóveis, exceto os direitos reais de garantia.
- A cessão de direitos relativos às transmissões referidas nos itens “a” e “b”.



Atenção!

Nas transações “causa mortis” ocorrem tantos fatos geradores distintos quantos sejam os herdeiros ou legatários.

❓❓❓ Quais os cuidados que devemos ter antes de fazer uma operação imobiliária?

Devemos ter um cuidado especial, antes de se fazer qualquer operação imobiliária, verificando se o imóvel (objeto de transação) está realmente livre de qualquer ônus.

Antes de ser dado o sinal, será exigido provar que este imóvel, indiscutivelmente, está livre de ônus. Em caso de ser dado sinal, poderá haver cláusula de devolução da

respectiva importância, dentro de 48 horas, se comprovada a existência de tal. Podemos citar como ônus mais comuns:

- a) Hipoteca
- b) Penhoras
- c) Servidão
- d)
- e) Condomínio

Execução por dívidas e tributos referentes a impostos, taxas, contribuições de melhoria etc.



Quem tem a obrigação da despesa com a execução de um bem?

Quem tem a obrigação de assegurar ao comprador a plena e total “propriedade da coisa”, com os respectivos títulos e regularização da situação, é o proprietário, ficando a seu encargo todas e quaisquer despesas para, se obter títulos e certidões necessárias. Esses serão apresentados ao comprador, que verifica a regularidade do imóvel, que é objeto da transação.

Imóvel Rural é o prédio, de área contínua qualquer que seja a sua localização, que se destine à exploração extrativa, agrícola, pecuária ou agro-industrial, quer através de planos públicos de valorização, quer através da iniciativa privada.

O Imposto Territorial Rural (ITR) é de competência da união, porém, o produto desta arrecadação pertence ao município onde esteja situado o imóvel.



Em que condições os imóveis estão imunes ao ITR?

Consideram-se imunes desse imposto, os sítios com áreas que não excedam a 25 hectares e quando os cultive, só ou com a família, desde que o proprietário não tenha outro imóvel.

A base de cálculo do imposto é o valor fundiário, isto é, o valor do solo nu, sem qualquer intervenção humana. O imposto, de competência da união, sobre a propriedade territorial rural tem como fato gerador a propriedade, o domínio útil ou a posse de imóvel por natureza, como definido na lei civil, localizado fora da zona urbana do município.



O que é o Imposto Predial Territorial Urbano?

O IPTU – Imposto Predial e Territorial Urbano – é o imposto que incide sobre a propriedade de casas, apartamentos, lotes, terrenos, prédios desde que estejam na área urbana do município. A Constituição Federal explicita que são de competência dos Municípios os impostos sobre a propriedade predial e territorial urbana.

Com o Estatuto da cidade o IPTU, ganhou “novo status”,

pois o legislador municipal, pode fazer política urbana usando de progressividade de carga tributária, para forçar o proprietário do imóvel a dar utilização eficiente ao mesmo, fazendo que o imóvel cumpra sua função social. Utilizando-se os elementos da relação tributária, o imposto sobre propriedade predial e territorial urbana pode ser estudado nos seguintes aspectos:

1) Quanto aos Elementos:

- a) Propriedade, posse, domínio útil.
- b) Bem imóvel por natureza, por acessão física.
- c) Zona urbana, áreas urbanizáveis, áreas de expansão ur-

banda, zona urbana por equiparação (sítio de recreio).

2) Quanto à Imunidade:

- a) União, Estados, Distrito Federal, Municípios e Autarquias.
- b) Templos de qualquer culto.
- c) Partidos políticos e instituições de educação e assistência social.



O que pode ser considerado um imóvel rural?

Base de cálculo: valor venal (valor de venda)



Qual o significado da progressividade do IPTU?

O IPTU, com o Estatuto da Cidade e Emenda Constitucional, ganhou progressividade no tempo, visando a subutilização do imóvel, promovendo o adequado aproveitamento, ou seja, poderá o poder público sobre taxar imóveis, forçando os proprietários a construírem com o máximo de aproveitamento.



Quem são os responsáveis pelos encargos Previdenciários?

A consolidação das Leis da Previdência Social estabelece que o proprietário, o dono da obra, o condomínio de uma unidade imobiliária, seja qual for a forma de contrato de execução de obra de construção, acréscimo ou reforma do imóvel, são igualmente responsáveis (solidários) com o construtor para o cumprimento das obrigações, que

nela constam, a menos que tenha havido, por parte deles, alguma retenção de importância, para garantia dessas obras até a expedição de Certificado de Quitação. Quando a prestação de serviços for feita por “tarefa” ou “sob empreitada”, estarão isentos, proprietário e construtor, dessas obrigações, desde que obriguem o sub-empregado a recolher previamente, fixado pelo INSS como contribuição previdenciária, inclusive o seguro de acidentes de trabalho. Não será dividida a contribuição previdenciária, se a construção for feita em regime de “mutirão”, ou seja, sem mão-de-obra assalariada.

❓ Em que consiste a Contribuição de Melhoria?

A contribuição de Melhoria é um instrumento de política urbana. Trata-se de um tributo que incide sobre o sujeito passivo, para a realização de obras públicas que acabam decorrendo em valorização imobiliária. No entanto face à realidade brasileira, fica difícil aplicar mais este tributo, tendo o mesmo então pouca utilidade prática. No entanto o Estatuto da Cidade visa incentivar a aplicação desta como forma de tributo para recuperar o investimento público, antes feito a fundo perdido, para áreas que tenham

valorização imobiliária fora às melhorias efetivamente social, uma vez que se aplica sobre o proprietário que teve o seu imóvel valorizado e este retorna valores aos cofres públicos em benefício da coletividade.

SEÇÃO 4

Administração Imobiliária

❓ O que se considera um condomínio?

Denomina-se condomínio a situação criada do direito de domínio exercido por várias pessoas sobre o mesmo objeto. No sentido literal mais puro, tem-se o condomínio como a propriedade em comum, ainda em estado de indivisão, na qual o direito de cada condômino não incide sobre uma parte determinada ou definida, mas tão somente sobre um quinhão ou fração ideal.

No que se refere especificamente a prédios constituídos por diversas unidades autônomas, cada qual com área perfeitamente determinada, entende-se por condomínio o conjunto de apartamentos ou de salas (quando se tratar de prédios com fins não-residenciais), corredores, elevadores e outras áreas de uso comum, pertencentes a diversos proprietários.

❓ Quem é o Síndico?

O Síndico é o administrador do prédio de dois ou mais pavimentos, eleitos pelos condôminos, de forma prevista na convenção. Seu mandato é de no máximo 02

(dois) anos, permitida a reeleição, sem limite de vezes. Os condôminos respondem pelas faltas do síndico, mas cabe-lhes o direito regressivo contra o mesmo. Por imposição de lei, todo o condomínio, independentemente do número de unidades autônomas que tiver, deverá ter um síndico, que será o seu administrador.

❓ Quais as atribuições do Administrador de Condomínio?

As funções administrativas podem ser delegadas a uma pessoa de confiança do síndico, e sob sua inteira responsabilidade, mediante aprovação da assembleia geral.

O sistema, administrador(a) ou administração indireta é o mais conhecido ou pelo menos o mais adotado na administração de condomínios. Nesse sistema, a administração é realizada por empresa especializada, geralmente é escolhida pelo síndico.

Logo, as atribuições desta administração indireta são:

- Representar, ativa e passivamente o condomínio, em juízo ou fora dele, dentro dos limites e dentro dos poderes previstos em lei ou na convenção de condomínio.
- Exercer a administração do condomínio, no que diz respeito à sua vigilância, à moralidade, à segurança e a serviços gerais.
- Praticar outros atos estabelecidos em lei ou na própria convenção de condomínio: dentre esses atos incluem-se o de convocar assembleias gerais de condomínios, arrecadar as contribuições, cobrar multas, etc.
- Impor as multas previstas na lei, na convenção ou no regimento interno.
- Cumprir e fazer cumprir a convenção e o regimento interno (referente aos direitos e deveres dos condôminos), bem como executar e fazer executar as deliberações da assembleia, tais como as que dizem respeito ao aumento do valor das contribuições, ao rateio de despesas extras, à pintura do prédio, à instalação de extintores de incêndio, etc.
- Prestar contas à assembleia dos condôminos: deve o síndico prover a prestação de contas em duas oportunidades.

❓ Quais os deveres dos Condôminos?

Condômino é o dono, com outro(s), da mesma propriedade móvel ou imóvel em comum. O proprietário do apartamento não sofre limitações em seu direito real. Apenas esse seu direito se acha regulamentado pela Lei n.º 4.591, de 16/12/1964, que trata da organização da vida em comum no edifício. A convenção é um instrumento que exterioriza os direitos e os deveres fundamentais dos condôminos. É através da convenção que o condômino

se vale para invocar seus direitos, em juízo e fora dele. A convenção funciona como norma interna do condomínio. Além da convenção, o próprio Código Civil esclarece sobre os direitos e os deveres dos condôminos.

- Pagar, mensalmente, ao síndico, os valores relativos à cota-parte que lhe couber nas despesas ordinárias do condomínio.
- Pagar, sempre que for necessário e exigido, a sua cota-parte nas despesas relativas às obras que interessarem à estrutura integral e a conservação do prédio.
- Contribuir para a constituição do Fundo de Reserva.

- d) Instalar, em sua unidade autônoma, medidor de água ou aparelho de registro, para a mensuração da quantidade de água consumida pelo condômino.
- e) Permitir o ingresso, em sua unidade autônoma, do síndico e empregados do condomínio, quando indispensável à realização de serviços que visem a segurança da estrutura do prédio ou necessários à instalação e reparos de tubulações, nas unidades vizinhas, e para possibilitar a leitura de medidores de consumo de água.
- f) Contribuir para as despesas do condomínio, na proporção de suas frações ideais.
- g) Não realizar obras que comprometam a segurança da edificação.

h) Não alterar a forma e a cor da fachada, das partes e esquadrias externas.

i) Dar às suas partes a mesma destinação que tem a edificação, e não as utilizar de maneira prejudicial ao sossego, salubridade e segurança dos possuidores, ou aos bons costumes. Dentre outros, constituem-se direitos dos condôminos:

- a) usar e usufruir, com exclusividade, sua unidade autônoma, segundo seus próprios interesses, desde que tal uso não implique em prejuízo dos demais condôminos;
- b) usar as áreas e partes comuns do condomínio (corredores, escadas, elevadores, salão de festas, jardins) de forma convencional, ou seja, sem causar danos, incômodo ou embaraço aos demais condôminos;
- c) comparecer às assembleias gerais, discutir, votar e ser votado, desde que se encontre quíete em relação às taxas e quotas condominiais;
- d) manter em seu poder as chaves da porta de acesso ao prédio e do portão da garagem;
- e) solicitar e obter esclarecimento do síndico sobre questões que considere relevante e inerente ao seu direito de condomínio;
- f) denunciar ao síndico as irregularidades que observar no âmbito do condomínio;
- g) recorrer à assembleia geral dos atos ou decisões do síndico que venham em seu prejuízo ou em prejuízo do condomínio;
- h) usar, fruir e livremente dispor das suas unidades;
- i) usar das partes comuns, conforme a sua destinação, e contanto que não exclua a utilização dos demais compositores;
- j) votar nas deliberações da assembleia e delas participar, estando quíete.

❓❓❓ O que é a Convenção do Condomínio?

A Convenção do Condomínio é a Lei máxima dentro do mesmo, desde que não conflite com direitos da Constituição Federal e do Código Civil.

É a norma com poder imperativo que vai ordenar e regulamentar as ações dentro do condomínio.

❓❓❓ A quem cabe a elaboração da Convenção do

Condomínio?

Os proprietários promitentes-compradores, cessionários ou promitentes - cessionários dos direitos pertinentes à aquisição de unidades autônomas, em edificações a serem construídas, em construção ou já construídas, elaborarão, por escrito, a Convenção de Condomínio, e deverão, também, por contrato ou por deliberação, em assembleia, aprovar o Regimento Interno da edificação ou conjunto de edificações.

❓❓❓ Quando é considerada aprovada a Convenção do Condomínio?

Considerada aprovada a Convenção de Condomínio, quando, em assembleia, os proprietários promitentes - cessionários, atuais e futuros, como para qualquer ocupante, a Convenção que reúna as assinaturas de titulares de direitos que representem, no mínimo, 2/3 (dois terços) das frações ideais que compõem o condomínio.

❓❓❓ Quais os direitos dos Condôminos?

Quais os principais itens que deve conter a Convenção do Condomínio?

Além de outras normas aprovadas pelos interessados, a Convenção deverá conter:

a discriminação das partes de propriedade exclusiva, e as de condomínio, com especificações das diferentes áreas;

- o destino das diferentes partes;
- o modo de usar as coisas e serviços comuns;
- Encargos, forma e proporção das contribuições dos condôminos para as despesas de custeio e para as extraordinárias;
- o modo de escolher o síndico, e o Conselho Consultivo;
- as atribuições do síndico, além das legais;
- a definição da natureza gratuita ou remunerada de suas funções;
- o modo e o prazo de convocação das assembleias gerais dos condôminos;
- o quorum para os diversos tipos de votações;
- a forma de contribuição para constituição de fundo de reserva;
- a forma e o quorum para as alterações de convenção;

a forma e o quorum para a aprovação do Regimento Interno quando não incluídos na própria Convenção. no caso de conjunto de edificações, fixará os direitos e as relações de propriedade entre os condôminos das várias edificações, podendo estipular formas pelas quais se possam desmembrar e alienar porções do terreno, inclusive as edificadas.

❓❓❓ Quais as proibições aos condôminos?

A Lei n.º 4.591/64, atendendo ao princípio de ordem pública, para proteger a propriedade particular, estabeleceu de forma enfática:

Art. 10º: “É proibido a qualquer condômino:

- a) alterar a forma externa da fachada;
- b) decorar as partes e esquadrias externas com tonalidades ou cores diversas das empregadas no conjunto da edificação;
- c) destinar a unidade à utilização diversa da finalidade do prédio, ou usá-la de forma nociva ou perigosa ao sossego, à salubridade e à segurança dos demais condôminos;

d) embaraçar o uso das partes comuns”.



PONTO CHAVE:

O transgressor ficará sujeito ao pagamento de multa prevista na convenção ou no regulamento do condomínio, além de ser compelido a desfazer a obra ou abster-se da prática do ato, cabendo, ao síndico, com autorização judicial, mandar desmanchá-la, à custa do transgressor, se este não a desfizer no prazo que lhe for estipulado.



Como fica a divisão de tributações em um Condomínio?

Para efeitos tributários, cada unidade autônoma será tratada como prédio isolado, contribuindo o respectivo condômino, diretamente, com as importâncias relativas aos impostos e taxas federais, estaduais e municipais, na forma dos respectivos lançamentos.



RESUMO

Veja a seguir os principais assuntos que você estudou nesta unidade. Chamamos de locação predial o fato de um imóvel ser posto à disposição de alguém, mediante contrato de locação e em troca de uma remuneração ajustada e de acordo com a Lei do Inquilinato. As três disposições essenciais do contrato de locação são: o imóvel descrito, o preço e o acordo de vontades. A locação predial urbana é regulada por lei especial – a Lei do Inquilinato nº 8.245,

de 18 de outubro de 1941 e tem como responsáveis o locador (o proprietário ou responsável do imóvel) e o locatário (a pessoa que aluga). Compete ao locado: entregar ao locatário o imóvel alugado em bom estado; garantir o uso pacífico do imóvel durante a locação; manter durante a locação a forma e o destino do imóvel; responder pelos vícios ou defeitos anteriores à locação; fornecer documentos e recibos pedidos; pagar as taxas de administração imobiliária (se houver) e as despesas extras de condomínios. Compete ao locatário: pagar pontualmente o aluguel e os encargos da locação; servir-se do imóvel

para o uso convencionado; restituir o imóvel ao fim do contrato, em bom estado; levar ao conhecimento do locador o surgimento de qualquer dano ou defeito; realizar reparação dos danos apresentados pelo imóvel; entregar ao locador os documentos e recibos pedidos; pagar as despesas de telefone, luz, água, esgoto, gás; manter instalações e áreas em comum e repor o fundo de reserva caso seja necessário. Compete ao administrador imobiliário: alugar o imóvel, receber o aluguel, recolher os impostos ou taxas, representar o condômino perante as assembleias e pagar as despesas, dentre outros atos.

As pessoas físicas e jurídicas que, em nome de uma ou mais pessoas físicas ou jurídicas, exercem a administração de um ou mais imóveis, são consideradas pessoas jurídicas de direito privado.

onde são descritas e caracterizadas as partes de propriedade comum, exclusiva; os deveres e direitos dos condôminos; as assembleias gerais; a administração do condomínio por um síndico; o Conselho Fiscal; o orçamento; as penalidades; as despesas condominiais, etc. Fazem parte dos deveres dos condôminos; observância das condições estéticas comuns do edifício; despesas e obras de interesse geral; participação nas despesas; ressarcimento de certos prejuízos; aplicação de sanções; preceitos atinentes à boa vizinhança.

Quanto aos direitos dos condôminos, encontramos: a liberdade de trânsito pelas partes comuns; a faculdade de utilizar as áreas de serviço ou de acesso a qualquer parte do edifício; a propriedade exclusiva da propriedade que lhe cabe; o direito de participar das reuniões e assembleias e de denunciar qualquer irregularidade da administração do prédio, etc.



REFERÊNCIAS

- ALVINO, José. Avaliação de Imóveis. Laguna SC: paper 35 fls, 1999.
- AYRES, Antonio. Como avaliar imóveis... sem mistérios. São Paulo: Imobiliária, 1996.
- BUENO, A Márcio A. O corretor de imóveis e as regras das locações residenciais. São Paulo: Imobiliária, 1996.
- RAPOSO, Alexandre. Situações jurídicas da profissão de corretor de imóveis. 2.ed. São Paulo: Imobiliária Ltda, 1995.
- . Manual jurídico do corretor de imóveis. 5.ed. São Paulo: Colibrie, 1995.
- TRAVASSO, Ari. Compra e venda de imóveis. Rio de Janeiro: Iel Nórdica, 1991.
- . É assim que se faz... compra e venda de imóveis. Rio de Janeiro: Iel Nórdica, 1994.
- REZENDE, José Machado. Operações Imobiliárias: Goiânia: Ed. AB, , 2001
- ZADIR, Ângelo e outros. Manual Do Técnico Em Transações Imobiliárias, Vol 1 11a. Ed. Goiânia: Ed. AB.



EXERCÍCIOS

Operações imobiliárias

1 – Como principais atividades do COFECI, podemos destacar:

- a) Criar e extinguir Sindicato de Corretores de Imóveis, fixando-lhes a jurisdição
- b) Indicar o presidente do COFECI
- c) Baixar normas de ética profissional e fiscalizar a profissão de corretor de imóveis
- d) Elaborar contratos para atividades de locação de imóveis para o mercado imobiliário
- e) Eleger representantes para Câmara Federal de Deputados

2 – O corretor de imóveis pode legalmente desenvolver atividades como:

- a) Administrador de condomínios
- b) Síndico
- c) Incorporador de negócios imobiliários
- d) Venda de imóveis de terceiros
- e) Todas as alternativas anteriores estão corretas

3 – São impedimentos para a venda de um imóvel:

- a) Hipoteca
- b) Alienação
- c) Desapropriação
- d) Todas as alternativas anteriores estão corretas
- e) Nenhuma das alternativas estão corretas

4 – A garantia locatária é uma proteção para o locador que cede ser imóvel em contrato para uma terceira pessoa. Ela é representada por:

- a) Caução
- b) Fiador
- c) Carta e Seguro
- d) Fiança
- e) Todas as alternativas estão corretas

5 – Como um imóvel pode ser confiscado?

- a) Quando se encontra em estado de abandono
- b) Quando é adquirido por meios ilícitos
- c) Quando é proveniente de crimes
- d) As alternativas B e C estão corretas
- e) Nada define a restituição do imóvel

6 – Os proprietários de um imóvel têm assegurado por lei os direitos de:

- a) Usar, perder e dispor
- b) Usar, gozar e dispor
- c) Dispor, alienar e desapropriar
- d) Usar e dispor
- e) Somente dispor do imóvel



7 – Quais os direitos do Corretor de Imóveis quanto ao CRECI?

- a) Recebimento da Carteira de Identidade Profissional
- b) Votar e ser votado para o Conselho Regional e Federal da categoria
- c) Elaborar contrato padrão para os serviços de corretagem de imóveis de observância obrigatória pelos inscritos
- d) Destituir o Diretor de Conselho Regional
- e) As alternativas A e B estão corretas

8 – Como sanção disciplinar o corretor de imóveis está sujeito?

- ~~b) A advertência verbal, censura, multa e apreensão da carteira profissional~~
- ~~c) A anúncio ou impresso relativo à sua atividade profissional~~
- c) Violação de seu sigilo profissional e bancário
- d) Prejuízo dos interesses que lhe foram confiados
- e) Recusa e facilitação de terceiros em suas transações imobiliárias caso não pague em dia sua contribuição ao Conselho Regional.

9 – A denúncia vazia é o dispositivo legal que tem o locador, de pedir despejo independente de qualquer motivação, Cabe apenas no caso de imóvel:

- a) Residencial
- b) Não Residencial
- c) Público
- d) Particulares
- e) Estatais e Federais

10 – O sindicato dos corretores de imóveis é o (a):

- a) SINDIMOVEIS
- b) SECOVI
- c) SINDUSCON
- d) CRECI
- e) FAESC

MARKETING IMOBILIÁRIO





UNIDADE 1

Marketing-Tradução, conceituação e desenvolvimento

- Construir seu próprio conceito de Marketing.
- Constatar a evolução do Marketing através do tempo
- Identificar as fases evolutivas de Marketing

Tradução

Diversos autores ao escreverem sobre MARKETING propuseram uma tradução para essa palavra inglesa: comercialização, mercadologia, mercadização, mercadagem, mercadotécnica e mercatística foram algumas das tentativas. Nenhuma dessas expressões conseguiu êxito, pois não significam exatamente o mesmo que o vocábulo inglês. Efetivamente, se fôssemos decompôr a palavra MARKETING, veríamos que se trata do substantivo MARKET, expressão inglesa que designa mercado, e da qual deriva o verbo “to market” (mercar), que seguido do sufixo inglês –ING, que designa o ato de. Literalmente,

a tradução poderia ser: mercadizar. MARKETING, então, é o ato de mercadizar globalmente o acervo.

Conceituação

“MARKETING é a atividade humana dirigida para a satisfação das necessidades e desejos, através dos processos de troca”.

Philip Kotler.

Na definição apresentada, o MARKETING tem por finalidade satisfazer as necessidades do cliente através do produto ou serviço. O cliente é o objeto e o ponto focal da administração do MARKETING.

As instituições sejam elas públicas ou privadas, grandes ou pequenas, voltadas a comercializar produtos ou

serviços, cada vez mais vêm adotando o conceito de MARKETING para administrar suas atividades.

Antes da Segunda Guerra Mundial as instituições atribuíam pouca importância ao cliente do ponto de vista da comercialização. A empresa fabricava seus produtos, os quais eram entregues à força de venda para colocá-los no mercado. A ênfase era dada ao produto e à empresa e não voltada para as necessidades e expectativas do comprador.

Atualmente os fabricantes e empresários, de um modo geral, constatarem que somente poderiam obter

sucesso nos seus empreendimentos se levassem em consideração as necessidades do cliente.

O conceito de MARKETING é, portanto, identificar as necessidades do cliente e a partir daí buscar satisfazê-las de modo que o lucro seja uma decorrência dessa atitude. Enfim, são as empresas que giram em torno do cliente e não ao contrário. Na área empresarial, os empresários do setor devem estar sintonizados com o conceito de MARKETING, isto é, identificar as necessidades do cliente para atendê-las, buscando a otimização dos resultados dos seus empreendimentos.

A palavra Marketing tem sua tradução mais próxima

como sendo:

Ação exercida no Mercado = Marketing

DESENVOLVIMENTO HISTÓRICO

O primeiro homem de marketing da história não passava de um vendedor de anzóis da Idade do Ferro, até ocorrer uma grande catástrofe. O lago mais próximo secou e com ele o mercado de anzóis. Enquanto lamentava sua breve carreira de vendedor, que parecia ter se esvaído com o lago, ele descobriu uma nova necessidade do cliente: jóias! Reagiu prontamente transformando seu estoque de anzóis em colares. Ele vendeu o lote e estava prevendo um bom ano de vendas com sua nova linha de produto, quando uma nova catástrofe o abateu pela segunda vez. Os colares improvisados começaram a se quebrar. Quase instantaneamente surgiu a pressão dos consumidores e os clientes começaram a exigir satisfação.

Num outro momento o homem abandonou a atividade nômade e passou a se fixar em lugares definidos, e a repartição e troca dos excedentes passou a ser uma atividade comum. Assim, os nossos antepassados trocavam, por exemplo, as armas que confeccionavam (arco e flecha) por excedentes produzidos (grãos de cereais) de outros grupos ou tribos.

A moeda veio facilitar essas trocas. Os babilônios, fenícios, egípcios e gregos já possuíam desenvolvidos sistemas de trocas e de mercados. Os egípcios sobressaíram-se como grandes comerciantes, mas foram os fenícios que se destacaram na arte comercial. Durante o Império Romano, o comércio desenvolveu-se muito, possibilitando

ligações entre a Europa, a África e a Ásia.

No século VIII, face à invasão e dominação islâmica, os europeus voltaram-se para a agricultura, perdendo-se os mercados externos.

No século X, a atividade comercial é desenvolvida por pessoas “desclassificadas”, que são párias, ou marginais, desrespeitados pelo clero, pela sociedade. Os comerciantes dessa época consideravam válidos quaisquer expedientes que levassem ao lucro. A partir do século XII começa a aparecer uma nova camada social – a classe média – que dedicava suas atividades ao artesanato.



Os séculos XV e XVI são caracterizados por processos de produção com altos-fornos, pelo encontro de novas rotas para mercados do Oriente, pela descoberta da América e pelo alargamento dos serviços postais.

O mercantilismo, isto é, a doutrina econômica que defendia o enriquecimento nacional por acúmulo de metais preciosos, marcou os séculos XVII e XVIII.

Em 1776, Adam Smith lança seu livro *A Riqueza das Nações*, obra fundamental do pensamento econômico.

A segunda metade do século XVIII ficou caracterizada pelo surgimento da denominada “Revolução Industrial”. A partir dessa época a atividade fabril substituiu o arte-

ganato. Com a Revolução Industrial, o MARKETING nasceu da máquina, pois a partir daí começa a ocorrer um desequilíbrio entre os bens produzidos e o consumo. Antes da Revolução Industrial, um artesão confeccionador de calçados fazia seus produtos por encomenda. Com o surgimento da máquina os produtos passaram a ser fabricados em série, ocorrendo um excesso de bens produzidos, para os quais não havia consumo.

Podemos dizer que o MARKETING, no seu processo evolutivo, passou por três fases: a fase da produção, a fase de vendas, e a fase do MARKETING propriamente dito.

	Produção
	Vendas
	Marketing

A fase da produção abrange alguns anos antes e depois da Revolução Industrial, quando as empresas preocupavam-se apenas em produzir. Nesta fase a demanda era maior que a oferta, ou seja, a procura por bens de consumo era maior que a oferta desses bens. Com o passar do tempo começaram a surgir os primeiros sinais de excesso de oferta. Os produtos se acumulavam nas prateleiras, depois nos estoques. A oferta passou a superar a demanda. Algumas empresas começaram então, a utilizar técnicas de venda mais agressivas, e a ênfase da comercialização será dirigida às vendas. É a fase de vendas.

Modernamente, os empresários passaram a perceber que as vendas a qualquer custo não eram constantes. Há uma preocupação em conquistar e manter o cli-

ente, buscando sua fidelidade. É a fase do Marketing propriamente dito.

Percebe-se uma relação constante entre consumo e produção.

Isso nos leva a concluir que:

Processo de Evolução do Marketing	
Fases	Características
Produção	Maior demanda Menor oferta

Vendas	Maior oferta Menor demanda
Marketing propriamente dito	Conquista do mercado (preocupação em identificar e suprir necessidades do cliente) Busca de fidelidade

UNIDADE 2

Aspectos psicológicos do marketing

Ao estudar este texto você poderá:

- Explicar a importância e a dificuldade de entender o comportamento do consumidor.
- Identificar diversas teorias de análise psicológica do comportamento e seus fundamentos.
- Explicar fatores básicos que influem no comportamento do consumidor.
- Perceber como os conceitos de auto-imagem e imagem de marca afetam o comportamento do consumidor.

O Marketing utiliza conhecimentos de Economia, Psicologia, Sociologia, Antropologia, Estatística, Matemática, Contabilidade, Administração, etc. Mas é na Psicologia que encontra seus fundamentos básicos.

Através da propaganda e da promoção de vendas o Mar-

keting influi no consumo, pois procura despertar desejos ou criar hábitos novos, gerando necessidades que

precisam ser satisfeitas, induzindo à procura dos produtos e, em consequência, exigindo um aumento crescente da produtividade. Desse modo, amplia as riquezas da nação, dilata o mercado de trabalho, eleva o padrão de vida dos povos e melhora o bem-estar geral.

Sem as atividades de Marketing a economia dos tempos modernos não se desenvolveria. Ou, mesmo, entraria em colapso.

Assim, é preciso primeiro explicar alguns conceitos fundamentais de marketing.



Necessidades, desejos e demandas

O conceito mais básico e inerente ao marketing é o de necessidades humanas. Uma necessidade humana é um estado em que se percebe alguma privação. Os seres humanos têm muitas necessidades complexas, que incluem necessidades físicas básicas de alimento, vestuário, calor, e segurança; necessidades sociais de inclusão e afeição; necessidades individuais de conhecimento e auto-realização. Quando uma necessidade não é satisfeita, o indivíduo procura um objeto que satisfaça, ou tenta reduzi-la de alguma forma.

O desejo humano consiste de necessidades humanas moldadas pela cultura e pelas características

individuais. Uma pessoa faminta nos EUA talvez deseje um hambúrguer, batata frita e refrigerante, enquanto no Brasil, pode ser feijão, arroz, bife e batata frita. Os desejos são descritos em termos de objetos que satisfaçam necessidades. À medida que uma sociedade evolui, aumentam os desejos de seus membros.

Demanda são desejos de produtos específicos apoiados na habilidade e vontade de comprá-los.

Desejos tornam-se demanda quando são respaldados pelo poder de compra.

Ao estudar este texto você poderá:

- Explicar a importância e a dificuldade de entender o comportamento do consumidor.

Depois de ler este texto, você poderá analisar psicologicamente o comportamento e seus fundamentos.

• Explicar fatores básicos que influem no comportamento do consumidor.

• Perceber como os conceitos de auto-imagem e imagem de marca afetam o comportamento do consumidor.

NECESSIDADE: Fome

DESEJO: Hambúrguer

DEMANDA: BigMac



Certamente não. Os profissionais de Marketing não criam necessidades elas já existem. Os profissionais apenas influenciam os desejos, ou seja, sugerem aos consumidores que um determinado produto poderá satisfazer

as necessidades de status de uma pessoa. Tentam influenciar a demanda, tornando o produto atraente, acessível e fácil de ser encontrado. Ex: Você já imaginou a Vera Fischer comprando e usando um aparelho tipo Prestobarba?

PRODUTOS

Um produto é qualquer coisa que possa ser oferecida a um mercado para satisfazer uma necessidade ou desejo. O conceito de produto não está limitado a objetos físicos. Qualquer coisa capaz de satisfazer uma necessidade pode ser denominada produto. Além de bens e serviços, produtos incluem pessoas, lugares, organizações, atividades e idéias. Um consumidor decide

qual veículo comprar, a aula de ginástica, os programas de televisão que verá, quais os lugares em que irá passar suas férias, para quais organizações assistenciais contribuirá, e quais idéias apoiar – para o consumidor, todas estas coisas são produtos.

PROMESSAS, PERCEPÇÕES E EXPECTATIVAS

Ao estabelecer e manter relacionamentos com o cliente, a organização vendedora concede uma série de promessas com relação aos produtos, serviços, soluções

financeiras, contatos sociais, e uma gama de comprometimentos futuros. Por outro lado, o comprador concede outro conjunto de promessas com relação ao seu comprometimento nessa relação. Depois, as promessas têm que ser mantidas por ambas as partes, se quiserem que o relacionamento perdure e se desenvolva ainda para benefício mútuo das partes envolvidas.

As promessas podem ser tanto explícitas - “Compromisso Big do menor preço”, “Sears – Satisfação garantida ou seu dinheiro de volta”-, quanto implícitas - a VASP foi considerada nos anos 96 e 97 a empresa aérea mais pontual do Brasil, tendo divulgado largamente este resul-

to. Depois, o cliente espera que a empresa VASP seja pontual com este serviço, sendo que estas são mais problemáticas para o profissional de Marketing administrar, na medida em que envolvem, em maior grau, as percepções individuais.

Percepção é o processo pelo qual as pessoas selecionam, organizam, e interpretam estímulos e informações. Depende não apenas dos estímulos físicos, mas também da relação entre os estímulos e a situação em que ocorre, bem como das condições individuais. Cada pessoa tende a organizar e interpretar estímulos de Marketing de acordo com suas necessidades e experiências específicas, e a perceber até que ponto cada estímulo é consistente com outras informações aprendidas ao longo dos anos. Marketing cria necessidades? Obriga as pessoas a comprarem o que não querem?

O processo de percepção gera um conjunto de informações que serão utilizadas, no caso específico do consumidor, para avaliar o produto – denominado expectativas. As organizações obtêm sucesso satisfazendo ou superando as expectativas do cliente. O conceito de promessa e o conceito de troca são elementos igualmente importantes no relacionamento com o cliente. Promessas sobre trocas que irão ocorrer são dadas mutuamente no relacionamento, e essas promessas são realizadas e cumpridas, ou não, nos vários tipos de trocas que ocorrem. A ação de compra precisa ser explicada, para que os executivos de Marketing conheçam os motivos que provocaram a decisão do consumidor de adquirir determinado produto.

A área mercadológica precisa conhecer, avaliar e equacionar o comportamento do consumidor, ou seja,

deve conhecer as suas atitudes, reações, comportamentos e tornar compatíveis os produtos a serem colocados no mercado com interesses, desejos e necessidades de quem os compram.

Para analisar qualitativamente o comportamento dos consumidores, o Marketing se vale da psicologia, da sociologia e da antropologia porque fornecem o referencial teórico-científico que fundamenta a execução das análises comportamentais. Esta base teórica é indispensável ao administrador mercadológico, porque a maior parte das compras efetuadas pelo consumidor costuma

ser influenciada por fatores de ordem psicológica ou sociológica.

Motivos econômicos e demográficos não são suficientes para explicar as variações do comportamento individual. Para elaborar um plano de Marketing adequado, a empresa deve ter conhecimento do maior número possível de informações sobre os consumidores, no que diz respeito a motivos, atitudes, interesses e personalidade, etc. Analisar qualitativamente o mercado é determinar o porquê das compras em certo lugar; a aquisição de um produto em detrimento de outro; e porque certos estilos ou cores são comprados por um consumidor.

Para a identificação, o consumidor deve ser observado e a observação deve ser feita sempre em conjunto com uma colaboração do consumidor, pois sua atitude de compra poderá orientar as ações mercadológicas. No entanto, é comum acontecer que o consumidor não tenha noção dos seus reais motivos de compra. Pode também ocorrer que o comprador saiba as razões da sua ação, mas não queira expor os motivos a outra pessoa. Para área mercadológica, ideal é a situação em que o consumidor está ciente das razões que o moveram a comprar, e está disposto a expor os motivos. São raras as ocasiões em que a compra é resultante de um único motivo.

É reconhecível a dificuldade de efetuar a análise qualitativa do comportamento do consumidor, mas, assim mesmo, estas ações devem ser tentadas porque auxiliam a execução de todas as atividades mercadológicas.

São constantes as iniciativas da área mercadológica, no sentido de elaborar generalizações a respeito de fatores individuais e coletivos, que levam à identificação de influências nas atitudes do consumidor.

“O comportamento do consumidor pode ser definido como o processo sistemático por meio do qual o indivíduo se relaciona com o ambiente que o cerca na tomada de decisões a respeito dos produtos que lhe são oferecidos”.

Este processo decisório consiste nas seguintes atitudes:

- Identificação da necessidade;
- Busca de informações a respeito do que foi reconhecido como necessário;
- Avaliação das informações coletadas;
- Decisão de compra com base na melhor alternativa;
- Aferição da decisão após compra ou uso do produto.

Uma ação de compra pode ser influenciada por fatores internos, tais como: necessidades, motivos, percepções, reações, personalidade, atitudes, etc.

Os fatores externos, como os que decorrem da vida em família, dos grupos sociais, cultura e influências empresariais, também exercem efeitos.

O conhecimento das ações de compra é de extrema importância para o sucesso de um plano mercadológico. Em face de toda essa individualidade e complexi-

dade, todo vendedor deve procurar encontrar traços de comportamentos semelhantes que permeiam os diversos segmentos de um mercado, de modo a poder atingir um público mais amplo com um único plano de Marketing. Existem diversos métodos e teorias que se ocupam da análise comportamental. Mas não existe ainda uma teoria que possa, isoladamente, explicar comportamentos do indivíduo como consumidor. A área mercadológica utiliza-se de uma ou mais teorias, para melhor estudar e obter resultados sobre os comportamentos de compra.

Serão apresentadas, a seguir, algumas teorias de análise do comportamento.

Conhecimentos e considerações podem contribuir para as ações de compra. Mesmo assim, não se pode esquecer que esta teoria é de grande utilidade para o Marketing, quando utilizada com outras teorias.



TEORIAS PSICOLÓGICAS

Os métodos psicológicos, longe de estarem concordes em seus conceitos, fornecem explicações dentro de seus vários enfoques a respeito do comportamento do consumidor como indivíduo, considerando as ações que executa para satisfazer seus desejos e necessidades. A seguir, algumas teorias psicológicas:



Teoria da Aprendizagem

Alguns psicólogos, como PAVLOV, SKINNER e HULL afirmam que o aprendizado ou conscientização ocorre à medida que a pessoa ou animal reage a determinado estímulo, e é recompensada (reforçada) pela satisfação de uma necessidade pela reação correta, ou punida por uma reação errada. A aplicação desta teoria no Marketing orienta a idéia de que ao repetir os mesmos estímulos, seguidamente, poder-se-á alcançar o objetivo de provocar reações de compra.

Outros fatores considerados nesta teoria são o condicionamento e o esquema de relação. O condicionamento é uma forma através da qual um estímulo pode desenvolver uma resposta, pela insistência com que ele aparece. O esquema de relação representa um fator eficiente na aprendizagem, uma vez que o produto é apresentado para ser conhecido pelo consumidor, mediante demonst-

Os fundamentos desta teoria para efeito da análise do comportamento do consumidor são, segundo críticas, simplistas, porque seu comportamento é afetado também por percepções, atitudes e experiências. A teoria behaviorista da aprendizagem descreve a motivação do consumidor como um processo meramente mecânico.

Fatores básicos que influem no aprendizado segundo CUNDIFF:

- Motivação;
- Percepção;

- Repetição;
- Condicionamento;
- Relacionamento e organização.

Motivação

É uma necessidade estimulada que o indivíduo procura satisfazer. Os anseios e desejos latentes não servirão como elemento gerador de comportamento, enquanto não forem estimulados.

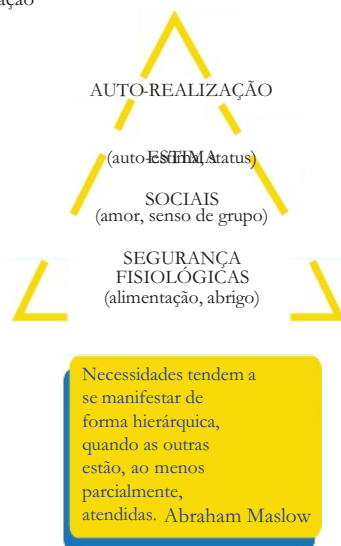
As necessidades (motivos) são forças que acionam o comportamento do consumidor. Segundo MASLOW as necessidades são hierarquizadas em cinco níveis, sendo

que, em primeiro, um indivíduo tem as necessidades do nível no qual se encontra. O próprio MASLOW admite certa flexibilidade nesta afirmação, quando entende ser possível dedicar-se ao atendimento de diversas necessidades, em diversos níveis, ao mesmo tempo.

Além das cinco categorias inicialmente estabelecidas, MASLOW completa com mais duas.

A hierarquia das necessidades assim é apresentada:

Necessidades - Estado em que se percebe alguma privação



- Necessidades fisiológicas (fome, sede, sexo e abrigo);
- Necessidades de segurança (integridade física, ordem, estabilidade familiar);
- Necessidades de associação e de amor (afeição);
- Necessidades de estima (auto-respeito, reputação, prestígio, status);
- Necessidades de realização (auto-realização);
- Necessidades de saber e entender;
- Necessidades de satisfação estética (beleza).

Percepção

É o significado, o conceito que é atribuído a alguma coisa com base em experiências anteriores.

Um mesmo produto pode ser visto de forma totalmente diferente por diferentes consumidores.

Repetição

“A repetição é necessária para a progressiva motivação das reações psicológicas e deve ser acompanhada de atenção, interesses e de um objetivo para que alcance êxito”.

Condicionamento

É a forma pela qual uma resposta a um determinado estímulo pode ser desencadeada. A reação condicionada deve ser constantemente reforçada para não perder o seu efeito.

Relacionamento e Organização

A eficiência do processo de aprendizagem é aumentada quando o objeto a ser adquirido é apresentado em condições ambientais favoráveis.

Por isso, as demonstrações de produtos são utilizadas para facilitar as decisões do consumidor.



Teoria Cognitiva

A abordagem cognitiva esclarece que o comportamento é influenciado por fatores, tais como, atitudes e convicções e experiências anteriores, que agem sobre a predisposição do comportamento. Segundo esta teoria, os processos mentais e o sistema nervoso de um indivíduo são muito importantes na formação dos padrões de seu comportamento. Nessa teoria, os psicólogos “não determinam diretamente o comportamento, antes eles guiam, modificam, condicionam e talham o comportamento em relação aos alvos visados, às expectativas, à solução de problemas e às situações particulares”.

Sob este enfoque é importante destacar, que quando alguém tem que tomar uma decisão ocorre quase sempre uma inquietação e dissonância. Isto porque o indivíduo sabe que toda decisão pode envolver riscos, com vantagens e desvantagens. Por isso, a ansiedade pré e pós-compra.

“A dissonância cognitiva é um estado mental que leva o indivíduo a tentar reduzir qualquer carência ou de-

ficiência que estabeleça uma analogia associada às cognições”. A dissonância representa a ocorrência de comportamento que não se ajusta às relações cognitivas”. Por cognição se entende o conhecimento, as opiniões, o posicionamento do indivíduo em seu ambiente interno.

O Marketing deve tentar reduzir essa tensão, que pode afetar o consumidor, através do fornecimento do maior número e formas possíveis de informações sobre o produto. Isso pode ser realizado através do fornecimento de material informativo, manuais, catálogos, folhetos Também por meio da ação pessoal dos revendedores com

explicações e demonstrações, de forma a diminuir a incerteza do consumidor na tomada de decisão.



Teoria Gestáltica

Os psicólogos afirmam que o estudo e o comportamento têm que ser interpretados como um processo global. É bastante semelhante ao método de estudo cognitivo, quando considera a percepção, as experiências anteriores e a orientação à meta como elementos básicos de análise do comportamento. Define-se percepção “como a importância que damos, segundo nossas experiências

receptores, aos estímulos recebidos através dos cinco sen-

Segundo a teoria gestáltica o indivíduo percebe e reage a estímulos com base em suas experiências. A teoria de campo é um refinamento da teoria gestáltica. Afirma que é o campo psíquico o responsável pelo comportamento de uma pessoa em um dado momento.

Por campo, considera o ambiente que cerca o indivíduo e os fatos no momento em que seu comportamento ocorrer. Um exemplo de como funciona a análise do comportamento com base nesta teoria, é aquele que envolve um comercial de televisão no qual um homem muito elegante, de branco, anuncia em tom sério um remédio contra dores. Muitos espectadores poderão associar a sua imagem a de um médico e a sua mensagem a um certificado de que o produto é bom, porque é assim que são vistos na cena, em função de experiências passadas.



Teoria Psicanalítica

Esta teoria parte do princípio de que os indivíduos não conhecem seu próprio subconsciente e este desconhecimento justifica a sua incapacidade de articular com clareza, porque adquirem ou não determinados produtos e/ ou serviços. Iniciada por Freud a teoria envolve aspectos da personalidade. Segundo ela, se algum trauma ou fixação ocorre em qualquer estágio da formação da personalidade, a própria personalidade do indivíduo pode ser afetada e o seu comportamento futuro também.

Segundo a teoria psicanalítica o indivíduo adquire características associadas à fixação em cada estágio de sua personalidade. Os psicanalistas vêem a personali-

dade como o resultado final das forças que atuam dentro do indivíduo. A psicanálise é considerada uma teoria bastante sofisticada para análise do comportamento do consumidor e da difícil obtenção de resultados. A utilidade desta teoria é que leva os profissionais de Marketing a compreensão de “que devem” proporcionar ao comprador uma racionalização socialmente aceitável no ato de comprar. No entanto, também podem apelar para seus sonhos, anseios, esperanças e temores. Sem dúvida, a personalidade do indivíduo é a composição de traços internos e externos que determinam suas reações de comportamen-

tos. O Marketing está convicto de que a personalidade influi nas decisões de compra.

Outro fator influente que deve ser considerado na análise do comportamento do consumidor, sob o enfoque psicológico, é o da imagem. É importante, por exemplo, o conceito de auto-imagem, que “é uma forma de a pessoa se ver a si própria e, ao mesmo tempo, é o jeito de imaginar como os outros a vêem”.

Estudos têm indicado que as pessoas dão preferência a marcas e produtos compatíveis com a sua imagem pessoal.

Outro tipo de imagem a ser considerado é o que envolve impressões do consumidor em relação à determi-

nação de um produto. Esta imagem pode ser formada por informações de pessoas que já tenham tido experiências e que as tenham repassado, ou pela própria atuação do esforço promocional da organização. A imagem é, portanto, um conjunto de percepções que se tem sobre um produto ou organização.

FATORES SÓCIO-CULTURAIS QUE INFLUEM NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Os profissionais de Marketing, além de considerar fatores psicológicos e econômicos, recorrem às ciências sociais para, através da análise das questões culturais e de relações inter-pessoais, ampliar o conhecimento do consumidor.



O ponto básico da análise sócio-cultural é que as atitudes e o comportamento do indivíduo sofrem influências da cultura, classe social e grupos de referência. Estas influências são constantes e podem ou não ser reconhecidas conscientemente pelo consumidor.



Cultura

Grande parte do comportamento humano é determinada pela cultura. Aliás, são as influências culturais as que têm maior duração.

Cultura pode ser definida como sendo um complexo de símbolos e dispositivos criados pelo homem e transferidos de geração em geração, como fatores determinantes do comportamento humano, numa determinada sociedade. Os símbolos podem ser impalpáveis (atitudes,

idéias, crenças, valores, linguagem, língua, religião), ou palpáveis (ferramentas, habitação, produtos, obras de artes). Os padrões culturais mudam com o tempo e os antigos dão lugar a novas influências culturais.

“O homem tende a assimilar os costumes de sua cultura e a acreditar em sua correção absoluta até que apareçam elementos divergentes dentro de sua própria cultura ou até que ele se defronte com membros de uma outra cultura”.

A área mercadológica deve estar alerta para os padrões culturais em evolução, de forma a constante-



mente adaptar seus planos para acompanhar as mudanças culturais e, quando possível, antecipar-se a elas.

Algumas mudanças culturais têm repercutido consideravelmente no Marketing moderno, segundo STANTON:

O Novo Papel das Mulheres

Em proporção maior nos países desenvolvidos, as novas posições assumidas pela mulher na sociedade representam desafios para o Marketing. A participação crescente da mulher no mercado de trabalho, e a fuga dos padrões estereotipados das funções do homem e da mulher têm

motivado mudanças no comportamento de compra nas sociedades modernas.

Compra por Impulso

Com o passar dos anos as compras realizadas sem planejamento têm aumentado. Isto não se deve apenas ao aumento de renda (o que em alguns países é verdadeiro), como também são fundamentadas no método de compra “self-service” - auto serviço no varejo.

Desejo de Conformismo

Convém substituir o termo desejo usado por STANTON, por tendências. É mais apropriado para indicar que os consumidores tendem a não ser tão individualistas como em tempos passados. Hoje existe uma forte orientação das pessoas em aceitar o consumo de produtos idênticos aos adquiridos por outros consumidores.

Mais Tempo de Lazer

Antiga aspiração trabalhista, a redução da jornada de trabalho trará considerável influência ao consumo. Mais tempo livre implica em alterações do QUE, COMO, e ONDE as pessoas compram.

A Importância do Tempo

A vida acelerada nas áreas urbanas traz consideráveis mudanças nos padrões de compra e abre amplas possibilidades para a prestação de serviços. É grande a tendência do consumo de produtos descartáveis de rápido preparo.

Desejo de Comodidade

A importância cada vez mais significativa dada ao tempo, e a consequência de um maior poder de compra do

consumidor, têm conduzido a diferentes tipos de comodidade que STANTON aponta como sendo:

FORMA - Os produtos devem ser ofertados em grande variedade de formas;

QUANTIDADE DE UNIDADES- Os produtos devem ser produzidos em diversos tamanhos e quantidades;

TEMPO - Os produtos devem ser colocados à disposição do consumidor na hora em que são exigidos;

LOCAL - Os consumidores devem ter oportunidades de realizar suas compras em locais os mais

convenientes possíveis;

EMBALAGENS - Deve ser fácil de identificar e facilitar sua manipulação;

COMBINAÇÃO - Devem ser oferecidos produtos combinados;

AUTOMATIZAÇÃO - A tecnologia deve ser aplicada às ações comerciais;

CRÉDITO - O consumidor deseja a popularização do crédito, porque deseja cada vez mais comprar no presente e pagar com renda futura;

ESCOLHA - Os produtos devem ser ofertados a preços convenientes, variedade de cores e materiais;

FACILIDADE - Os consumidores exigem que os produtos sejam fáceis de consumir ou usar;

GOSTOS APURADOS E O DESEJO DE SER ELEGANTE

- O refinamento cultural e o apuro nos hábitos de compra têm sua base no aumento da renda e nas forças sociais (educação e influências dos meios de comunicação).

PREOCUPAÇÃO COM O MEIO AMBIENTE - Uma influência significativa exercida sobre o Marketing é a preocupação crescente que as sociedades passam a ter com a natureza e, por consequência, com a qualidade de vida.

CLASSES SOCIAIS

A classe social é outro fator sócio-cultural que é determinante de certos comportamentos do consumidor.

O comportamento de uma pessoa, às vezes, é mais influenciado pela classe a que pertence do que pela sua renda. Existem diferenças substanciais entre as classes quanto aos seus hábitos de compra e de poupança, as lojas que freqüentam, os produtos que adquirem e as marcas que preferem. Existem também diferenças psicológicas de largo alcance entre as classes, pois não têm a mesma mentalidade e reagem de modo diverso a certas estratégias mercadológicas.

O conceito de classe social é útil na interpretação do comportamento, quando são bem entendidas as suas limitações. Para STANTON, a classe social só é relevante para o Marketing até o ponto em que está relacionada às questões de renda familiar.

GRUPO DE REFERÊNCIA

É representado por determinado número de pessoas que influenciam as atitudes, opiniões e valores do indivíduo. As normas de comportamento de um grupo de referência servem de diretrizes ou “estruturas de referência” ao indivíduo.

Estas normas são bastante padronizadas e isto facilita a ação do Marketing, porque sendo semelhantes às atitudes e hábitos, permite um ajustamento melhor dos produtos/serviços aos grupos de referência.

O conceito de grupo de referência pode ser entendido a partir do tipo de influência social, mas é do pequeno grupo que o indivíduo recebe influência mais direta no seu comportamento de compra. São exemplos de grupos de referência: a família, os amigos, os colegas de trabalho, e o clube social ou esportivo, entre outros.

A família é o grupo de referência que maior grau de influência exerce sobre o indivíduo em suas decisões de compra. É inegável também a influência dos amigos em decisões de consumo e preferência por marcas.

A teoria do grupo de referência diz respeito à psicologia da imitação. O comportamento de uma pessoa pode ter grande parcela de imitação. Cada grupo estabelece seu próprio conjunto de atitudes e convicções que servem de normas para o comportamento de seus integrantes. Os componentes seguem uma mesma escala de valores e costumam pautar suas ações pelos padrões normativos do grupo.

entre e de imitação dos grupos de referência. As ações, selhos e opiniões informais, transferidos pessoalmente, são extremamente influentes no comportamento de compra do consumidor.

Por isso, cabe ao Marketing a difícil tarefa de identificar e comunicar-se com os consumidores inovadores (os que compram de imediato) e os consumidores influentes (os líderes de opinião), que influem nas decisões do grupo a que pertencem.

Também o Marketing deve dirigir ações específicas aos consumidores que protelam suas compras, que geralmente são bastante cautelosos, adotando a ideia do consumo de determinado produto para atender a uma necessidade bem delineada ou por pressão do grupo de referência.

Não deve descuidar, igualmente, de conhecer os consumidores retardatários, que são os últimos a adotar uma novidade. Por serem extremamente tradicionalistas desconfiam das inovações e quando adotam o novo produto pode já ter sido abandonado pelos consumidores inovadores.

UNIDADE 3

Marketing x Vendas

Após a leitura deste texto é importante que você consiga:

- Diferenciar Marketing de Vendas;
- Identificar as fases do Marketing.

Como já vimos no capítulo anterior, o MARKETING, na sua evolução, passou por três fases: a fase da produção, a fase de vendas e a fase de MARKETING propriamente dito. Isso não quer dizer que todas as empresas dos nossos dias se encontrem na última fase. Ainda há quem lance produtos no mercado sem antes ter consultado os clientes e identificado suas necessidades, e mesmo há quem tente vender pura e simplesmente, às vezes enganosamente, sem pensar em manter uma clientela cativa.

A venda converte sua atenção para as necessidades do vendedor, o MARKETING para as necessidades do comprador, o conceito de vendas utiliza os produtos da empresa na busca do lucro, o conceito do MARKETING planeja um conjunto ordenado de atividades, tais como, promoção de vendas, pesquisa de mercado, publicidade e propaganda, técnica de vendas e chega ao lucro através da satisfação das necessidades do cliente. Modernamente, com os mercados cada vez mais competitivos, não basta apenas identificar e satisfazer necessidades; é importante manter os clientes permanentemente satisfeitos.

CONCEITO DE VENDAS		
Produto	Vendas	Obtenção de lucro através do volume de vendas.
CONCEITO DE MARKETING		
Necessidades do cliente	Marketing	obtenção de lucro através da satisfação das necessidades do cliente.

Você precisa conhecer também quem está comprando o seu produto ou, mais importante ainda, quem

poderia comprá-los. Os primeiros são chamados clientes existentes, e os segundos, clientes potenciais.

O conhecimento dos clientes é o passo inicial para obter a fidelidade. Todos querem ter clientes fiéis. Mas é preciso trabalhar muito para desenvolver e manter essa fidelidade.

As oportunidades de marketing são abundantes não apenas no mercado cliente, mas também em outros três grandes mercados: Produtor ou Industrial, Revendedor ou Comercial e Prestador de Serviços.

DEMANDA, POTENCIAL DE MERCADO E PREVISÃO DE VENDAS

Como o objetivo maior de um administrador de marketing ou de vendas é maximizar as

oportunidades de mercado, de grande, de médio e de pequeno porte.

o potencial e, por fim, prever as vendas possíveis sob determinado esforço de marketing. Enquanto a demanda de mercado definida como “o volume total de um produto que pode ser comprado por um grupo definido de consumidores”, o potencial de mercado é definido como “a quantia máxima de vendas que pode ser avaliada para todas as empresas de um setor de atividades durante certo período de tempo”.

Isto significa que a demanda jamais atinge o volume máximo projetado para o potencial de mercado



e, apenas teoricamente, a curva de demanda encontra potencial de mercado no infinito. A demanda para um produto ou serviço é o objetivo do esforço de marketing, uma vez que o marketing não cria demanda, mas apenas a estimula a partir de necessidades latentes, identificadas nos consumidores-alvo. O potencial de mercado, ao contrário da demanda, considera não apenas as pessoas que efetivamente consomem determinado produto ou serviço, mas todos os compradores potenciais existentes, independentemente de estarem ou não consumindo naquele momento o produto ou o serviço.

Embora seja uma diferença sutil, ela existe e é

fundamental para a compreensão das duas conceituações. Na prática, para a compreensão por duas conceituações, conceitos. Há diversos métodos para se calcular o potencial de mercado. A primeira diferenciação básica é entre produtos industriais e produtos de consumo. O potencial de mercado para produtos de consumo é baseado no tripé gente (consumidores existentes), com renda (dinheiro) e disposição para gastar (para efetivamente consumirem o produto). Há métodos que levam em conta o censo, dados setoriais e levantamentos. O potencial de mercado para produtos industriais é baseado nos métodos de registros estatísticos da empresa e em métodos dos dados setoriais, relativos aos segmentos de mercado em que a empresa atua.

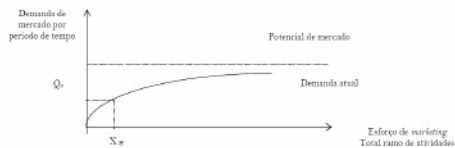


Figura - Exemplos de curva de demanda de mercado

Esta organização enquanto áreas foi proposta pela primeira vez pelo autor americano McCarthy e é conhecida como a estratégia dos quatro pés: Product, Price, Place, Promotion.

Alguns autores brasileiros propuseram a tradução dos termos, mantendo em português os quatro pés:

Produto, Preço, Praça e Promoção. Porém, distribuição é um termo mais abrangente, que engloba não somente o ponto de vendas ou praça, mas também o transporte e o armazenamento dos produtos; assim como comunicação tem um significado mais amplo que apenas promoção.

Destacamos então:

PRODUTO PREÇO DISTRIBUIÇÃO COMUNICAÇÃO	• Pesquisa do Produto; Testes e Desenvolvimento do Produto; Qualidade; Serviços; Padronização; Marca; Embalagem; Garantia; Assistência Técnica. • Política de Preços; Formação de preços; Descontos e Reduções, Condições e Formas de Pagamento. • Canais de Distribuição; Transporte; Armazenamento; Ponto de Vendas; Zona de Vendas; Níveis de Estoque. • Propaganda; Publicidade; Promoções de Vendas; Merchandising; Relações Públicas.
--	--

O Produto

De um ponto de vista amplo, produto é tudo aquilo que a empresa cria, desenvolve e comercializa.

Dentro de uma visão geral, produto é o bem ou serviço utilizado para a satisfação da necessidade de um cliente, mediante processo de troca.

Produtos e serviços são apenas veículos, instrumentos para satisfazer as necessidades e desejos dos consumidores.

UNIDADE 4

O composto de marketing

+ Com a leitura deste texto você poderá:

- Identificar os quatro elementos do Composto de Marketing.
- Conceituar cada um deles.

São “ingredientes” do Composto de Marketing (também chamado Marketing-Mix) o Produto, o Preço, a Praça e a Propaganda.

O produto pode ser tangível, concreto, como uma caneta, automóvel, geladeira, computador, ou intangível, em forma de prestação de serviços: Educação, consultoria, seguro, transportes aéreos, bancos, etc. Todo produto tem características específicas que o personalizam: o design fixa seu estilo; a embalagem pode conter e conservar o produto, mas, sobretudo, identifica-o. O rótulo, que faz parte da embalagem, fornece informações tais como composição e utilização. Também identificam o produto: a cor – que diferencia e atrai a atenção para o produto; a marca – que apresenta o produto; e o logotipo – que é a representação gráfica da marca.

Portanto:

Nos produtos tangíveis, o impacto visual desempenha um dos principais fatores promocionais.

CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DO PRODUTO

Design
Embalagem
Rótulo
Cor
Marca
Logotipo
Logomarca.

Cursos	Técnicas, habilidades	Ganhos financeiros, diferenciais
Broca	Metal, bitola	Furo, rapidez, precisão



LEMBRE-SE:

Do ponto de vista mercadológico você não vende produtos. Você vende benefícios. Você incorpora à venda

de produtos, a satisfação dos desejos e necessidades dos clientes, sejam eles indústrias ou indivíduos.

Assim distinguimos mais dois pontos importantes associados aos produtos:

Benefícios Básicos - associados à característica intrínseca do produto, ou à sua finalidade primordial.

Exemplo: automóvel - benefício básico, transporte.

Benefícios Periféricos - associados ao composto de produto ou às suas características adicionais.

Exemplo: automóvel - benefícios periféricos: status, estilo, velocidade, sensação de dirigir, liberdade, conforto.

Enquanto o fabricante prende a sua atenção e esforços nos benefícios básicos, o profissional de marketing centrará sua inteligência e criatividade nos benefícios periféricos.

Assim, produto tem ou é atributo, é alguma coisa, mas o consumidor busca benefícios, ele quer o que o produto pode dar ou fazer para ele. O Produto tem ou é atributo como: tamanho, peso, gosto, consistência, habilidade, etc.

Nos produtos intangíveis, a abordagem mercadológica é muito mais ligada. O Produto dá ou faz benefícios como: prazer, conveniência, status, saúde, poder, esperança, facilidade, rapidez, higiene, praticidade, fidelidade, sonhos, comprometimento.

O “marketeiro” deve se guiar pelos benefícios que o seu produto dá ou faz para os seus clientes. Os atributos são assunto para o pessoal interno da empresa. O que importa são os benefícios.

EXEMPLO	Atributos	Benefícios
Casa	Localização, tamanho, estilo, ano de construção	Conforto, status, segurança
Cosmético	Química, volume, desing	Beleza, esperança
Automóveis	Potência, desing, tecnologia	Status, poder, agilidade

Todas as estratégias de marketing devem ser desenvolvidas com base nos benefícios, que é o que o cliente quer!

O Produto Ampliado - é o conjunto dos benefícios básicos e periféricos, ou seja, é a totalidade dos benefícios que o comprador recebe ou que uma empresa oferece. Exemplo: Máquina fotográfica - temos o registro nítido do momento, a cor, a beleza, o prazer, a saudade, a imortalidade, o hobby.

Fique atento ao serviço do produto, ou serviço do serviço, isto é, o que mais o cliente espera do produto ou serviço além dos benefícios?

A Importância da Marca

A marca é o nome ou denominação de um produto e/ou de uma empresa, que os distingue dos demais. A escolha da marca ou mudança desta é uma estratégia das

mais importantes pois é através da marca que a empresa ou produto se tornam conhecidos no mercado, e, mais importante ainda,

É através da marca que se chega ao posicionamento na mente dos clientes.

Logomarca

Logomarca é aquele “desenho” que acompanha a marca, ou é a própria marca. No caso da Ford, a logomarca é a própria marca. Já a Mercedes Benz tem a sua marca em design característico e uma logomarca que é a famosa estrela. Pesquisa: Rede Globo, Unibanco, Ford, Mercedes Benz.

Gimik

Um gimik é um personagem que está associado à marca, como se fosse uma logomarca humanizada. Exemplo: o boneco da Colcci, o Peru da Sadia, o Varigunho da Varig, O papa-léguas da SEDEX.

Logotipo

Símbolo que utiliza tipografia

Exemplo: Mesbla, Hering, Dimas, C&A

Slogan

Crie um slogan para a sua marca. Ele vai ajudar o cliente a se lembrar do que você faz, ou como você faz, ou dos

benefícios que ele espera. Procure o auxílio de uma Agência de Propaganda para criação do slogan.

A expressão de marca também pode ter registro de marca. Exemplos de expressões de marca:

VARIG – Acima de tudo, você.

BRADESCO – No dia-a-dia do Brasil tem Bradesco.

AMERICAN EXPRESS – Não saia de casa sem ele.

ANTÁRTICA – Uma paixão nacional.

BRASTEMP – Não tem comparação.

TECHNOS – O melhor a cada segundo.

SUN DOWN – O sol na medida certa.

CHAVEIRO – Está na frente.

FOLHA DE S. PAULO – Não dá para não ler

SKOL – a cerveja que desce redondo.

Ciclo de Vida dos Produtos

Todo produto ao ser lançado no mercado tem uma “vida” característica que pode ser decomposta em fases bem distintas:

FASES	CARACTERÍSTICAS
INTRODUÇÃO	Fase de investimentos, de consolidação, as vendas são crescentes, mas não existem lucros.
CRESCIMENTO	As vendas continuam crescentes e a empresa começa a apresentar lucro, as inclinações das curvas dependem do ambiente de negócios e ou da estratégia da empresa.
MATURIDADE	Algum crescimento de vendas e crescimento de lucros seguidos de estabilização das curvas; os custos da manutenção do produto no mercado, a atuação da concorrência, os custos de distribuição e a abrangência do negócio tendem a exercer pressão baixista sobre os lucros.
DECLÍNIO	Decréscimo das vendas e dos lucros; os compradores em potencial e os “líderes de opinião” não mais adquirem o produto; caracteriza a fase de obsolescência.

Ciclo de Vida do Produto

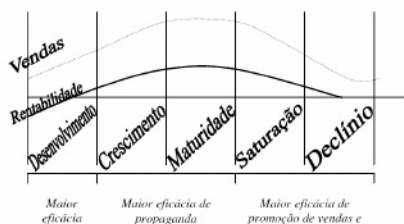


Figura - Ciclo de vida versus impacto promocional.

Convém salientar que, dentro das organizações, a decisão de abandonar um produto é sempre muito difícil e dolorosa.

Normalmente o cliente quer: assistência técnica, entrega, crédito, instalação, serviços pós-venda, segurança e estacionamento, higiene, limpeza, iluminação, prazo de validade, data de fabricação, inspeção dos órgãos sanitários, etc. O conceito atual de Marketing é o da venda de sistemas. O produto carrega consigo todo um sistema ou composto mercadológico que deverá se adequar ao

sistema do comprador ou cliente.

Chamamos a atenção para o fato de que estes conceitos são extremamente importantes para se montar, o briefing promocional do produto ou estabelecer a adequada argumentação de vendas, dentro das organizações dentro das organizações.

Assim, podemos associar ao produto: a embalagem, o preço, a propaganda, os serviços de assistência técnica, o financiamento, enfim um conjunto de “coisas” que as pessoas reputam como valor e que, nas condições atuais de concorrência, atuam como parâmetros fundamentais de diferenciação. Existem hoje mercados tão avançados que o produto tangível ou seu benefício básico tornaram-se secundários frente ao sistema oferecido. Exemplo: Isqueiro - produz fogo! Benefício básico. Mas, oferece status, beleza, embalagem própria para o bolso, disponibilidade de acessórios, marca de tradição, enfim, um sistema irresistível de apelo ao cliente, onde o fato de produzir fogo ficou totalmente em segundo plano.

Preço

A determinação de preço de um produto leva em conta não somente o custo de sua produção, mas também a demanda, o preço da concorrência, a política vigente, até mesmo o status que se quer dar a ele.

É a valorização aplicada a determinado bem ou serviço, tendo como retaguarda para a sua constituição algumas variáveis, abaixo assinaladas:

Custo de produção
Comissões de força de vendas
Concorrência
Eventual controle de preços governamental
Frete
Margem de lucro
Poder aquisitivo de clientes
Situação econômica do país.

Preço Psicológico

Valor ímpar traz a idéia de que o produto é barato.

Exemplo: de 500,00 por 499,00. A diminuição de dígitos proporciona a mesma idéia (ser um item acessível ou barato). Exemplo: utilizar 999,00 a 1.000,00. Preço Limite ou com Base no Valor Percebido Um cliente que se dirige a uma loja com o valor do produto que deseja comprar em sua mente (valor máximo de aceitação). Caso encontre o tal produto com preço superior, a venda poderá não ser efetivada.

Como é um conceito sobre preço, apresentado daquele que compra para aquele que vende (sentido in-

terno ao cliente, usamos a palavra **investimento** e não **preço**, para não haver prejuízo na operação comercial.

Preço Promocional

São os chamados preços incentivados.

Exemplo: Leve 3 e pague 1, três pagamentos sem juros, De 50,00 por apenas 30,00.

Preço de Venda

É o valor estipulado para um produto, considerando para sua constituição o citado anteriormente.

Exemplo: De 50,00 por 30,00.

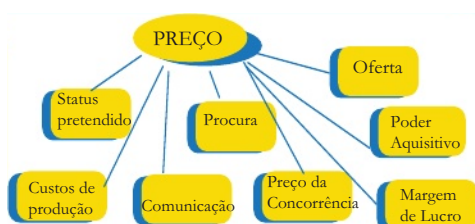
Preço Legal

É aquele estabelecido através de tabelamento e controles governamentais, através de agentes especializados como o CIP (Comissão Interministerial de Preços).

Exemplo: Remédios

Podemos, então, apontar como fatores que determinam o preço de um produto:

OTIMIZAR CUSTOS: O negócio é gastar menos e melhor, evitando-se desperdícios, atrasos, paradas, quebras desnecessárias, baixa produtividade, desânimo, etc.
"Você pode tosquiar um carneiro por muitos anos, mas só poderá esfolar uma vez." John Sewel, dono de concessionária de veículos.



Os preços trazem conseqüências muito importantes para as operações de comercialização. Portanto, a função de determinar preço é bastante complexa, com características distintas. Os critérios e objetivos determinantes do preço decorrem da estratégia mercadológica da empresa e dos critérios de pressão que deseja adotar.

Praça

Como já vimos, a praça/distribuição é algo mais que o ponto de venda. Desde a produção até a chegada do produto ao cliente, várias etapas são percorridas. Um

ingrediente, por exemplo, é produzido, mas precisa ser refinado e só então é vendido.

Os produtos em geral também recebem esse tratamento. Cuidados com o tipo de transporte e sua maior eficácia, armazenamento e exposição de produtos são levados em consideração. As decisões logísticas referem-se às análises de custos e organizações de distribuição. A logística reúne itens, como: transporte, estocagem, movimento de materiais, localização de fábricas, depósitos e decisões de comunicação.

Tipos de Distribuição:

TIPO	OBJETIVO	EXEMPLOS
MASSIVA	Objetiva o maior número de pontos de venda, atingindo grande número de clientes.	Rede de farmácias "Catarinense"; Rede de supermercados "Bosch".
EXCLUSIVA	Objetiva a fixação de um produto ou empresa no mercado.	Revenda de automóveis "Ford"; Rede de lanchonetes "Bobs".
SELETIVA	Objetiva selecionar os distribuidores.	"Portobello" revestimento cerâmicos

Com as novas tecnologias de comunicação estão surgindo

novos canais de distribuição, tais como: internet, entregar diretamente para o cliente seus produtos, com uma velocidade incrível. Ao mesmo tempo em que esses novos canais são uma ameaça ao varejo, apresentam em contrapartida, oportunidades de negócio imensas. Procure maiores informações sobre essas tecnologias; Conecte-se à Internet, crie um site (página na Internet) para você e sua empresa; Entre todas as decisões de marketing, contudo, a da fixação dos preços é a mais fortemente condicionada pelas relações competitivas.

Desenvolva programas de tele-marketing para se manter em contato direto e constante com seus clientes. O mercado precisa conhecer o seu produto ou serviço, e deve ser persuadido à buscar mais informações dele no ponto de venda. É preciso chamar a atenção. E quanto melhor for o seu merchandising, ou seja, quanto mais adaptado estiver o seu produto às necessidades e desejos do mercado, mais atenção do cliente a sua comunicação terá.

PROPAGANDA/COMUNICAÇÃO



O conceito de comunicação se baseia em três fatores: o emissor, o receptor e a mensagem. Em MARKETING isso não é diferente. Os lançamentos da empresa precisam ser comunicados aos seus diversos públicos.

A empresa representa o papel de emissor e seus públicos são as fontes receptoras do processo, e eficácia aqui significa mostrar produtos e serviços despertando o interesse de clientes em potencial. A mensagem, aqui, é de suma importância.

Podemos comunicar fazendo propaganda, publicidade, promoção de vendas, vendas em geral e relações públicas. Seja qual for a nossa escolha, a mensagem deve receber toda nossa atenção, buscando a eficácia. Segundo Roberto Simões, “Propaganda é qualquer forma paga de apresentação e promoção não-pessoal de idéias, produtos ou serviços efetuada por um patrocinador identificado”.

“Publicidade é toda e qualquer comunicação transmitida ao público, a respeito de uma empresa ou de um produto, feita por terceiros, sem ônus e sem controle por parte da empresa referida”.

“Promoção de vendas consiste em incentivos a curto prazo que visam estimular a compra ou venda de um produto ou serviço”.

“Relações pública é a criação de relacionamento com vários públicos da empresa através da obtenção de publicidade favorável, construção de uma boa imagem corporativa e controle ou afastamento de rumores, histórias e eventos desfavoráveis”.

Tipos de Propaganda

Institucional

Em geral para divulgar imagem de empresas, marcas de produtos e sem intenção, direta de estimular vendas. Exemplo: “Beba água mineral, o refrigerante criado por Deus”.

Tem sentido educativo, habituando o “prospect” com certo produto, familiarizando cerca marca. Opera a médio e a longo prazo; estabelece o prestígio através da repetição, utilizando como fundamento o provérbio-americano “reputação é repetição”.

Promocional ou de Vendas

O escopo é acelerar imediatamente as vendas.

Exemplo: “Adquira já o seu Dodge no Dimas”. A propaganda promocional é agressiva e atua em alta pressão, para provocar a demanda imediata de um produto.

Mídia

É o setor da propaganda que se destina ao estudo dos veículos, funcionando para orientar e recomendar a melhor utilização da inserção.

Tipos de Mídia:

Mídia Eletrônica

Veiculação em televisão e rádio

Mídia Impressa

Veiculação em jornais, revistas, folders e outros impressos

Mídia Gráfica -

Visual ou ao Ar Livre

Representa os “out-doors” e “in doors”:

- o Painel
- o Mural
- o Cartaz
- o Banner
- o Letreiro: luminosos, iluminados, com ou sem movimento, de base de acrílico ou de neon, para serem fixados em pontos de vendas, interna ou externamente.
- o Placa - para ser colocada em postes, paredes, caminhões, ônibus.

Mídia em Trânsito

Refere-se a mensagens veiculadas em ônibus (Car Card), metrô.

Mala Direta

Principal agente é o correio.

Cinema

Filmes, Slides, Spots, Jingle.

Telemarketing

É um sistema de ação comercial telefônica.

Internet

É um sistema de ação comercial via computador-telefone.

Outras Mídias

Door-to-door – de porta em porta.

Display - material de ponto de venda para exibir produtos.

Contas de telefone, água, luz; embalagens;

Volantes de loterias;

A própria venda pessoal ou também **tele vendas;**

Indicativos de ruas e avenidas;

Brindes em geral.

UNIDADE 5

Podemos então colocar:

O ambiente de marketing variáveis controláveis e variáveis incontroláveis.

A leitura deste texto dará a você condições de: Identificar as variáveis mercadológicas; Mostrar quais são as variáveis controladas pela empresa e quais as que não são.

Toda empresa é um sistema que influencia o ambiente onde opera e também sofre influência desse mesmo ambiente. Essas “influências” exercidas e sofridas provocam significativas alterações no mercado e são chamadas variáveis.

Algumas variáveis são controladas pela empresa. São elas: os elementos do Composto de Marketing, já vistos por nós (produto, preço, distribuição e comunicação). Outras variáveis não podem ser controladas, mas devem ser avaliadas e consideradas na tomada de decisões pela empresa. São elas, dentre outras: a legislação vigente, aspectos religiosos, culturais, climáticos, sociais e econômicos. Estas variáveis incontroláveis interferem no processo de venda, na medida em que o cliente recebe seu impacto. Assim, determinadas religiões impedem que seus seguidores se vistam de determinada maneira (calças compridas para mulheres), consumam certos alimentos (carnes, por exemplo) ou mesmo assistam a certos filmes e peças teatrais. A empresa deve conhecer o ambiente onde opera, evitando insucessos.

A atividade comercial e industrial é facilmente impactada por variáveis incontroláveis. A legislação brasileira (federal, estadual ou municipal) impõe formas de atuação, algumas vezes severas, como na lei que regula as importações ou exportações, juros, taxas cambiais, patentes, encargos sociais, etc.

Ambiente de Marketing



* MARKETING MIX

É o processo de adaptação das variáveis internas (controláveis) às variáveis externas (incontroláveis).

* Variáveis externas: algumas são previsíveis, outras mais ou menos e, algumas, pouco.

Ambiente

UNIDADE 6

Sim-Sistema de Informação de Marketing

Os executivos de Marketing dependem de um fluxo contínuo de informações com a finalidade de tomarem decisões. A informação reduz o nível de incerteza e procura otimizar o processo decisório. O SIM deve gerar informações que possibilitem análises a respeito do desempenho inteiro e da atuação externa da empresa.

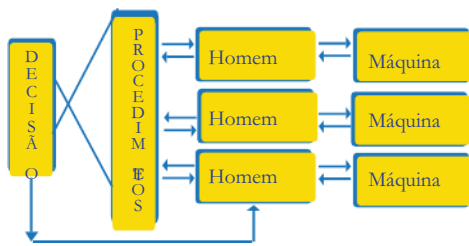
As informações necessárias podem ser conseguidas por meio de registros internos da própria empresa ou por meio de consultas ou pesquisas ao ambiente externo.

O SIM deve estar integrado a um banco de dados atualizado periodicamente, contendo as vendas efetuadas aos clientes, os efeitos das promoções, os informes sobre os clientes, os dados sobre o ambiente da empresa e sua concorrência.

Nesse sentido, podemos definir Sistema de Informações de Marketing como um complexo de relações estruturadas, onde intervêm homens, máquinas e procedimentos, e que tem pôr objetivo gera um fluxo ordenado

de informações pertinentes, provenientes de forças internas e externas à empresa, destinadas a servir de base às decisões de Marketing.

S I M



Exemplo de utilização do SIM:

ANÁLISE DO COMPORTAMENTO DE VENDAS

- Comparar as vendas em diversos períodos;
- Comparar as vendas por região;
- Comparar as vendas da empresa com as vendas globais do ramo;
- Comparar as vendas realizadas com as previstas;
- Verificar o comportamento das vendas durante os períodos de esforço promocionais.

ESTUDO DOS CLIENTES

- Clientes atuais;
- Clientes fiéis;
- Clientes novos;
- Clientes inativos;
- Clientes potenciais.



Na atividade comercial e industrial o SIM se reveste de muita importância, na medida em que as informações a respeito das vendas e do perfil dos clientes podem ser rapidamente acessadas, permitindo decisões mais eficazes.

Benchmark

Benchmark nada mais é do que estudar a fundo os con-

correntes de êxito e procurar identificar o que fizeram e o que fazem para obter sucesso, de acordo com as características de cada negócio, como exemplo:

Foco no negócio; Ponto comercial; Composição do mix de produtos; Seleção e treinamento de pessoal; Higiene e limpeza; Disponibilidade de crédito; Rapidez na implementação das decisões Política de crédito; etc.

UNIDADE 7

Pesquisa de Mercado

O estudo deste texto dará a você a possibilidade de:

- Compreender a importância da pesquisa de mercado no Sistema de Informações de Marketing - SIM.

Nós já vimos que um sistema de informações de Marketing é importante na empresa. Mas como podemos obter esses dados?

A princípio dentro da própria empresa. As estatísticas de venda e as contábeis são importantes no âmbito interno. Externamente essas informações são buscadas em consultas a um determinado número de pessoas. Assim, se quisermos que nossos possíveis clientes nos digam quais suas necessidades, devemos perguntar a eles.

A pesquisa de mercado é, portanto, um mecanismo de Feedback entre clientes e a administração da empresa. O feedback melhora sem dúvida as oportunidades de sucesso na comercialização de produtos e serviços, e na identificação de públicos-alvos que futuramente poderão ser clientes cativos da empresa. A eficiência das técnicas de amostragem pode ser confirmada por exemplos simples, como o exame de sangue, no qual o médico coleta alguns centímetros cúbicos e projeta o resultado para todo o sangue do organismo. Também a cozinheira, ao preparar uma sopa, por exemplo, experimenta uma única colher e sabe se todo o conteúdo da panela tem bom sabor. O questionário deve ser elaborado objetivando as informações que se quer ter, e a coleta pode ser realizada na forma de uma entrevista pessoal, por telefone ou pelo correio. Após o lançamento, ou mesmo

depois da venda, pesquisas devem ser realizadas com o objetivo de medir o grau de satisfação do comprador com o produto ou serviço adquirido. Com isto o administrador pode planejar melhor novos lançamentos, corrigindo eventuais incorreções ou valorizando os aspectos que foram plenamente satisfeitos.

Podemos afirmar que a pesquisa de mercado é um termômetro capaz de reagir às variações do comportamento de mercado e nos propiciar meios de comunicação com este mercado sincronizado, de forma a permitir uma ação racional do processo de marketing.

A Pesquisa de Mercado é a maneira mais adequada de ouvir dos clientes suas opiniões a respeito de um lançamento empresarial e das satisfações e insatisfações de seus clientes.



Pesquisa Exploratória

Busca obter dados preliminares para se conhecer melhor a natureza do problema e sugerir possíveis soluções, novas idéias, ou definir com mais precisão o problema (exemplo: exame de literatura pertinente, contato com pessoas experientes com o assunto, análise de casos exemplos

relevantes).



Pesquisa Descritiva

Existe algum conhecimento prévio acerca do fenômeno, mas ainda há incerteza quanto às circunstâncias que ocorre, ou há necessidade de se fazer prognósticos específicos a seu respeito (exemplo: quantas pessoas fariam uma ligação telefônica dentro de um avião por R\$ 30 por chamada).



Pesquisa Causal

Busca identificar relações de causa-efeito entre variáveis, e se possível a força dessas inter-relações (exemplo: será que os passageiros fariam mais ligações se o telefone estivesse próximo de sua poltrona, ao invés de estar no corredor, perto do banheiro?).



Pesquisa de Painel

Existe um método simples, barato e muito eficaz de pesquisa de mercado que é a pesquisa de painel, batizada de “comitê de clientes”. Escolha um local agradável, com água, chá, cafezinho e bolacha. Convide um grupo de clientes do seu produto ou empresa para se reunirem e conversarem sobre o produto, seus atributos, benefícios, atendimento, etc. Conduza a reunião de acordo com o andamento, estimule os clientes a participarem, e oriente a participação destes para a obtenção de respostas para a

empresa. Ao final do encontro ofereça um brinde para os clientes, e um estímulo para que voltem ou recomendem outros para participar. Grave ou filme o encontro e, depois, faça uma reunião com o seu pessoal para discutirem sobre as colocações e as sugestões pertinentes dos clientes, para dar consistência e credibilidade ao comitê.

Verifica-se a enorme importância da pesquisa mercadológica no fornecimento de dados essenciais à preparação de estratégias mercadológicas.

UNIDADE 8

Segmentação de mercado

Após ler, atentamente, este texto, você poderá:

- Conceituar mercado e segmentação de mercado;
- Identificar a sua importância e utilização.

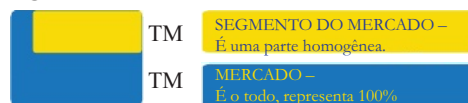
Mercado

É o conjunto de empresas/ pessoas que ofertam/ demandam um determinado bem ou serviço.

Os mercados são arenas competitivas onde se desenvolvem os processos de troca.

Observando o comportamento do mercado cliente, percebemos que seus compradores têm preferências distintas pôr modelos, cores, tamanhos, status, etc.

Segmento de Mercado



A Segmentação de Mercado é o processo de identificar compradores com diferentes desejos ou necessidades e agrupá-los de acordo com a finalidade que têm entre si. É a divisão do mercado em segmentos compostos de clientes com características homogêneas.

Conjunto homogêneo de clientes em um dado mercado, especificado a partir de critério preestabelecido. Não só no mercado de carros, mas todo e qualquer mercado geral se divide em submercados menores, mais homogêneos e distintos entre si, chamamos segmentos. Um segmento de mercado é um grupo de indivíduos com características comuns como clientes.

Escolher um segmento, num dado mercado, significa determinar qual parcela se pretende atingir e que critérios serão utilizados para chegarmos aos seus clientes. Selecionar um segmento como nosso mercado-alvo por dois motivos principalmente: maior eficiência, pois num mercado homogêneo temos mais facilidade de comunicação,

e custos menores. A segmentação de mercado pode ser feita de acordo com critérios geográficos, psicográficos, demográficos.

Segmentação Geográfica

Este tipo de segmentação leva em consideração: região, estado, município, tamanho da cidade, densidade de ocupação do solo, clima, litoral x interior, zona rural x zona urbana, etc.

Segmentação Psicográfica

Esta segmentação diz respeito a: estilo de vida, personalidade, status. É aqui que as Marcas são valorizadas. *E exemplo Mercado de tênis, no qual a marca tem cada vez mais peso, não importando o preço do produto.

Segmentação Demográfica

Nesta segmentação são consideradas: classes socioeconômicas, sexo, idade, renda, profissão, instrução, religião, nacionalidade. No mercado empresarial é importante conhecer o ciclo de vida das famílias, pois, se a idade deles. Conhecendo o ciclo de vida das famílias, podemos fazer campanhas publicitárias específicas, que sensibilizem um ou vários segmentos do nosso mercado. Quando você segmenta o seu mercado, está se especializando em atender certos tipos de clientes.



“Uma empresa deve segmentar seu mercado, pois a segmentação atinge com mais eficácia os objetivos de marketing propostos – a atenção à satisfação do cliente não é pulverizada”.

UNIDADE 9

Marketing Direto-Mala Direta, Telemarketing e internet

Uma propaganda de TV atinge um número de pessoas muito maior do que os nossos clientes potenciais. Por exemplo, de todas as pessoas que assistem a comerciais, apenas um grupo pode e quer comprar um móvel. Se dirigirmos nossa comunicação exatamente para o segmento específico de clientes potenciais, iremos gastar menos, e com uma eficácia maior. Essa comunicação dirigida a um determinado segmento de mercado se opõe ao Marketing de massa, reduzindo a dispersão.

Chama-se Marketing Direto e para fazermos uso dele, contamos com o correio - Mala Direta - ou com o telefone, Telemarketing, ou ainda com o computador, Internet. O Marketing Direto tem como intenção gerar uma interação, um diálogo entre o cliente e a empresa. Apoiado na tecnologia (correio, informática, telefonia) busca a interatividade.



Mala Direta é o processo de comunicação direto com

o cliente, no qual o principal agente é o correio. É, em síntese, o envio de correspondência a clientes previamente selecionados, oferecendo produtos e serviços. O texto tem que ser direto, explicativo e convencer o cliente a comprar, emocionando. Seu sucesso depende de dois fatores: um texto bem preparado e uma listagem constituída por clientes potenciais.



Telemarketing é um sistema de ação comercial telefônica. Através do uso padronizado da ação telefônica, vende-

mos produtos e serviços, criando uma ligação entre os clientes ou transmissivo, quando fazemos ligações. A base do Telemarketing é a elaboração de um script, ou seja, de um guia de conversação telefônica, que preveja as possíveis objeções dos clientes e modos de superá-las. A conversa deixa de ser um improviso e dá ao vendedor a preparação adequada para a venda. O sucesso desta técnica, como a da mala direta, também depende de uma boa listagem. O script é fundamental e deve conter todas as objeções e saídas, orientando para o fechamento da venda.



Internet é uma rede mundial de computadores, os quais se comunicam (acesso a dados) através de protocolos-padrão.

Home page: página inicial de um site em que você disponibiliza seus produtos e serviços por meio de seu escritório virtual. Certamente, ao ler este texto, você terá maiores conhecimentos sobre:

- Os motivos que levaram as empresas a utilizarem técnicas de Marketing Direto;
- A importância do telemarketing e da internet nas vendas.

A utilização das três técnicas leva à formação de um banco de dados, com informações detalhadas sobre os clientes (sexo, idade, classe, ocupação etc.), para que se possa desenvolver programas de relacionamento com clientela, cujo objetivo final é tornar o cliente fiel à marca. Na atividade empresarial, ações de Marketing Direto são fundamentais para criar um database, isto é, um

arquivo contendo informações a respeito do perfil dos clientes em termos de classe socio-econômica, local da residência, hobby, faixa etária etc. É fácil perceber o valor de um arquivo contendo esses dados - quando a empresa vai lançar um empreendimento imobiliário pode, através da mala direta ou de ligações telefônicas, se aproximar melhor do público objetivado.



GLOSSÁRIO

Briefing (ingl.) – Resumo. Trata geralmente de um resumo dos fatos relativos à elaboração de uma campanha de propaganda, fornecidos pelo cliente à agência.

Broadside (ingl.) – Tipo particular de folheto, utilizado pelos vendedores para mostrar, ilustrando, todos os pontos e argumentos de venda referente a um produto ou a uma linha de produtos ou serviços.

Ciclo de vida – Todo o período que se separa do nascimento de uma criatura humana, nasce, cresce, envelhece e morre.

Design (ingl.) – No contexto, muito mais do que simples desenho de um produto, mas a sua concepção global em termos de formas e praticidade, dentro de uma ótica do usuário.

Display (ingl.) – Mostruário. Material de ponto de venda para exibir produtos.

Elite – Em marketing, diz-se do segmento social dos consumidores mais exigentes, ou daqueles que têm o poder aquisitivo maior.

Empatia – Em psicologia, é a tendência para sentir o que sentiria a outra pessoa, como se estivéssemos vivendo a sua situação e circunstâncias.

Enquete – O mesmo que pesquisa ou estudo (de opinião ou de mercado).

Estratégia – Aplicação dos meios ou recursos disponíveis visando à execução de objetivos.

Estratificação – Termo utilizado em pesquisa de mercado para se obter uma amostra representativa dos diversos setores ou segmentos que se pretende pesquisar.

Feedback (ingl.) – Processo de controle pelo qual o resultado do desempenho de um sistema é programado para atuar sobre o impulso alimentador do mesmo sistema, permitindo estabelecer correções a partir dos erros verificados.

Fidelidade – Diz-se do comportamento de determinado segmento de consumidores que adquirem sempre um determinado produto ou serviço da mesma marca.

Folder (ingl.) – Peça promocional em papel dobrável Hierarquia das Necessidades – Modelo criado pelo psicólogo americano Abraham MASLOW, na tentativa de hierarquizar, ou atribuir valores relativos aos vários estímulos de ordem psicológica ou social, que levam as pessoas a se comportarem de determinadas maneiras.

Marke-Share (ingl.) – O mesmo que Share, Share of Market, e participação no Mercado.

Marketing-Mix (ingl.) – Livrementemente traduzido como “composto de marketing”. Conjunto de recursos internos da área de marketing de uma organização que são mobilizados na sua estratégia de marketing.

Merchandising (ingl.) – Conjunto de atividades desenvolvidas no ponto de venda com o objetivo de estimular as vendas de um produto ou serviço.

Mídia – Adaptação em português do inglês Media, significando os meios de comunicação.

Mix (ingl.) – Composto.

Outdoor (ingl.) – Propaganda ao ar livre. Cartaz de propaganda para uso externo.

Percepção – O ato, efeito ou faculdade de perceber.

Pesquisa – A coleta e análise interpretativa de fatos relativos a um determinado fenômeno.

Portfólio – Álbum de apresentação dos serviços de uma empresa para seus clientes.

Produto genérico – O produto que se apresenta no ponto de venda da necessidade específica e que se destina

Produto intangível – Produto que não pode ser tocado, que não é concreto. Assim, são às vezes, designados os serviços.

Produto tangível – Aquele produto que pode ser tocado, que é concreto.

Script (ingl.) – Escrito. Termo geralmente utilizado para o texto de um programa de rádio, televisão ou filme cinematográfico.

Slogan (ingl.) – Frase curta, de efeito, de fácil memorização, que se identifica com o produto anunciado.

Status (lat.) – significa a posição num sistema social ou ainda a posição no que diz respeito à distribuição de prestígio dentro do sistema social.

Target (ingl.) – Alvo. Muito utilizado em marketing e propaganda para designar aquele segmento de mercado que é o objetivo principal do anunciante ou da empresa atingir.

Tática – Originalmente, é a arte de manobrar tropas. O termo pode ser empregado de forma figurada para designar os meios que se coloca em prática para atingir um objetivo ou para sair-se bem de alguma coisa.



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMORIM, Luiz. Por que os vendedores não vendem mais? Casa da Qualidade. 2001.

COBRA, Marcos. Administração de marketing. São Paulo: Atlas.

COBRA, Marcos. Como estimular e controlar vendas. São Paulo: Cobra Editora. 2000.

COBRA, Marcos. Marketing: magia e sedução. São Paulo: Áurea, 200.

COSTA, Jane Iara Pereira da. Marketing: noções básicas. Imprensa Universitária da UFSC, Santa Catarina,

FRVILHA, Antonio de Jesus Limão. Habilidades de negociação: as técnicas e a arte de seduzir nas vendas. Nobel. 2001.

FARBER, Barry J. Supersegredos de vendas. Rio de Janeiro: Qualitymark. 2001.

HIAM, Alexander. Marketing: o jeito divertido de aprender. Campus, Rio de Janeiro, 1999.

HOFFMANN, K. Douglas. Princípios de marketing de serviços: conceitos, estratégias e casos. São Paulo: PioneiraThomson Learning, 2003.

KOTLER, Philip & **ARMSTRONG**, Gary. Princípios de Marketing. Prentice-Hal do Brasil, Rio de Janeiro, 1998.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: análise, planejamento, implementação e controle. Atlas, São Paulo, 1999.

LEIBFRIED, Kanthleen H.J. Benchmarking: uma ferramenta para a melhoria contínua. Campus, Rio de Janeiro, 1994.

LOBATO, David Menezes. Administração Estratégica – uma visão orientada para a busca de vantagens competitivas. P & C de Botafogo, 1997.

REGIS, Mckenna. Marketing de Relacionamento: estratégias bem-sucedidas para a era do cliente. Campus, Rio de Janeiro.

ROCHA, Angela da & **CHRISTENSEN**, Carl. Marketing: Teoria e Prática no Brasil. Atlas, São Paulo, 1998.

ROMERO, Rubens Ramon. Marketing: para pequenas e médias empresas. Érica, 1998.





EXERCÍCIOS

Marketing imobiliário

1. Nos dias de hoje, qual o principal objetivo do marketing?
 - a) é conhecer bem o produto
 - b) é conhecer e compreender muito bem o cliente
 - c) é desenvolver habilidades de venda
 - d) é oferecer o produto

2. Há uma conhecida expressão na língua portuguesa que pode se aplicar ao marketing. Identifique-a:
 - a) Quem avisa amigo é
 - b) Deus ajuda quem cedo madruga.
 - c) A propaganda é a alma do negócio.
 - d) Tempo é dinheiro.

3. O que é considerado importante na análise do comportamento de vendas?
 - a) Comparar as vendas somente num determinado período
 - b) Não analisar as vendas durante as promoções
 - c) Fazer apenas o que os concorrentes fazem
 - d) Comparar as vendas da empresa com as vendas dos concorrentes

4. O termo inglês, marketing-mix, que significa o conjunto de recursos internos mobilizados por uma organização na sua estratégia de marketing, é conhecido pela seguinte tradução livre em português:
 - a) segmentação de mercado
 - b) venda promocional
 - c) marketing direto
 - d) composto de marketing

5. Quais são os três recursos mais importantes do “marketing direto”?
 - a) correio, filme e internet
 - b) correio, cinema, lobby
 - c) mala direta, telemarketing e internet
 - d) mala direta, jingle, cinema

6. O conceito de marketing implica:
 - a) o lucro e satisfação do cliente
 - b) o lucro sem interesse pelo cliente
 - c) o cliente acima de tudo
 - d) a privilegiar a situação econômica cliente



7. Ao longo de sua história o MARKETING passou por três fases importantes. Pela ordem, quais seriam essas fases?

- a) vendas, lobby e produção
- b) marketing, marketing-mix e vendas
- c) mercado, vendas e negócios
- d) produção, vendas e marketing

8. No mundo do marketing o que significa a sigla SIM?

- a) Sistema Integrado Nacional
- b) Sistema do Mercado Mundial
- c) Sistema de Informações de Marketing
- d) Sistema de Promoções do Mercado

9. Como se reconhece que um produto está em declínio?

- a) quando ocorre o decréscimo das vendas e dos lucros
- b) quando o produto demora a ser entregue
- c) quando o cliente compra, mas reclama da qualidade
- d) quando o lucro fica estável

10. Por que a escolha da marca é uma estratégia importante?

- a) porque a marca distingue os funcionários da empresa
- b) porque a marca distingue a empresa, mas não o produto
- c) porque a marca distingue os compradores
- d) porque a marca distingue o produto e/ou a empresa dos demais

DESENHO ARQUITETÔNICO







INTRODUÇÃO

Caro aluno, vamos agora iniciar o estudo do desenho arquitetônico e das técnicas de construção civil. Na profissão de Corretor de Imóveis você, muitas vezes, deverá ter em mãos uma planta baixa de algum projeto arquitetônico, onde deverá mostrar ao cliente os detalhes e os diferenciais deste imóvel. Você certamente também irá visitar alguma obra ou aconselhar o seu cliente sobre algum detalhe do projeto de um imóvel. Para tudo isto, você deverá ter noções de um projeto arquitetônico e de como se procede numa construção civil. Nesta disciplina você aprenderá tudo isto, fazendo um bom trabalho perante o cliente e ganhando a sua

confiança.

Bom estudo!

UNIDADE 1

O Desenho Técnico

SEÇÃO 1

O Desenho Técnico



Você já ouviu falar ou leu alguma coisa sobre desenho técnico?

Procure, com suas próprias palavras, escrever o que você sabe sobre o assunto nas linhas abaixo:

No seu contexto mais geral, o desenho técnico engloba um conjunto de metodologias e procedimentos necessários ao desenvolvimento e comunicação de projetos, conceitos e idéias e, no seu contexto mais restrito, refere-se à especificação técnica de produtos e sistemas. Não é de estranhar que com o desenvolvimento das tecnologias da informática e dos sistemas de informação a que se assistiu nas duas últimas décadas, os processos e métodos de representação gráfica, utilizados pelo desenho técnico, tenham também visto uma profunda mudança. Passou-se rapidamente da régua T e esquadro às máquinas de desenhar, aos softwares de desenho 2D (desenho em duas dimensões, ou seja, com visão plana, sem a idéia de profundidade), e mais recentemente a uma tendência para a utilização generalizada de sistemas de modelação geométrica 3D (desenho em três dimensões, ou seja, com uma representação que dá idéia de profundidade). Atualmente, os projetos, na sua grande maioria, são elaborados em programas de computadores, citamos aqui os programas conhecidos como CAD, entre eles, um dos mais utilizados e conhecidos é o AutoCAD.

SEÇÃO 2

A Normalização

Na elaboração de projetos nas áreas de Engenharia, Arquitetura e afins, precisamos obedecer e seguir um padrão de representações gráficas que estejam de acordo com as normas brasileiras.

A Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT, é o órgão responsável pela normalização e certificação de produtos e serviços. A ABNT é a representante oficial do Brasil da ISO - International Organization for Standardization, desde a sua criação, em 1947.



SAIBA MAIS

ISO, é uma federação mundial de organismos de normalização nacionais de, aproximadamente, 120 países. Sua missão é promover o desenvolvimento da normalização,

e atividades correlatas, no mundo, com o objetivo de facilitar as trocas internacionais de bens e serviços e desenvolver a cooperação nos campos da atividade intelectual, científica, tecnológica e econômica. O trabalho técnico da ISO consiste no desenvolvimento de acordos internacionais, através de processo consensual, para aplicação voluntária. Estes acordos são publicados como Normas Internacionais, das quais a ISO elaborou, até o presente, um número superior a dez mil normas.



Você sabe o que é normalização?

Segundo a ABNT, normalização é a atividade que estabelece, em relação a problemas técnicos, regras que estabeleçam descrições destinadas à utilização comum e repetitiva com vistas à obtenção do grau ótimo de ordem em um dado contexto.

Os objetivos da normalização, conforme a ABNT, são:

Economia Proporcionar a redução da crescente variedade de produtos e procedimentos.

Comunicação Proporcionar meios mais eficientes na troca de informação entre o fabricante e o cliente, melhorando a confiabilidade das relações comerciais e de serviços.

Segurança Proteger a vida humana e a saúde.

Proteção do Consumidor Prover a sociedade de meios eficazes para aferir a qualidade dos produtos.

Eliminação de Barreiras Técnicas e Comerciais Evitar a existência de regulamentos conflitantes sobre produtos e serviços em diferentes países, facilitando assim, o intercâmbio comercial.

Na prática, a Normalização está presente na fabricação dos produtos, na transferência de tecnologia, na melhoria da qualidade de vida através de normas relativas à saúde, à segurança e à preservação do meio ambiente. Você consegue imaginar se não existissem normas regulamentadas? Não existiriam tijolos de mesmo padrão, as tomadas elétricas não se encaixariam, pois cada fabricante faria um tipo diferente. As instalações hidráulicas seriam diferen-

tes para cada fornecedor, e assim por diante. Seria um verdadeiro caos não é mesmo? Por isto que a ABNT está constantemente fiscalizando e regulamentando produtos e procedimentos, para que a nossa vida seja mais tranqüila.



EXEMPLO:

Blocos de concreto

Blocos de concreto são componentes de grande aceitação na atualidade. São versáteis, tendo aplicação na execução de muros divisórios, alvenarias estruturais e de vedação,

execução de piscinas, etc. Não é difícil encontrar estes componentes nas lojas que comercializam materiais para construção.

No entanto, adquirir blocos de concreto de qualidade... Bem, aí começa a complicar. Com a proliferação de equipamentos utilizados na fabricação de artefatos de concreto, surgiu no mercado uma linha de “fabricantes” que produzem blocos de qualidade inaceitável, sem a mínima observância às normas técnicas pertinentes ao assunto, e não raras vezes, sem a presença de um profissional técnico na etapa de produção. Controle tecnológico, dosagem adequada e processos de cura simplesmente não existem.

Apesar disto, estes produtos fabricados principalmente em preço mais baixo e à falta de conhecimento técnico por parte de quem compra. Este procedimento configura em uma falta de respeito com o consumidor final, e ainda gera uma concorrência desleal perante aqueles fabricantes que se preocupam em oferecer ao mercado produtos de qualidade, e dentro do que estabelecem as normas técnicas da ABNT.

Para estimular a conformidade e contribuir para a melhoria na qualidade dos sistemas construtivos, à base de cimento, a Associação Brasileira de Cimento Portland - ABCP está conferindo o Selo de Qualidade para os fabricantes que aderirem ao programa. Artefatos de concreto que estão recebendo o selo de qualidade: blocos vazados de concreto simples para alvenaria sem função estrutural - NBR 7173/82; blocos vazados de concreto simples para alvenaria estrutural - NBR 6136/94; peças de concreto para pavimentação - NBR 9781/87. Usando blocos certificados pela ABCP, você tem a certeza de estar adquirindo produtos de qualidade, com resistência adequada à aplicação, dimensões regulares, boa aparência e durabilidade.

SEÇÃO 3

Os Tipos de Escalas

Para que você possa representar o projeto de uma obra no tamanho de uma folha de papel, utiliza-se o que chamamos de escala. As escalas são muito utilizadas em projetos porque são elas que permitem que façamos uma redução

dos desenhos que precisamos ter em nossas plantas, deixando todas as medidas proporcionais ao objeto real.



EXEMPLO

Planta é um desenho que representa todas as particularidades de uma construção, projetadas numa superfície horizontal.

Para uma casa poder ser desenhada em um papel de tamanho obviamente muito menor às dimensões reais,

precisamos utilizar o desenho com escalas.



Como são chamadas as escalas que reduzem o desenho ?

Existem alguns tipos de escalas que você poderá utilizar para reduzir o tamanho real. São chamadas

ESCALAS DE REDUÇÃO.

Algumas plantas utilizam este tipo de escala:

6 Planta Baixa;

6 Planta de Situação.

Como chamamos as escalas que ampliam algum objeto?

Além das escalas de redução você também pode usar ESCALAS DE AMPLIAÇÃO, estas são usadas quando queremos desenhar um objeto de dimensões ampliadas em relação ao objeto real. Geralmente é usada para representações de detalhes construtivos ou de peças muito pequenas.

Portanto, a escala é a relação entre cada medida de desenho e a sua dimensão real no objeto.

a) **ESCALAS DE REDUÇÃO:** são escritas com numerador igual à unidade.

1:2,5 – 1:5 – 1:10 – 1:20 – 1:25 – 1:50 – 1:100 – 1:200 – 1:500 – 1:1000.



EXEMPLO:

Se quisermos representar o desenho de uma casa, em que cada medida do desenho corresponde a cinco vezes menos que a medida real, representaremos por 1:5.

1:5 corresponde à

$$\frac{1}{5} = \frac{D}{R}$$

onde, D é a medida do desenho e R é a medida real.

Nesta mesma casa, imaginemos a altura de uma parede ter 2,5m.

Para representarmos no desenho, teremos que dividir a medida por cinco, ou seja:

$$\frac{2,5}{5} = 0,50 \text{ m}$$

Isto significa que, a cada 50 cm do desenho, corresponde a 2,5 m da realidade da obra.

Pode-se dizer, também, que a medida desenhada é cinco vezes menor que o tamanho real.

b) **ESCALAS DE AMPLIAÇÃO:** são escritas com numeradores variados, conforme a ampliação desejada.

2:1 - 5:1 - 10:1 - 20:1 - 100:1 - etc.

Estas escalas são assim escritas, de acordo com as NB-13R, normas brasileiras de desenhos técnicos de máquinas e de estruturas metálicas.

**EXEMPLO:**

Se quisermos representar o detalhe de uma fechadura, por exemplo, de 3cm, ampliando 5 vezes o tamanho real, utilizaremos a escala 5:1, a mesma apareceria no desenho com o tamanho de,

$5 \times R = D$ onde, D é a medida do desenho e R é a medida real:

$$5 \times 3 = 15 \text{ cm}$$

Neste caso, como queremos ampliar a representação, devemos multiplicar. Portanto, a fechadura do exemplo

deverá aparecer no desenho com um tamanho de 15cm. Pode-se dizer, também, que a medida desenhada é 5 vezes maior que o tamanho real. As escalas de redução e de ampliação são chamadas numéricas ou métricas. As escalas devem ser lidas, 1:50 (um por cinquenta), 1:10 (um por dez), 1:25 (um por vinte e cinco), 10:1 (dez por um), etc.

É importante ressaltar que só podem ser utilizadas as escalas permitidas pela NB-13R. Nunca utilizar um valor numérico aleatório.

c) ESCALA GRÁFICA: é a representação da escala numérica, seccionando um segmento de reta em várias partes iguais e obedecendo a um plano de desenho previamente estabelecido.

**EXEMPLO:**

Na escala gráfica correspondente a 1:50 cada metro é representado por segmentos iguais a 2cm, pois:

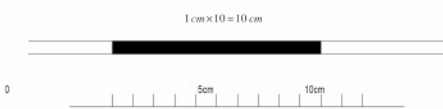
$$1 \text{ m} \div 50 = 0,02 \text{ m} = 2 \text{ cm}$$



Já nas escalas de ampliação devemos proceder exatamente ao contrário, isto é, devemos multiplicar.

Assim, se escolhermos a escala 10:1, teremos um objeto cujo tamanho real seja 1cm (um centímetro) será desenhado com o tamanho de dez centímetros.

Na escala gráfica teremos:

**SEÇÃO 4****Geometria Plana**

Nesta seção você vai estudar as principais figuras geométricas e como se realizam os seus respectivos cálculos de área, pois você sentirá necessidade de utilizá-las na com-

preensão ou na confecção de um projeto arquitetônico.

1) ÂNGULOS

Ângulo é a figura formada por duas semi-retas distintas de mesma origem.

**EXEMPLO:**

O ângulo de 45°, ao lado, é formado por duas semi-retas de mesma origem.

a) Elementos de um Ângulo:

VÉRTICE: é o ponto de origem das semi-retas que formam o ângulo.

LADOS: são as semi-retas que formam o ângulo.

ABERTURA: é o afastamento entre os lados, a partir do vértice.

b) Região Angular

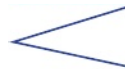
Região angular é a região do plano, definida e limitada pela parte interna de um ângulo, inclusive seus lados.

Um ângulo divide o plano que contém em duas regiões: região externa e região interna.

c) Identificação de Ângulo

Os ângulos também podem ser identificados com acenos circunflexos em letras minúsculas do alfabeto grego ou em letras maiúsculas do nosso alfabeto

Ângulo A ou

**d) Ângulo Reto**

Duas retas são perpendiculares quando se interceptam, formando quatro ângulos de mesma medida.

Cada um dos ângulos formados recebe o nome de ângulo reto.



O grau, simbolizado por “°”, resulta da divisão do ângulo reto em 90 partes congruentes (iguais). Submúltiplos do grau:

Cada grau (1°) em 60 minutos

Cada minuto (1') tem 60 segundos

**PONTO CHAVE:**

$$1^\circ = 60' \text{ (1 grau é igual a 60 minutos)}$$

$$1' = 60'' \text{ (1 minuto é igual a 60 segundos)}$$

$$1^\circ = 60' = 3600''$$

e) Classificação de Ângulos

Os ângulos são classificados de acordo com as aberturas que representam:

Ângulo	Características	Gráfico
Agudo	É um ângulo cuja medida é maior do que 0º e menor do que 90º. Ao lado temos um ângulo de 45º.	
Reto	Um ângulo reto é um ângulo cuja medida é exatamente 90º. Assim os seus lados estão localizados em retas perpendiculares.	
Obtuso	É um ângulo cuja medida está entre 90 graus e 180 graus. Na figura ao lado temos o exemplo de um ângulo obtuso de 135 graus	
Raso	É um ângulo cuja medida é exatamente 180º, os seus lados são semi-retas opostas. Neste caso os seus lados estão localizados sobre uma mesma reta.	

Triângulo escaleno: possui os três lados com medidas diferentes.



Dicas:

Todos os triângulos possuem três ângulos internos, sendo a soma desses ângulos sempre igual a 180°.

Quando um destes ângulos tem 90°, em um de seus vértices, dizemos que ele é um triângulo retângulo.

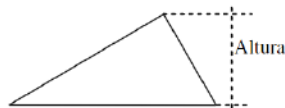
Ceter – Instituto do Corretor

Desenho Arquitetônico e Noções de Construção Civil 11

Para calcularmos a área de um triângulo basta multiplicar-

mos a medida da sua base (b) pela medida da sua altura (h) e dividimos por 2, assim a fórmula é:

$$A = \frac{(b \times h)}{2}$$



4) RETÂNGULO

Base

O retângulo é uma figura composta por 4 lados perpendiculares entre si, porém não possuem as mesmas medidas, pois sua altura tem dimensões diferentes da sua base. O cálculo de sua área é dado por:

$$A = b \times h$$

Altura (h)



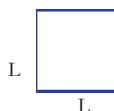
Base (b)

5) QUADRADO

Esta figura é formada por quatro lados (quadrilátero = figura plana de quatro lados) e todos devem possuir necessariamente as mesmas medidas e também devem ser compostos por ângulos internos iguais a 90°.

O princípio do cálculo de sua área é bem simples, como no retângulo, basta multiplicarmos a sua base pela sua altura. Como a medida de seus lados é sempre igual, o valor da base é igual ao valor da sua altura, que chamaremos de lados (L) do quadrado. Logo, o cálculo de sua área é dado por:

$$L \ A = L^2$$



6) LOSANGO

O losango também é um polígono (figura plana formada por uma linha, com vários ângulos, fechada) de 4 lados iguais, mas ao contrário do quadrado, deve possuir ângulos internos diferentes de 90°.

Assim, possuirão duas diagonais de medidas diferentes e aqui representadas por D e d.

O cálculo de sua área é dado por:

2) POSIÇÃO RELATIVA ENTRE RETAS

Posições relativas entre retas são posições que duas ou mais retas relacionadas entre si ocupam no espaço:

Retas Paralelas: são retas que não possuem nenhum ponto em comum. Mesmo se prolongando até o infinito, nunca se encontram e mantêm sempre a mesma distância entre elas.

Retas Coincidentes: são aquelas que possuem todos os pontos em comum.

Retas Concorrentes: são retas que possuem apenas um ponto em comum. Podem ser perpendiculares ou oblíquas:

a) Retas Concorrentes Perpendiculares

São retas concorrentes que formam um ângulo reto (90°) entre si.



b) Reta concorrente oblíqua

São retas que se interceptam, formando ângulos diferentes de 90°.



3) TRIÂNGULO

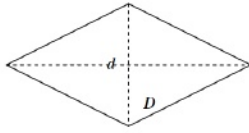
O triângulo é a figura geométrica que possui três lados. Quanto às dimensões de seus lados, os triângulos podem ser do tipo Equilátero, Isósceles ou Escaleno:



Triângulo equilátero: é aquele que possui os 3 lados exatamente com as mesmas medidas.

Triângulo isósceles: é aquele que possui apenas dois de seus lados com a mesma medida.

$$A = \frac{(D \times d)}{2}$$

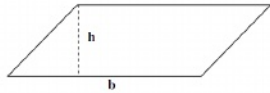


7) PARALELOGRAMO

Semelhante ao losango, também é um polígono formado por quatro lados paralelos dois a dois, porém possuem duas medidas diferentes para cada par de lados.

O cálculo de sua área é simples e é dado pela multiplicação de sua base por sua altura, conforme fórmula a seguir:

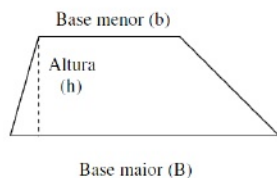
$$A = b \times h$$



8) TRAPÉZIO

Esta figura é formada por quatro lados, sendo dois de seus lados, paralelos e de medidas diferentes, lados estes que chamamos de base maior e base menor. Representamos a base maior por B, a base menor por b e a altura por h. O cálculo da área de um trapézio é dado pela seguinte fórmula:

$$A = \frac{(B + b) \times h}{2}$$



9) CIRCUNFERÊNCIA

Toda circunferência possui um determinado Raio ou Diâmetro pelo qual podemos calcular sua área. A relação entre Raio e Diâmetro é de 1:2, ou seja, o Raio (R) tem exatamente a metade da medida do Diâmetro (D).

A área da circunferência é dada por:

$$A = p \times R^2 \text{ ou}$$

$$A = p \times \frac{D^2}{4}$$

4



RESUMO

Nesta unidade você aprendeu que as normas técnicas são um processo de simplificação e padronização de procedimentos e produtos. Que as normas fixam padrões de qualidade; padronizam produtos, processos e procedimentos; consolidam, difundem e estabelecem parâmetros consensuais entre produtores, consumidores e especialistas; e regulam as relações de compra e venda.

Você também ficou sabendo que o órgão responsável pela normalização técnica, no Brasil, é a ABNT, que representa a ISO (International Organization for Standardization), organização que reúne normas de cerca de 120 países. Na seção 2, você aprendeu que as escalas numéricas podem ser de redução, ampliação e real. A escala de redução significa que o desenho é menor que o objeto desenhado. É usada quando o objeto é muito grande e não temos como representá-lo graficamente. A escala de ampliação significa que o desenho é maior que o objeto desenhado. É usada quando o objeto é muito pequeno e sua representação não será nítida. As escalas numéricas

são assim representadas: escala de redução: 1:2 (um por dois), escala de ampliação: 2:1 (dois por um), isto é, o desenho é duas vezes maior que o objeto desenhado; real: 1:1 (um por um), ou seja, o desenho é igual ao objeto desenhado. Você também lembrou as principais figuras geométricas e a fórmula para cálculo de suas áreas, que serão muito utilizadas nos projetos de construção civil.

Agora que você já possui os fundamentos, vamos entrar no estudo dos projetos arquitetônicos, nesta próxima unidade.



REFERÊNCIAS

- CARDÃO, Celso. Técnicas de Construções I e II. Belo Horizonte: Arquitetura e Engenharia, 1969.
- LELLI, Marcelo & IMENES, Luiz Márcio. Matemática para Todos. São Paulo: Scipione, 2002.
- NEIZEL, L. Desenho Técnico para a Construção Civil. São Paulo: E.P.U. 1979.
- OBERG, Lamartine. Desenho Arquitetônico. 21ª ed. Rio de Janeiro: ao Livro Técnico, 1976.
- RIBEIRO, Benedito. Manual do Técnico em Transações Imobiliárias. Goiânia: Ed. AB, 1987.
- SILVA, Eurico de Oliveira e ALBIERO, Evando. Desenho Técnico Fundamental. São Paulo: Editora Pedagógica e Universitária, 1977.

UNIDADE 2

O Projeto Arquitetônico

SEÇÃO 1

O Projeto Arquitetônico

Em qualquer edificação, de maior ou menor complexidade, é imprescindível obedecer a um trabalho preliminar, antes mesmo de se assentar o primeiro tijolo na obra. Esta etapa que precede o início real da obra denomina-se fase de programa, ou seja, é a fase do seu planejamento,

que tem início com os contatos do profissional responsável pelo projeto para captar os desejos do cliente e determinar diretrizes para o início de seus trabalhos. Planejar, em Arquitetura tem o significado de programar, isto é, definir o tipo de espaço da obra, condicionados a diversos fatores. Em uma residência os espaços são definidos pelo número de quartos, banheiros, vagas para carros na garagem, quartos de empregada, salas, etc. Conforme o arquiteto e urbanista Siegbert Zanettini, premiado pelo Centro Universitário São Camilo com o título de arquiteto do ano: “A arquitetura é definida como o resultado físico e espacial do encontro equilibrado e harmônico do

função racional e emocional, sob a qual se cria a arquitetura racional.”

Ele salienta que o principal erro cometido na elaboração do projeto arquitetônico é a questão funcional.

Programa é o conjunto das necessidades funcionais e sociais dos moradores que serve de orientação ao arquiteto para a elaboração do projeto.

De posse da definição destes espaços e associando-se a outros solicitados pelo cliente (como por exemplo, área desejada, recursos disponíveis, número de pavimentos) e, levando-se em conta fatores como clima, aeração, insolação (quantidade de energia térmica proveniente dos raios solares, recebida por uma construção.), estilo e topografia, o projetista inicia o trabalho da transformação do programa na ordenação dos espaços, inter-relacionando-os em suas diferentes funções. Concluída esta etapa, o projetista, através de informações do cliente, capta as necessidades comuns e os desejos individuais divergentes, além das condições socioeconômicas e culturais daquela família, e passa às etapas seguintes.

Topografia é a análise e representação gráfica detalhada de um terreno que direciona toda a implantação da construção; é a reprodução gráfica de um terreno, incluindo aclives, declives e irregularidades.

Superada a etapa denominada de programa, passemos à fase seguinte, o estudo preliminar (quando se verifica a viabilidade de uma solução que dá diretrizes ou orienta-

ções ao ante-projeto), em que as preocupações passam a ser na ordenação das proporções e suas medidas.

Ante-projeto são as primeiras linhas traçadas pelo arquiteto em busca de uma idéia ou concepção para desenvolver um

ter. As diferentes dependências devem ter suas áreas proporcionais de tal forma que atendam aos objetivos do cliente e que o acréscimo de área em uma dependência não implique o sacrifício na funcionalidade de outra. As inúmeras possibilidades existentes na ordenação dos espaços e suas interdependências são exploradas pelo projetista, de forma simples e consciente, na elaboração de vários croquis (Primeiro esboço de um projeto arquitetônico) que propiciem o aprimoramento de soluções na concepção arquitetônica e nas aspirações do proprietário. A fase seguinte, o anteprojeto, destina-se a dar maior consistência ao estudo preliminar. Neste, a preocupação é com as

dimensões, as proporções e as interações dos espaços, processo criador. Nesta etapa devem-se ter a definição do sistema estrutural e de instalações, além de todos os outros fatores já determinados anteriormente como, orientação solar, vento, acesso, topografia, custos, etc.

Nesta fase, a comunicação entre o projetista e o cliente deve ser constante, pois é o momento em que serão definitivamente cristalizados as aspirações e os desejos do proprietário na forma de um projeto.



EXEMPLO:

A modernização dos hospitais e sua relação com a qualidade dos serviços, e os investimentos das instituições de saúde na melhoria do espaço são temas extremamente atuais com os intensos investimentos públicos e privados na área da saúde.

Uma boa parte da rede privada estava desatualizada. As atividades clínicas e toda a comunicação interna, controle de infecções e segurança passou a ter uma evolução muito grande e os edifícios não acompanharam essa evolução. Muitos deles mantinham ainda a visão de pavilhões, com vários leitos e um sanitário geral, que eram as antigas enfermarias. Os hospitais, quando tiveram toda essa transformação na demanda e serviços de melhor qualidade, começaram a investir no edifício.

Em meados da década de 90, em que novas estruturas e soluções surgiram, os hospitais que se adiantaram nesse processo e tiveram uma visão mais progressista investiram

em hotelaria, infra-estrutura, diagnósticos, e começaram a ganhar espaço e ter um retorno disso.

Os que até então nada tinham feito perderam clientela, não pelo serviço médico que poderiam prestar, mas pelo espaço oferecido. Se um quarto é mal resolvido, o banheiro precário, sem equipamentos, ar condicionado, frigobar, televisão, o paciente acaba de certa maneira identificando a qualidade do atendimento com a do espaço. A partir daí começou uma transformação marcante, e isso se estendeu para as demais áreas do hospital. A medida em que se melhora o padrão para o paciente, for-



Quais são estas preocupações?

Ordenar proporções é o cuidado que todo projetista deve

cosamente tem que melhorar o padrão para o pessoal que trabalha: enfermeiras, médicos, corpo clínico. Existem hospitais que não possuem nem lugar para os médicos se reunirem para tomar um café, depois de uma cirurgia longa ou um procedimento cansativo. Essa intervenção que começou a influenciar positivamente pacientes e acompanhantes, se estendeu também para todo o corpo clínico. As áreas de estar, de atendimento, de permanência, refeitórios começaram ganhar expressão. A evolução no espaço interno trouxe recentemente uma preocupação com a área externa, que também era obsoleta.

A imagem de um hospital tem uma importância

dois grandes e que foram revitalizados e modernizados. A qualidade deixa de estar embutida e passa a ficar expressa, com outra perspectiva que antigamente não se tinha. Bem, agora que você já sabe quais as etapas anteriores a um projeto propriamente dito, vamos ao Projeto Arquitetônico, está preparado?

SEÇÃO 2

Os Tipos de Desenhos de um Projeto

? Quais os tipos de desenhos que acompanham um Projeto Arquitetônico?

Os tipos de desenhos que, obrigatoriamente, devem acompanhar um projeto arquitetônico são:

- Fachada Principal.
- Planta Baixa.
- Corte Transversal.
- Corte Longitudinal.
- Planta de Cobertura.
- Planta de Situação.

Fachada: Cada uma das faces de qualquer construção, a de frente é denominada fachada principal, e as demais: fachada posterior ou fachada lateral.

Planta: Representação gráfica de uma construção onde cada ambiente é visto de cima, sem o telhado. Essa se destina a representar os diversos compartimentos do imóvel, suas dimensões e suas diversas aberturas (esquadrias).

Corte: Desenho que apresenta uma construção sem as paredes externas, deixando a mostra uma série de detalhes como: pé-direito, divisões internas, comprimentos, escadas, etc. Caso haja necessidade de mais algum corte ou planta, deverão constar outros desenhos para um perfeito detalhamento mais específico do projeto.



SAIBA MAIS:

1) FACHADA PRINCIPAL

Fachada é, como o próprio nome sugere, aquilo que está

na frente. A fachada é a exteriorização do projeto, é a forma que a obra adquire. Fachada ou vista frontal é a vista ortográfica da face da edificação em relação ao lo-gradouro, onde está situado o observador.



No momento em que a fachada é imaginada, a posição do observador (projetista) é aquela em que ela é idealizada em um único plano, como uma forma achatada.

A fachada principal é obrigatoriamente apresentada no projeto arquitetônico, porém, caso o projetista considerar necessário, poderá apresentar fachadas laterais ou de fundo que são também chamadas de fachadas secundárias. As fachadas são desenhadas na mesma escala do desenho e não possuem dimensões especificadas. Os elementos usualmente apresentados nas fachadas são:

- Portas e Janelas.
- Gradil.
- Revestimentos decorativos.
- Cobertura e Tipo de Telha.
- Varandas.



SAIBA MAIS:

Gradil: Grade ornamental separatória ou de proteção, geralmente de barras verticais paralelas.

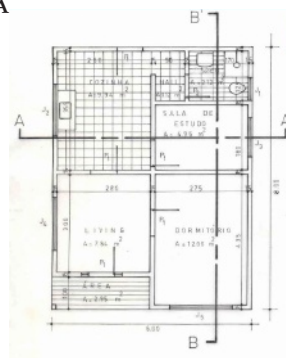
Revestimento: Designação genérica dos materiais que são aplicados sobre as superfícies toscas e que são responsáveis pelo acabamento.

Cobertura: Conjunto de madeiramentos e de telhas que serve de proteção à casa. Varanda Apêndice grande e profundo. Sala da frente nas casas rústicas.

2) PLANTA BAIXA

Planta (baixa) é a

representação gráfica de uma construção onde cada ambiente é visto de cima, sem o telhado. Ela serve para representar as diversas peças do imóvel, suas dimensões e suas diversas aberturas (esquadrias).



Andar: Conjunto de dependências de um edifício situadas num mesmo nível.

Imobiliária, visando importância de Técnico em Transações imobiliárias.

Divisão interior dos cômodos (apartamento de uma casa, quarto) e suas medidas através das cotas (toda e qualquer medida expressa em plantas arquitetônicas).

Tipos, tamanhos e local das portas e janelas;
Vãos (abertura ou rasgo numa parede para a colocação de janelas ou portas).

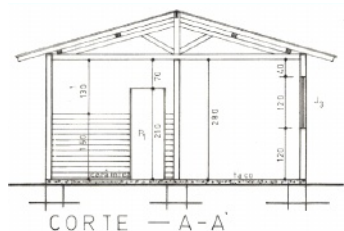
Espessura das paredes;

Cotas e tipos de pisos;

Disposição física do imóvel no terreno;

Área de lazer.

Como você já estudou anteriormente, os cortes transversal e longitudinal são obrigatórios na apresentação de um projeto. Estes cortes são resultados de uma vista de uma das partes da edificação seccionada por um plano vertical.



6 Pé-direito (altura entre o piso e o teto) dos compartimentos. Nível de Referência ou Nível

6 Níveis Relativos.

6 As alturas das vergas e peitorais.

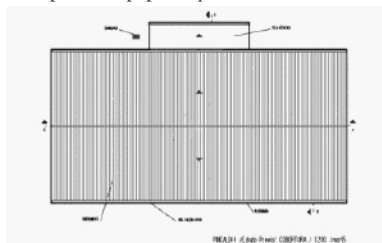
6 A altura dos vãos.

6 A altura real da edificação.

6 Os revestimentos de parede (azulejos, fórmicas, etc).

6 Os materiais (concreto, madeira, telhas, piso, etc).

A planta de cobertura é a vista superior da edificação sobre um plano horizontal de projeção. Além de ser uma parte importante na proteção das edificações, a cobertura assume importante papel arquitetônico decorativo.



É composta de armação ou estrutura (geralmente de madeira ou ferro), revestimento (telhas), e coletores de água (calhas).

Pode ser constituída de uma ou mais superfícies, planas ou curvas, denominadas água. Quanto à forma, as coberturas se classificam pelo número de água, e podem ser da forma que mostra o desenho acima. As setas nas plantas dos telhados indicam o sentido da queda da água.



Também conhecida por Planta de Ocupação tem por finalidade demonstrar o conjunto contendo a edificação, o terreno, o logradouro de acesso e os logradouros das esquinas mais próximas.

A Planta de situação deverá indicar:

6 A projeção das edificações dentro do lote.

6 O contorno do terreno.

6 A dimensão do lote e os afastamentos frontais, laterais e fundos.

6 A numeração do lote e vizinhos.

6 A orientação verdadeira (Norte Magnético).

6 As áreas da construção.

6 A taxa de ocupação da construção no lote:

área construída

área do lote

SEÇÃO 3

Os Materiais de Construção Civil

Assim são denominados todos os diferentes materiais que compõem a construção de qualquer edifício – residencial, comercial, industrial, de lazer ou misto. Todos eles devem estar em conformidade com as normas técnicas em vigor e as regulamentações oficiais que regem o assunto. Ao usuário da edificação deve ficar garantida a estabilidade e a segurança a nível de aplicação correta dos diferentes materiais de construção.

As municipalidades deverão e poderão impedir o emprego de material, instalação e equipamentos inadequados ou com defeito, que possam comprometer as condições. Veja a seguir os principais materiais utilizados na construção civil.

1) PEDRAS NATURAIS E ARTIFICIAIS

As pedras são usadas em alicerces, em pisos, revestimentos internos e externos e em decorações diversas. Em alicerces usam-se as pedras em dimensões mínimas de 30 centímetros e via de regra argamassas. O uso sem argamassa não é recomendado pela técnica das construções, salvo em casos especiais.

Argamassa: Mistura de materiais inertes (areia) com materiais aglomerantes (cimento e/ou cal) e água, usada para unir ou revestir pedras, tijolos ou blocos, que forma conjuntos de alvenaria.



VOCÊ SABIA?

A construção das alvenarias de pedra deve ser procedida com cuidados especiais, para que se garanta a estabilidade da obra. As pedras devem ser molhadas previamente, antes de serem colocadas nas argamassas, além de calçadas com lascas duras, com dimensões adequadas, para compor um bom pavimento sem vazios ou interstícios.

Quando a alvenaria de pedra tiver a função de muro de arrimo, deverá dispor de drenos devidamente dimensionados e perfeitamente distribuídos. Quando a alvenaria de pedra for cortada e aparelhada, forma o que denominamos de cantaria.

A cantaria teve sua aplicação em grandes épocas da Arquitetura, antes do uso do concreto armado. As pedras são ajustadas umas sobre as outras com perfeita normalidade. Isto se consegue desenhando Épuras (representação geométrica, no plano, de uma figura no espaço, mediante projeções) em tamanho natural e cortando os

moldes que são entregues aos canteiros (homens que trabalham em cantaria). Aparelho é o nome das dimensões, disposições e ajustamentos das pedras. A face aparente é o parâmetro e a face oposta ao parâmetro, preparada com menos cuidado, é o tardoz.

A resistência de alguns tipos de pedras é a seguinte (compreensão em Kg/cm²):

CALCÁRIO, TRAVERTINO, TUFO VULCÂNICO.....	200
ARENITO MOLE (AGLOMERANTE ARGILOSO).....	300
CALCÁRIO, DURA, MÁRMORE, DOLOMITA, LAMASÁLTICA.....	500
ARENITO (AGLOMERANTE SILICOSO OU QUARTZO).....	800
GRANITO, DIORITE, SIENITE, DIÁBASE, METÁFIRO, ETC.....	1200



DICAS:

A ardósia, em placas, medindo 15 x 30 a 20 x 40 cm é a opção mais barata. Os granitos e mármore alcançam preços mais elevados. Em pisos externos são também usados paralelepípedos graníticos, principalmente em pátios de manobras de veículos.

As pedras de pirenópolis (arenitos) são usadas em revestimento de pisos e paredes, aparelhadas, polidas ou não. Também são usadas em revestimentos externos. O mármore é aplicado em piso de alto luxo. A forma mais usada é a retangular. Suas dimensões nunca devem ser inferior a 40 cm. A granita usada em lajes, quadrada ou retangular, é bastante resistente, por isso, usada em pisos. Sua espessura varia de 12 a 15 mm. É considerado piso nobre.

Tanto os mármore como os granitos apresentam o grave inconveniente de serem escorregadios quando polidos e encerados. Em lugares de muito movimento não se usa o mármore e sim o granito por sua grande dureza.



SAIBA MAIS:

Em virtude do alto preço das pedras naturais, passou-se a usar as pedras artificiais. Entre elas temos:

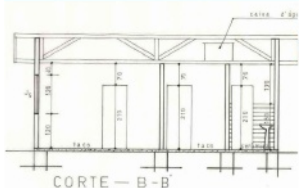
o Ladrilho de cimento: encontrado no mercado de vários tamanhos e formas, as mais usuais são as quadradas 15 x 15 cm e as hexagonais regulares.

o Terracota é um excelente material para revestimento de pisos, que ficam conhecidos como ladrilhos marseheses ou ladrilhos cerâmicos. Esses ladrilhos apresentam-se sob as formas e dimensões as mais diversas. As mais comuns são 5 x 10 e 7,5 x 15 cm e a hexagonal 10 x 10 cm.

o Grês cerâmica: também são ótimas para pisos. Resistentes e duráveis, pois são obtidos com o cozimento de até 1300°C. Consiste de uma mistura de argila, feldspato e corantes. O desgaste é praticamente nulo. O Pastilhas: são ladrilhos de grês cerâmica ou de vidro de dimensão reduzida. Seus formatos são hexagonal, circular, quadrado e retangular. Apesar de as pastilhas apresentarem cores uniformes podem obter, combinados os elementos de várias

cores, desenhos variados e interessantes. São fornecidos em folhas, colocadas pelo parâmetro, em papel grosso, de 30 a 35 cm de largura e 40 a 45 cm de comprimento.

Relativo, é adotado na obra, chamado RN. É uma cota determinada a que todos os projetos tomam como referência evitando erro de nível.



Granilite: material de fabricação “in situ”. Sob a camada de argamassa de cimento e areia, traço 1:3, já com as inclinações devidas, destinadas ao escoamento das águas, espalha-se uma camada muito fina de pasta de cimento branco onde estão adicionados cacos de pedras ou mármore e corante, denominadas granas, com dimensões máximas de 5 mm. Esta camada é separada por lâminas de latão ou vidro com altura variada de 1,5 cm, formando xadrez, que evitam a formação posterior de trincas motivadas pelas diferentes dilatações térmicas entre as duas camadas. Dois dias depois da aplicação pode-se aplicar o primeiro polimento que pode ser a mão ou a máquina havendo falhas – nota-se após a lavagem do piso – fazem-se os reparos devidos e, após nova secagem, procede-se o polimento final. A seguir aplica-se óleo de linhaça para protegê-lo contra sujeiras. A limpeza do piso deve ser feita pouco antes da entrega da obra para evitar danos, causados pelos operários distraídos, no piso.

2) AGREGADOS, AGLOMERADOS, ARGAMASSA E CONCRETO

a) Agregados:

São materiais que se adicionam nas argamassas e nos concretos para obtermos efeitos diversos como economia, decoração, durabilidade, etc. Eles se dividem em agregados miúdos e agregados graúdos.

- Os miúdos são as areias e os corantes;
- Os graúdos são as britas e as granas. As britas

são vendidas sob denominação de “Pedra 1” “Pedra 2” “Pedra 3”, “Pedra 4”. A proporção de agregado, do aglutinante e da água, que se denomina dosagem, é a característica fundamental das argamassas e dos concretos, e se denomina traço.



EXEMPLO:

- Argamassa traço 1:4.
- Concreto 1:3.

Os agregados devem obedecer às especificações brasileiras EB-4 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT).

b) Aglomerados:

São misturas de cimento comum ou branco, diversos materiais e substâncias corantes, com os agregados. Geralmente os aglomerados são feitos para imitar os mármore e granitos, pois são mais baratos e de fácil aplicação.

Dentre os principais aglomerados destacamos os cacos de mármore e as granitinas ou granilites. As granitinas contêm pedaços regulares ou irregulares de mármore de

reparo variado e que dão o piso depois do polimento, duzidos e são usadas principalmente em pátios, escadas e pisos de sanitários. A granilite já fizemos comentários a respeito anteriormente.

c) Argamassas:

São misturas de um material aglutinante com o agregado miúdo (areia). Esse material aglutinante tanto pode ser a cal como o cimento ou ambos quando se tratar de argamassa mista.

As argamassas se destinam ao assentamento dos tijolos, das pedras, dos azulejos das pastilhas etc. Para cada tipo, usa-se uma determinada argamassa em que haja um determinado aglutinante. Conforme seu uso estabelece-se uma determinada proporção entre os materiais componentes de mistura.



EXEMPLO:

Mistura de aglutinante, areia e areia traço 1:3, quer dizer: Na composição da argamassa serão usados um volume de cimento e três volumes de areia. Pode-se usar no traço volume e peso. O aglutinante será sempre usado em volume.



PONTO CHAVE:

A água, nas argamassas, serve para reagir quimicamente com o aglutinante. Portanto, ela não pode ser pouca nem muita. Isto é, sua quantidade deve ser racional. Usando-se pouca água o processo químico não se realizará por completo prejudicando, em muito, a mistura, além de dificultar o trabalho a ser realizado. Se a água for muita, cairá bastante a resistência da argamassa e esse excesso de água

irá prejudicar futuros serviços, como no caso das pinturas, que não poderão ser realizados pelo excesso de umidade das paredes. A argamassa de cal e areia é bastante usada para assentamento de tijolos e pedras. A argamassa de cimento e areia é usada para todo e qualquer serviço que requeira argamassa.



EXEMPLO:

Há casos onde se necessita maior economia ou melhoria de determinadas características de argamassa. Nesse caso, passe

a usar a argamassa mista. Esta nada mais é do que a argamassa de cal e areia com certa dosagem de cimento exemplo:

Argamassa mista 1:4 com 50 kg de cimento/m³, será:

Para 1 m³ de argamassa:

Cimento..... 50 kg

Cal em pasta..... 0,270 m³

Areia..... 1,160 m³



DICA:

O saibro, principal usado em argamassas mistas, é usado nas argamassas de revestimento resulta no aparecimento de trincas nas paredes porque, geralmente, o saibro usado tem excesso de argila. Essas argamassas mistas, com saibro, devem ser usadas, preferivelmente, no revestimento grosso, denominado emboço.

O saibro não substitui o cimento, porém melhora determinadas características da cal, tendo, portanto, certa aceitação.

d) Concreto:

É uma mistura dosada de cimento (aglutinate), água, areia (agregado moído) e brita (agregado graúdo). A areia e a brita também são conhecidas como material inerte. Em presença da água o cimento hidroliza-se e, posteriormente, solidifica-se fazendo com que a mistura fique um bloco compacto e resistente.



PONTO CHAVE:

A resistência dos concretos é função da quantidade de cimento, do fator água/ cimento e do tempo decorrido da mistura. O fator água/ cimento é a relação entre a água, em m³, que entra na composição do concreto e a quantidade de cimento, em kg.

As tabelas PINI usam na composição o fator 0,60.

Os concretos poderão ainda, em alguns casos, conter aditivos. Estes são produtos ou agentes que atuam sobre os concretos por vias físicas ou químicas, para melhorar determinadas qualidades, facilitar o manuseio, acelerar a pega, etc. Pega é o início da cura dos concretos. Os concretos podem ser preparados manual ou mecanicamente.

O preparo manual deve ser realizado em estrados de madeira, se possível, onde não haja possibilidade de fuga e nem perda dos diferentes materiais usados. Misturam-se os materiais inertes e depois se acrescenta o cimento continuando-se a mistura. Depois de concluída a mistura final, acrescenta-se água aos poucos, evitando-se perdas, até a colocação final da água prevista.

No preparo mecânico usam-se as betoneiras. O procedimento é o mesmo que o anterior na questão do adicionamento dos materiais.

3) PINTURA, VIDRO E MADEIRA – tijolos e telhas

a) Pintura:

O acabamento das edificações é, geralmente, feito com a pintura. Esta pode ser de várias maneiras, podemos agrupá-la em:

Pintura à base de cal

Pintura a óleo

Pintura à base de tinta polivinil (Látex PVA)



Dicas:

As paredes e, por isso, o teto, geralmente apresentam umidade, para evitar isso, devemos, antes de regular as suas umidades, iniciar a pintura. Tendo pressa, podemos fazer a pintura em cal e depois de algum tempo efetuar a pintura definitiva. Com esse artifício, evitamos o inconveniente de umidade das partes a serem pintadas. Os tetos são pintados, geralmente, à base de cal. Hoje em dia já se prefere pintá-los com tinta látex, lavável. Porém, nada justifica essa preferência sob o ponto de vista técnico. As esquadrias de madeira são pintadas à base de óleo, embora possam ser usadas, nos acabamentos mais baratos, as tintas látex.

As esquadrias metálicas exigem uma proteção contra a ferrugem. Essa proteção é feita com zarcão em uma ou duas demãos. Posteriormente aplica-se o grafite, que garante uma melhor proteção à esquadria. A tinta a óleo para esquadria é indicada pelo acabamento que produz. O óleo é aplicado logo depois do zarcão.

As esquadrias internas, conforme as necessidades de conservação podem receber os seguintes acabamentos:

- a óleo simples;
- a meio-esmalte;
- a esmalte polido (fosco, meio-brilhante e brilhante);
- a verniz;
- a cera.

A pintura deve ser a última fase da obra. Concluída a pintura, somente deverão entrar os encarregados da limpeza geral da obra. Após a limpeza, é feita a entrega do imóvel aos proprietários.

b) Vidros

Os vidros em edificações são de dois tipos fundamentais: vidros lisos (transparentes)

vidro fantasia (translúcidos)
Os vidros lisos, também conhecidos como “vidro simples”, tem a espessura de 2 e 3 milímetros, sendo que este último é denominado “vidro duplo”. Ainda são usados os de 4,5 e 6 mm de espessura, tipo Blindex.

Os vidros fantasia são os granitos, martelados, granulados etc. e ainda os cancelados, quadriculados etc., mais cores. Estes são usados em quartos, quartos de banho, cozinha, ou ainda nos cômodos que não devem ser devassados.

A fixação do vidro, nos caixilhos, é feita com massa de vidraceiro (base de gesso e óleo de linhaça) normalmente

com apenas uma camada externa. Se, porém, a chapa de vidro for muito grande, deve-se usar duas camadas de massa sendo uma externa outra interna, para dar maior proteção ao vidro.

c) Madeira:

Dentre os materiais de grande importância nas construções destacamos as madeiras. Elas são conhecidas, via de regra, pelo nome vulgar. Porém existe as classificações botânicas para a sua identificação.



Quais as vantagens do uso da madeira?

- resistência a todas as solicitações, enquanto o ferro e o concreto só resistem a algumas;
- facilidade de trabalhar; no transporte, no manuseio; no corte, etc.
- custo relativamente baixo com pequeno custo de produção e beneficiamento;
- ótimas qualidades técnicas, sendo que nula sua sensibilidade às variações térmicas.



Quais as suas desvantagens?

- não é uniforme, ocorrendo variações de pedaço a pedaço, quando é cortada;
- fácil deterioração;
- é combustível;
- duração menor alvenarias e concretos.

d) Tijolos:

São pedras artificiais, confeccionadas com argila previamente moldadas e cozidas, apresentando determinadas formas e dimensões.



Quais as fases de fabricação dos tijolos?

1ª) **Extração da argila:** existem dois processos, ambos a céu aberto.

- processo manual, onde são utilizadas pás, picaretas, enxadas, etc
- processo mecânico, onde são utilizados equipamentos pesados, como pás- carregadeiras, escavadeiras, tratores, etc.

2ª) **Preparo da matéria-prima:** seleção e controle de

laboratório para confecção dos produtos cerâmicos. Esta preparação pode ser feita de duas maneiras, ou seja:

- preparação manual, onde o barro, depois de extraído, é depositado em montes feitos para a retirada das impurezas. Em seguida, a argila é jogada em tanques especiais, agregando a água na massa. Neste tanque, a massa é batida até tornar-se homogênea e de boa consistência.
- preparação mecânica, feita por meio de desagregadores, cilindros e misturadores.

Como são classificados os tijolos?

Os tijolos apresentam a seguinte classificação, segundo a ABNT:



a. Adobes – também conhecidos como tijolos crus, são secos ao ar livre ou ao sol. Neste caso, não há cozimento. São elaborados geralmente com argilas ordinárias (comuns) ou barros. São empregados em construções rústi-

b. Tijolos comuns (ou argila) – são feitos de argila comum, porém sofrem cozimento. Geralmente são os mais usados nas construções.

c. Tijolos refratários – são confeccionados com argilas quase puras (tipos apropriados) e tem a propriedade de resistir a altas temperaturas, sem se deformarem. São usados em pisos de residências, fornos, pisos industriais e fornalhas.

d. Tijolos especiais – apresentam como características principais as suas formas e dimensões, que são as mais variadas possíveis, conforme suas aplicações.

e) Telhas: Telhas cerâmicas são materiais de construção que tem por finalidade precípua a cobertura das edificações e são executadas com material cerâmico (argila), apresentando formas e dimensões características que dependem das diferentes aplicações.



Como podem ser classificadas as telhas?

a. Telhas planas – têm geralmente a forma retangular. São divididas em:

- telhas de escama ou planas propriamente ditas;
- telhas francesas ou Marselha – Dimensões: Largura 220 mm Espaçamento entre ripas 330 mm

b. Telhas curvas – o próprio nome indica o formato curvo que apresenta, geralmente de um tronco de cone oco, cortado por um plano paralelo ao eixo. Existem 3 tipos principais: telhas coiva, tipo colonial, e ainda da capa e canal.

Como é o processo de fabricação das telhas? O processo é idêntico à fabricação dos tijolos. Devemos tomar cuidado na formação da pasta, procurando fazer com que esta seja bem fina, nem muito gorda, nem muito magra e homogênea.



RESUMO

O instinto de conservação levou o homem a buscar abrigos seguros que se foram modificando com o passar dos tempos. Com a evolução do homem, as construções, além de locais de refúgio, passaram a ser, também, locais agradáveis e belos. Das construções utilitárias da pré-história, passamos por diversos estilos até a arquitetura contemporânea. A Arquitetura é a arte de edificar, uma ciência dinâmica e ilimitada em sua capacidade criadora. A Arquitetura aliou as necessidades fundamentais do homem: físicas, emocionais e estéticas. Toda obra exige

um planejamento que tenha como base o programa da obra, até a sua concretização. O objetivo deste planejamento é o obter maior lucro, com o menor dispêndio de tempo e trabalho. Os espaços da obra são definidos levando-se em consideração fatores como clima, aeração, insolação, estilo e topografia. Um programa bem simples de uma residência abrange as seguintes áreas:

- íntima: quartos, banheiros, sala íntima;
- social: sala, varanda, lavabo, piscina, escritório, garagem;
- serviço: área de serviço, cozinha, copa, quarto de empregada e despensa.

Superada a etapa de programa da obra, passa-se a outras preocupações conhecidas como estudo preliminar que cuida da ordenação das proporções e medidas do projeto. Ordenar proporções, propiciar para que as diferentes dependências de um projeto tenham suas áreas proporcionais. A fase seguinte, a do anteprojeto, destina-se a dar maior consistência aos estudos já feitos, sendo fundamental, nesta fase, a comunicação com o proprietário, pois desta sairá o perfil completo do projeto. O projeto em si é a finalização das fases que o antecedem. São elementos constantes de um projeto: situação, locação, cobertura, planta baixa, corte e fachada.

Situação é o estudo da edificação no contexto da cidade, do bairro e da rua.

Locação é o estudo do terreno propriamente dito.

Cobertura é a parte da projeção que protege a edificação das intempéries climáticas e que, para cumprir tal finalidade, deve ter as propriedades de estanqueidade, isolamento térmico e ainda ser indeformável, resistente, leve, não absorver peso, permitir fácil escoamento com secagem rápida.

Planta baixa é o desenho que recebe a maior carga de informações, ou seja, contém as dimensões em tamanho real, obedecendo às escalas do projeto.

Corte é a seção feita na obra para se obter uma visão diferente do projeto. A escolha da seção é aleatória, destacando o que se deseja mostrar e sem limite quanto ao número de cortes. Recomendam-se, para melhor compreensão de um projeto, no mínimo, dois cortes: um transversal e outro longitudinal.

Fachada é a visão externa do projeto, é a forma que a obra adquire.



REFERÊNCIAS

- CARDÃO, Celso. Técnicas de Construções I e II. Belo Horizonte: Arquitetura e Engenharia, 1969.
- NEIZEL, L. Desenho Técnico para a Construção Civil. São Paulo: E.P.U. 1979.
- NEUFERT, Ernest. Arte de Projetar em Arquitetura. São Paulo: GG, 1998.
- OBERG, Lamartine. Desenho Arquitetônico. 21ª ed. Rio de Janeiro: ao Livro Técnico. 1976.
- RIBEIRO, Benedito. Manual do Técnico em Transações Imobiliárias. São Paulo: Ed. ABAL, 1987.
- SILVA, Eurico de Oliveira e ALBERTO, Evando. Desenho Técnico Fundamental. São Paulo: Editora Pedagógica e Universitária. 1977.

UNIDADE 3

A Construção Civil

SEÇÃO 1

Instalações

A construção de uma casa ou de um prédio não se resume ao levantamento de paredes e à colocação do piso

e de um telhado. No interior destas paredes, tetos e pisos está escondida uma infinidade de dutos, canalizações e cabos elétricos por onde circulam a energia elétrica, a água potável, a linha telefônica, o cabeamento da TV e água utilizada na cozinha e nos banheiros. A esse emaranhado de linhas, dá-se o nome de Instalações.

Denominamos, portanto, instalações de uma obra na construção civil, uma determinada série de diferentes componentes que são agregados às edificações com finalidades diversas, principalmente a de dar maior comodidade aos usuários.



Quais os principais tipos de instalações na construção civil?

Dentre as diferentes instalações que existem, destacamos:

- Instalação elétrica.
- Instalação hidráulica.
- Instalação sanitária.

1) INSTALAÇÃO ELÉTRICA

É a instalação constituída por componentes destinados a garantir o fornecimento e a distribuição da energia elétrica nas edificações. Abrange a entrada geral, quadro geral, distribuição de luz e força, com seus respectivos quadros de comando, circuitos de sinalização e controle, iluminação em geral, instalação de pára-raios, instalação de antena de televisão, instalação de bombas de recalques

e as instalações telefônicas. Inúmeros são os termos utilizados:

6 **Chaves** – são dispositivos para ligação ou interrupção de circuitos.

6 **Circuitos alimentados** – são circuitos que atendem unicamente a centros ou circuitos de distribuição.

6 **Conduto** – canalizações destinadas a conter exclusivamente os condutores de energia elétrica.

6 **Eletroduto** – tubos, metálicos ou de plástico (PVC) que contêm, exclusivamente, condutores elétricos. As instalações elétricas prediais são regidas pela NBR-

5413, que especifica a instalação de iluminação, e para as tomadas teremos que prever as potências nominais dos vários aparelhos a serem alimentados.

2) INSTALAÇÃO HIDRÁULICA

São as instalações que se destinam a fornecer e distribuir água fria e água quente, nos diversos cômodos de um prédio. As tubulações podem ser embutidas ou aparentes e na maioria dos casos são a ferros galvanizados.



Modernamente já se usa o plástico, tipo PVC rígido ou flexível (Cloro de Polivinil). Na entrada d'água do prédio são colocados aparelhos de medição denominados hidrômetros, que servem para medir o volume d'água gasto em 30 dias, que é o período em que as leituras são realizadas. Quando não há o hidrômetro, são instaladas apenas d'água, que limitam o consumo mensal, tendo em vista o número de pontos de abastecimento d'água existente no prédio. As instalações de água quente devem ser protegidas com asbesto ou outros materiais isolantes térmicos. Isolam o calor e evitam as trincas nas paredes por atenuarem as dilatações térmicas das tubulações.

3) INSTALAÇÃO SANITÁRIA

São as que se destinam à coleta de águas servidas e materiais fecais. Elas devem ser de ferro fundido, cimento-Ceter amianto, plásticos PVC ou manilhas de barro vi-

drado, tudo de conformidade com as normas da ABNT e das concessionárias desses serviços públicos. Entre elas estão também incluídas as instalações de água pluvial. Embora não seja permitido o despejo dessas águas na tubulação de esgoto sanitário e sim diretamente na sarjeta das vias públicas. A declividade mínima das redes de esgoto deve ser de 3%. Em todas as mudanças de direção e de nível devem ser usadas caixas de passagem construídas em alvenaria de tijolo ou em concreto com dimensões apropriadas. Os fundos das caixas devem ser abaulados (curvados) para facilitar o escoamento.

SEÇÃO 2

Projetos e Serviços de Engenharia

1) PROJETO DE FUNDAÇÕES

Nas obras de edificações, torna-se necessário que tenhamos uma base de sustentação que mantenha estável a estrutura da edificação. Também conhecida como alicerce de uma obra, a fundação carece de um eficiente projeto

que irá determinar quais os elementos de estruturação e em conformidade a atender características individuais de cada empreendimento. Este projeto toma como base principalmente a dimensão das cargas que atuarão na estrutura, para que assim, estas sejam transferidas da maneira mais adequada ao terreno. Este projeto deve conter os seguintes itens:

Locação dos elementos da fundação, como: sapatas, blocos, radiers, estacas, tubulões, etc.

Especificações dos materiais usados em cada elemento estrutural, como: aço, cimento, agregados e aditivos.

Detalhamento dos elementos.

Planilhas de cálculos quando exigidas.

2) PROJETO ESTRUTURAL

É o projeto estrutural que definirá a quantidade, locação, dimensão e materiais constituintes dos elementos estruturais como: vigas, pilares e lajes.

É um projeto importante para visualizarmos a locação de pilares dentro de uma área de garagem, por exemplo. Pois é o projetista estrutural quem poderá melhor adequá-los de modo a otimizar o uso da mesma.

3) PROJETO ELÉTRICO

O projeto elétrico torna-se muito importante para as especificações de cargas elétricas que o empreendimento

estará apto a receber. Também fornece a locação dos pontos de luz, interruptores, tomadas comuns e tomadas especiais para chuveiros, motores ou máquinas que exijam maior potência da rede elétrica. O projetista elétrico também deve especificar os materiais a serem usados, numa planilha em que consta cada material e a quantidade necessária para atender a demanda da obra.

4) PROJETO TELEFÔNICO

Loca e especifica os dutos e condutos de telefonia, inclusive de interfonos, antenas, e cabos de fibra ótica usados

para Internet e canais de televisão.

5) PROJETO HIDRÁULICO

É o projeto que especifica e loca os dutos da rede hidráulica e todos os elementos ligados a ela como caixa d'água e registros.

Este projeto divide-se em duas modalidades:

hidráulico de água fria;

hidráulico de água quente (inclusive com o devi-

do sistema de aquecimento).

6) PROJETO SANITÁRIO

É também conhecido como projeto de esgoto. Ele é dimensionado e especificado conforme a classificação da edificação, levando-se em conta principalmente o número de habitantes que o domicílio deve atender. Se o esgoto for ligado à rede pública, entre a edificação e a rede haverá apenas uma caixa de passagem que recebe os dejetos do edifício e os transfere à rede pública.

Não tendo a rede pública, o esgoto será lançado num sumidouro ou fossa negra, passando antes por uma fossa séptica que deverá, em conjunto com o sumidouro, serem calculados de acordo com a demanda da edificação, classificadas por função, e atender às normas, resoluções e atos normativos de cada órgão regional.

7) PROJETO DE ARRUAMENTO

É o projeto que define os logradouros públicos e suas características, que são regulamentadas pelo Código de Obras dos Municípios. Cada Município define o percentual de área que será cedida ao Município para a implantação de logradouros, escolas, postos de saúde, áreas verdes, etc. Em um loteamento podemos considerar um percentual aproximado de 40% como áreas de aproveitamento público. Um projeto de arruamento deve conter os seguintes dados:

6 Perímetro da Área da Gleba a ser Loteada.

6 Orientação Verdadeira.

6 Curvas de Nível de metro em metro, dando a exata noção da topografia da área.

6 Edificações existentes, muros, cercas, rios, pedreiras, nascentes, marco de rumo, grandes árvores, etc.

6 Nome dos Confrontantes.

6 Arruamentos projetados e os existentes nos loteamentos vizinhos.

6 Áreas destinadas ao uso público.

6 Seções transversais das ruas e praças com todos os detalhes cotados.

6 Os perfis das ruas e praças a serem abertas.

6 Os projetos das redes coletoras de esgotos, águas pluviais e água potável.

6 Os detalhes referentes à pavimentação adotada.

6 Detalhes de ajardinamento (gramado, arborização, etc).

8) PROJETO DE LOTEAMENTO

Um projeto de loteamento tem a finalidade de dividir uma área ou mais lotes. Deverão constar neste projeto, os seguintes itens:

6 Perímetro da Área da Gleba a ser Loteada

6 Orientação Verdadeira

6 Curvas de Nível de metro em metro, dando a

exata noção da topografia da área.

6 Edificações existentes, muros, cercas, rios, pedreiras, nascentes, marco de rumo, grandes árvores, etc

6 Nome dos confrontantes

6 Arruamentos projetados e os existentes nos loteamentos vizinhos

6 Áreas destinadas ao uso público

6 A numeração das quadras e dos lotes por quadra, em séries numéricas

6 Todas as dimensões e áreas dos lotes destinadas ao público

6 Faixas e/ou áreas sem edificações

6 Afastamentos projetados para as futuras edificações

Em todo parcelamento de terreno, todos os lotes criados devem ter acesso por logradouros públicos e serem servidos de infra-estrutura urbana.

9) PROJETO DE DESMEMBRAMENTO

É o projeto destinado a dividir um lote de terreno em dois ou mais lotes, cada qual com a possibilidade de existência legal. Neste caso, os lotes têm acesso por um logradouro público já existente, não havendo, portanto, necessidade dos projetos de arruamento e de loteamento. A prancha deverá ser composta pelos itens do projeto de loteamento, além de:

6 indicação

6 área inicial do terreno e a área de cada lote desmembrado

6 numeração dos novos lotes utilizando-se letras logo após o número do lote objeto de desmembramento.

10) PROJETO DE REMEMBRAMENTO

O projeto de remembramento é aquele destinado à junção de dois ou mais lotes de terrenos já existentes e que sejam confrontantes, em um único lote cuja área será a soma das áreas dos lotes remembrados. É um projeto que deve ser apresentado com as especificações semelhantes ao citado no projeto de desmembramento.

11) VISTORIA DE UMA ÁREA / LOTE

Vistoria consiste em obter informações do terreno por observação in-loco para posterior transcrição sob a forma de cadastro. Os principais elementos a serem identificados, ao vistoriar-se uma área para o loteamento ou lote são:

6 Verificar as condições da área, no que se refere à limpeza, benfeitorias existentes, condições dos limites do terreno.

6 Identificar o tipo do terreno, ou seja, se é uma

área plana ou inclinada, o tipo de relevo, se é um morro,

6 Identificar elementos que caracterizam a área, tais como: rios, nascentes etc.

6 Identificar a existência de abastecimento de água, luz elétrica, rede telefônica, rede de esgoto sanitário etc. Na ausência de alguns desses elementos, verificar a que distância fica a área mais próxima servida pelos mesmos.

6 Verificar quais os logradouros que cercam a área, assim como as características do local onde se situa.

12) CADASTRAMENTO DE UMA ÁREA / LOTE

Cadastrar uma área é fazer um levantamento completo da mesma, objetivando: Determinar as medidas do terreno, ou seja, perímetro, área, ângulos, etc. Quando o terreno é regular e apresenta a forma de um quadrilátero ou triângulo, é fácil determinar seu perímetro ou sua área. Existem, porém terrenos com formatos irregulares e, para calcular suas áreas necessitam-se de um conhecimento maior de geometria. Obter o levantamento topográfico do terreno e identificar a orientação magnética (Norte Magnético)

Descrever os lotes e logradouros confrontantes, localizando o lote ou a área a ser cadastrada em relação a eles, especificando a dimensão da testada, a lateral e os fundos que fazem divisas com os mesmos. Analisar um objeto físico arquitetônico é dar-lhe uma definição quanto a sua forma, sua área, seu perímetro, seu volume e o espaço físico em que se encontra.

SEÇÃO 3

O Zoneamento

Dentro da Prefeitura de cada município existe um departamento responsável sobre zoneamento das áreas. Este departamento faz as leis de zoneamento, e encaminha para a câmara de vereadores votar, estas são leis locais que regulam a utilização de terrenos e edificações numa dada área.



EXEMPLO:

O zoneamento pode permitir somente uma utilidade, tal como edificações residenciais, ou pode permitir o uso múltiplo, tais como comércio, residência ou também uso industrial.

Assim, este é o primeiro item a ser verificado pelo projetista que deve ter em mente os desejos dos clientes. Os clientes podem desejar ter um escritório em casa, mas este pode não ser permitido em uma área definida como residencial. O zoneamento afeta de muitas maneiras

qualquer obra que se pretenda construir, já que normalmente contém regras quanto à localização da construção em relação às ruas e as divisas de lote (que definem o afastamento dessas divisas que uma edificação pode ser construída),

área de estacionamento necessária,

tamanho mínimo da edificação ao controle da fachada da edificação pela exigência de uso de determinados materiais, à exigência de que as construções propostas baseiam-se no tipo de projeto exterior em vigor, tratamento paisagístico, etc. Os efeitos do zoneamento no projeto proposto devem ser considerados antes que a propriedade seja comprada. As leis de zoneamento podem ser emendadas, mas é importante determinar se são retificadas por uma comissão de zoneamento ou por um plebiscito entre habitantes. Cada cidade usa uma terminologia para definir as diversas zonas em que dividem. De forma sucinta, basicamente as zonas são divididas em:

- Zonas Residenciais.
- Zonas Mistas.
- Zonas Comerciais.
- Zonas Industriais.
- Zonas de Mananciais e Reserva Ecológica.



Existem exigências municipais quanto ao aproveitamento dos terrenos?

O aproveitamento de um terreno tem também suas normas e exigências fixadas no Código de Obras do Município e cabe à Prefeitura do Município o controle dos processos de parcelamento ou aproveitamento de terrenos.

É de extrema importância que você obtenha o Código de Obras do Município onde o projeto ou obra está sendo executado, pois todas as normas e regulamentos a serem seguidos estarão contidos neste código.



Quais os principais cuidados para a escolha de um terreno?

É impossível projetar uma obra para alguém sem primeiro selecionar um terreno ou, se um terreno já houver sido adquirido, sem um exame completo deste terreno. A vasta

maioria das pessoas que querem uma casa projetada já tem adquirido o terreno. O restante se limita à seleção do terreno a poucas opções e então procura assessoria. Frequentemente, o interessado compra um lote que não será adequado para o tipo ou estilo de casa que gostaria de viver. Cada terreno possui certas características que influirão no tipo de casa que ele melhor se adaptará e será a mais econômica.

Antes mesmo de começar a procurar o terreno, certas coisas devem ser averiguadas a respeito dos clientes:

6 como vivem?

6 quais as preferências que têm quanto aos estí-

los de casa? Qual é o seu orçamento total para terreno e construção?

6 como o dinheiro deve ser dividido entre terreno e construção?

6 quais seus interesses individuais e familiares?

6 os adultos trabalham ou são aposentados?

6 quanto espaço necessitam?

6 que importância dão à proximidade de comércio, escolas e locais para cultos religiosos?

O projetista que se compromete a auxiliar na seleção do terreno deve estar ciente de todas as áreas comunitárias utilizáveis e dos serviços, tamanhos de lotes, restrições faixas de preços e tipos de pessoas na comunidade. Os tipos de comunidades devem ser discutidos com os clientes para se determinar qual a ideal. O tipo de informação da qual o projetista irá necessitar é encontrado, em parte, pela observação e estudo da comunidade e, em parte, através daqueles que vendem a propriedade. Os corretores imobiliários podem manter o projetista informado dos locais disponíveis e de seus preços. Proporcionarão a atualização dos locais disponíveis e a variação de preços.

Em que consiste o Levantamento Topográfico?

Curva de Nível

Representa o relevo do terreno e é definida pela união dos pontos do terreno situados a uma mesma altura referencial. Ao olharmos as curvas de uma área podemos identificar a inclinação do terreno. As curvas de nível normalmente são desenhadas de metro em metro, e um

relevo é tanto mais inclinado quanto mais estiverem as linhas juntas

É a representação do terreno, contendo suas curvas de terreno e nível, indicação dos principais acidentes geográficos, árvores, perfis que sejam necessários, etc. Deve conter ainda, o comprimento dos lados perimetrais, os ângulos internos e a orientação verdadeira.

Os levantamentos topográficos podem ser de 3 (três) tipos:

- Planimétrico: quando representa somente as divisas, seus ângulos internos, construções e árvores existentes, sem, no entanto, retratar seu relevo.

- Altimétrico: quando faz menção apenas ao relevo de uma área, ou parte dela.

- Planialtimétrico: quando retrata a área em sua planimetria e altimetria.



DICAS:

Terrenos planos ou poucos acidentados oferecem condições mais propícias para a construção de uma casa.

Terrenos em aclive facilitam a escoamento das águas e oferecem uma melhor vista, mas expõem o imóvel ao ruído da rua.

Terrenos em declive oferecem isolamento acústico e visual.

Terrenos em baixadas geralmente são úmidos e necessitam de fundações maiores e impermeabilizações melhores.



Qual a importância da Orientação Geográfica?

A orientação verdadeira ou geográfica é obrigatória em qualquer tipo de projeto ou levantamento topográfico. A posição de um lote, a chamada orientação verdadeira em virtude da incidência do sol, influencia no valor do lote. Os lotes de face Norte são mais valorizados.



Que considerações devo fazer em relação à vizinhança?

Faça um estudo cuidadoso da vizinhança, percorrendo todas as ruas da cercania. Preste atenção em coisas como estradas de ferro, montes de lixo, atoleiros, movimento em cruzamento e vias, cães, área de lazer e pistas de motocicletas. Verifique se a área é bem conservada. O estilo de outras casas na vizinhança também deve ser verificado. Se todas as residências forem contemporâneas, os clientes devem projetar algo semelhante ou que combine com a região.



Qual a importância dos serviços públicos no bairro?

Os serviços públicos (água, gás, eletricidade, telefone, TV a cabo, etc) em uma provável área devem ser cuidadosamente verificados. A instalação de qualquer serviço pode ser dispendiosa. Se a rede de abastecimento de água não atingir o lote, será necessário escavar um poço, instalar uma bomba e um reservatório e a qualidade da água terá de ser continuamente examinada.

Um poço deve ter profundidade suficiente para fornecer suprimentos adequados de água mesmo durante os períodos quentes, secos, quando o nível de água cai.

Se a rede de esgotos não puder ser atingida, um sistema séptico privado deve ser providenciado, e isto requer sondagem do solo para se certificar que o solo pode absorver os dejetos.

A eletricidade pode ser levada a quase todo local, mas se nada houver no momento, deve ser feito um exame dos prováveis custos para o proprietário e em quanto tempo poder-se-ia obtê-la. Um estudo similar deve ser feito com relação aos serviços de telefone e gás encanado.

? O que vem a ser o “Habite-se”, após a conclusão da obra?

Habite-se é a autorização emitida pela Prefeitura para que um imóvel recém-construído ou reformado possa ser ocupado. Para que o documento possa ser emitido é preciso uma vistoria de regularidade para ver se a obra foi executada conforme o projeto inicial e é necessário preencher diversos requisitos legais (parecer da companhia de luz, do corpo de bombeiros, da companhia de gás, entre outros). O imóvel só pode ser ocupado depois da concessão do Habite-se.

? Quais os principais tipos de edificações existentes?

6 Edificação Unifamiliar: abriga somente uma unidade residencial, logo, uma única família (casas);

6 Edifício Pluri ou Multifamiliar: uma única edificação destinada a várias unidades residenciais (prédios de apartamentos, conjuntos horizontais);

6 Edificação Contígua: edificação que apresenta uma ou mais paredes encostadas em paredes de outra edificação;

6 Edícula: edificação complementar e isolada da edificação principal.

? Quais os tipos de projetos que necessitam de aprovação?

6 Construção: conjunto de obras necessárias para o surgimento de uma nova edificação

6 Modificação: conjunto de obras que tem por finalidade alterar paredes internas e externas, deslocar, abrir, aumentar, reduzir ou suprimir vãos, sem que haja

acréscimo da área construída.

6 Reforma: E todo serviço executado visando melhora de uma edificação sem alterar interna ou externamente as suas características.

6 Acréscimo da Área: aumento de área ocupada por uma edificação sem que haja demolição de grande porte.

SEÇÃO 4

Tecnologia da Construção Civil

? Como é controlada a qualidade no setor da construção civil?

O Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade na Construção e do Habitat (PBQP-H) está estruturado na forma de projetos que pretendem atingir um problema

específico da área de qualidade. Tem suas ações no PBQP-H estabelecidas em um objetivo geral que é:

“Apoiar o esforço brasileiro de modernidade pela promoção da qualidade e produtividade do setor da construção habitacional, com vistas a aumentar a competitividade de bens e serviços por ele produzidos, estimulando projetos que melhorem a qualidade do setor”.

Esta meta está baseada na característica principal do PBQP-H que é o combater a não-conformidade intencional às normas técnicas de produtos, praticada por fornecedores e/ou construtores. Seus objetivos específicos são:

• estimular o inter-relacionamento entre agentes do setor;

• promover a articulação internacional com ênfase no cone sul;

• coletar e disponibilizar informações do setor e do PBQP-H;

• fomentar a garantia de qualidade de materiais, componentes e sistemas construtivos;

• fomentar o desenvolvimento e a implantação de instrumentos e mecanismos de garantia de qualidade de projetos e obras;

• estruturar e animar a criação de programas específicos visando a formação e a requalificação de mão-deobra em todos os níveis;

• promover o aperfeiçoamento da estrutura de elaboração e difusão de normas técnicas, códigos de práticas e códigos de edificações;

• combater a não conformidade intencional de materiais, componentes e sistemas construtivos;

• apoiar a introdução de inovações tecnológicas;

• promover a melhoria da qualidade de gestão nas diversas formas de projetos e obras habitacionais.

? O que significa a Terraplenagem?

Apesar de muitas pessoas confundirem, o termo correto é terraplenagem e não terraplanagem, como muito se ouve no dia-a-dia. Muitos fazem esta confusão por acharem que a palavra deriva de planagem, ou seja, deixar o terreno plano. Porém, o termo correto vem de plenagem, ou seja, completar, deixá-lo pleno.

A terraplenagem é uma das etapas de uma obra e que consiste em 3 fases distintas:

- 1ª) a escavação;
- 2ª) o transporte;
- 3ª) o aterro.

Esta etapa da obra é aplicada para o preparo do terreno para que nele sejam executadas as edificações. Além do uso comum como preparo do terreno para receber uma edificação, a terraplenagem também é muito conhecida e usada em obras de estradas e barragens. Nestas obras o

simplex e a escavação. É muito mais amplo que o de uma simples escavação. É muito mais amplo que o de uma simples escavação. É muito mais amplo que o de uma simples escavação.

Os tipos de terraplenagem podem ser os seguintes:

6 Manual: dizemos que o movimento de terra é manual quando executado pelo homem através das ferramentas: pá, enxada e carrinho de mão.

6 Motorizado: quando são usados para o transporte, caminhão ou basculante, sendo que o desmonte ou a escavação poderá ser feita manualmente ou por máquinas.

6 Mecanizado: quando a escavação, carregamento e transporte é efetuado pela própria máquina.

6 Hidráulico: quando o veículo transportador de terra é a água. Por exemplo, dragagem. O movimento de terra mecanizado é utilizado em obras industriais de desenvolvimento horizontal.



Quais os elementos que constituem a estrutura da obra?

Conforme você já estudou no conceito de Projeto Estrutural, a estrutura de uma obra é composta por três elementos – lajes, vigas e pilares – sendo construídos de modo a se interligarem. Podemos resumir suas funções como sendo a de manter o equilíbrio de uma edificação, porém, analisaremos as funções de cada um desses três elementos:

1) LAJES

As lajes são áreas planas limitando os andares e suportando os revestimentos de pisos. Suas duas principais fun-

ções são:

Função de resistência, pois suportam seu peso próprio e as sobrecargas que poderão ser aplicadas nela;

Função isolamento, pois as lajes isolam térmica e acusticamente os diferentes andares.



Quanto aos tipos de lajes, podemos classificá-las em dois grandes grupos:

6 As tradicionais, ou moldadas in loco, que são aquelas que feitas na obra e na devida posição onde permanecerão após o término da obra.

6 As pré-moldadas, ou seja, elas são pré-fabricadas para posteriormente ocuparem sua devida posição numa edificação. Essa pré-fabricação pode ainda ser total ou parcial.

2) VIGAS

As vigas são elementos estruturais que possuem uma das três dimensões muito maior que as outras duas, ou seja, possui uma das dimensões mais comprida em relação

Essa dimensão maior, mais comprida estará sempre na posição horizontal, pois caso esteja na posição vertical, seria um pilar ao invés de viga. As vigas servem para sustentar as lajes e/ou a cobertura ou outras cargas como paredes, sendo que está sustentação também está apoiada nos pilares. Assim, as vigas transferem os esforços que chegam nela (peso da laje, das paredes, etc) para os pilares. Existem diversos tipos e formatos de vigas, sendo que o formato mais econômico é o de seção quadrada, pois teremos a melhor simetria para a distribuição das armaduras e usarmos formas de mesmo tamanho.

Além desse formato, podemos ter seções com diversos outros formatos, porém a maior preocupação quanto à escolha do formato, seria para executarmos estas peças e o custo que também se torna mais alto devido às formas que devem ser utilizadas. Em relação aos tipos, também podem ser divididas conforme sua fabricação:

6 pré-moldadas

6 moldadas in loco

Podemos também classificá-las conforme a sua função, as vigas Baldrame por exemplo, são aquelas que são usadas na base da edificação, servindo para a sustentação das paredes que são executadas sobre a mesma.

3) PILARES

Como citamos anteriormente, os pilares são muito semelhantes às vigas, porém, estes encontram-se na posição vertical e recebem os esforços que chegam das vigas. Assim continuam com o processo de transferência de esforços passando-os agora para a fundação da obra. Os tipos de pilares são análogos aos tipos de vigas e assim, classificam-se como tal. Fundação ou Alicerce. Conjunto

de estacas e sapatas responsável pela sustentação da obra.



VOCÊ SABIA?

Os elementos estruturais que você aprendeu (lajes, vigas e pilares) são armados estruturalmente com seções de aço. Ou seja, no interior dessas peças, geralmente de concreto, devemos implantar barras de aço por questões estruturais, pois o concreto é um material bastante resistente à compressão, porém, pouco resistente à tração. É aí que entram as barras de aço, pois estas possuem ótima

resistência à tração. Além disso, também encontramos estruturas, principalmente como vigas e pilares, feitas de outros materiais, como madeira ou somente aço.

/ cm 2
Área
0 cm 2

O que se entende por Resistência dos Materiais ?

A resistência dos materiais é o ponto mais importante a se levar em consideração na construção e na estrutura de uma obra. Vários requisitos de resistência também influem na escolha dos materiais de construção de outros

componentes da edificação.



EXEMPLO:

Um piso não pode deformar-se sob ação de cargas e o material o telhado não pode envergar. Os materiais precisam agüentar os esforços impostos pela ocupação normal do prédio. De outros materiais da obra, pode ser exigida durabilidade, em lugar de resistência:

6 O material do telhado deve poder se acomodar aos movimentos do prédio.

6 Um vedante deve poder se dilatar e contrair, para manter obturada a junta que ele veda.

6 Um adesivo deve acompanhar os movimentos térmicos dos materiais que ele liga.

Para qualquer material de construção, portanto, devem ser conhecidas as características de tensão e deformação,

incluindo quaisquer alterações que possam ocorrer devido à ação de tensões e deformações ao tempo.



EXEMPLO:

Se uma amostra de um certo material apresentar um limite de resistência à tração igual a 4.500 Kg/cm², o projetista deverá admitir que todas as remessas desse tipo de material apresentarão, no mínimo, essa resistência à tração. Essa previsibilidade é certamente assegurada para materiais industrializados, tais como os metais e os plásticos. Mas é menos segura no que se refere à madeira – a não ser que esta seja cuidadosamente selecionada e classificada – e muito incerta no que diz respeito à pedra, cuja qualidade pode variar de acordo com as diversas áreas de uma pedreira, dependendo também da profundidade da qual a pedra é extraída. Embora na linguagem comum as palavras tensão e deformação sejam frequentemente confundidas, cada uma delas tem seu significado específico.



EXEMPLO:

Consideremos o caso de um pontalete de madeira, de seção de 10 x 10 cm e comprimento de 2,5 m suportando uma carga de compressão igual a 180 quilos.

A tensão no pontalete é igual à carga dividida pela seção transversal sobre a qual a carga se distribui:

Tensão C arg a 180 Kgf
1,80 Kgf

São possíveis apenas três tipos de Tensões:

TENSÃO DE TRAÇÃO;
TENSÃO DE COMPRESSÃO;
TENSÃO DE CISALHAMENTO.



PARA REFLETIR:

A força ou a tensão de cisalhamento tende a cortar o ma-

terial em duas partes quando se aplica uma força perpendicular ao plano da seção transversal, como acontece com uma chave de parafusos ou uma chave inglesa. A resistência dos materiais ao cisalhamento é menor que sua resistência à tração ou à compressão, para a maioria dos materiais, especialmente para materiais quebradiços como o concreto. Para a maioria dos materiais – especialmente para materiais quebradiços como o concreto – a resistência à tração é menor do que à compressão. Acompanhando qualquer tensão há sempre alguma deformação (variação de dimensão) do elemento carregado.

Os materiais podem se deformar por esforços que não sejam de tensão. Se o material sofrer uma elevação de temperatura, ele se dilatará. Essa deformação térmica é supostamente reversível, anulando-se quando a temperatura volta ao nível normal. Mas isso nem sempre acontece.

Quando se retira a tensão de um material, são possíveis dois tipos de comportamento para a deformação:

ELASTICIDADE: quando o material pode voltar à sua dimensão e forma originais. A deformação desaparece quando cessa a tensão. Os materiais quebradiços são necessariamente elásticos.



EXEMPLO:

São materiais elásticos típicos: o vidro a baquelite e as borrachas.

PLASTICIDADE: o material pode permanecer deformado permanentemente, após o desaparecimento da tensão.



EXEMPLO:

Próprio na argila úmida, no concreto antes do endurecimento e na película de polietileno.



Como se chama a capacidade de deformação de um material ?

Chamamos de Ductilidade, a capacidade que o material tem de se deformar, que se pode estirar ou comprimir sem se romper ou quebrar; elástico, flexível, moldável. Muitos materiais são elásticos sob condições de baixa

tensão, mas plásticos em níveis de tensão mais elevados.

EXEMPLO:

A película de polietileno é dúctil, mas o vidro não o é.



Como podemos explicar a impermeabilização?

Entende-se por impermeabilização a operação pela qual se aplica material impermeabilizante em uma superfície, para evitar a infiltração de água na mesma.



Qual a diferença entre materiais impermeabilizantes e materiais vedantes?

6 Impermeabilizantes: são compostos destinados a impermeabilizar as superfícies dos materiais contra a penetração de água.

6 Vedantes: são materiais usados para obturar juntas de edifícios ou de pavimentações, e que se dilatam ou contraem com o movimento da junta. Essas juntas poderão ser de dilatação, juntas entre vidros e respectivos caixilhos e as juntas de paredes de vedação (paredes que suportam somente o próprio peso).

Caixilhos: Molduras feitas nas janelas e portas, para colocação de vidros; parte de vidros numa guarnecida de janela ou porta.

Os materiais para calafetagem são menos extensíveis que os vedantes, sendo usados em aplicações menos críticas. Os vedantes usados em vidraças são, fundamentalmente, materiais amortecedores que retêm os vidros nos caixilhos, de forma que o movimento destes não seja transmitido àqueles. Usualmente consideramos como impermeabilizante um material líquido que adere a uma superfície para protegê-la contra a penetração de umidade. Camadas de misturas asfálticas são largamente empregadas como impermeabilizantes em edificações, postes e docas, para protegê-los da água e do apodrecimento.



O que é a impermeabilização contra a umidade?

Impermeabilização contra a umidade significa aplicação de asfalto sem reforço a uma superfície de concreto ou de

alvenaria, geralmente abaixo do nível do solo e pouco exposta à ação da água.



E a impermeabilização contra a água?

Impermeabilização a água é a aplicação, em tais superfícies, de asfalto misturado com fibras, para prevenir a penetração de umidade sob condições de pressão acima da atmosférica. Os impermeabilizantes asfálticos para tais fins são aplicados com brocha ou revólver.

Brocha: Tipo de pincel grande para caiar ou para pintura

ordinária, geralmente de seção retangular.

Revólver: Tipo de pistola, utilizada na construção civil, para injetar algum tipo de material líquido.

Na impermeabilização a água, pode ser utilizada, como na construção civil, para injetar reforço, de 3 a 4 mantas de fibras de vidro em condições de elevada pressão de água subterrânea. algum tipo de material líquido. Impermeabilizantes transparentes, feitos à base de silicone e empregados na impermeabilização de alvenarias, não mudam a aparência das paredes.



O que podemos entender por Dilatação?

A dilatação é o aumento do volume dos corpos, principalmente a partir da ação do calor. A resultante da dilatação é o aumento de dimensão. Os projetos de engenharia e arquitetura trabalham com previsões de dilatação dos materiais e dos elementos envolvidos numa estrutura de construção. As variações de temperatura são causadoras da dilatação e contração dos materiais de construção. Isso nem sempre é grave, exceto quando há uma dilatação diferencial resultante das diferenças entre os coeficientes de dilatação térmica dos materiais.

Coeficiente: Número ou letra que, colocado à esquerda de uma quantidade, indica quantas vezes esta entra como parcela; multiplicador algébrico.



EXEMPLO:

A tampa de alumínio de um ar condicionado está fixada a uma lâmina de pedra. Dificilmente se encontrariam dois materiais com coeficientes de dilatação tão diversos um do outro (a relação entre eles é de 5:1). Daí decorre a deformação do alumínio, cujo coeficiente térmico é maior. Analogamente, as lâminas de alumínio para proteção dos terraços de cobertura dilatam-se mais do que o asfalto, e no projeto de cobertura é necessário que se leve em conta essa diferença.

A lista abaixo fornece a dilatação térmica de alguns materiais, em mm/m de comprimento, para uma variação de temperatura de 38°C:

Tijolo 0,30

Aço 0,60

Vidro 0,45

Concreto 0,55

Alumínio 1,22

Vinil 3,00

Deve-se observar a semelhança entre as dilatações térmicas do aço e do concreto. O concreto armado com alumínio seria viável somente se as variações de temperatura fossem insignificantes e, naturalmente, se o concreto não corresse o alumínio.



Como podemos explicar o significado de Conforto Ambiental?

A construção civil vem buscando a melhoria contínua dos ambientes construídos no que se refere ao conforto humano. Nos ambientes de uma edificação, tem-se notado uma evolução em basicamente quatro áreas referentes ao conforto ambiental:

- conforto térmico;
- acústico;
- lumínico;
- ergonômico.

Assim, na elaboração de um projeto, o projetista deve ter em mente: a importância da orientação solar; o dimensionamento adequado das aberturas de ventilação e ilumi-

nação e, a escolha dos materiais, de modo a proporcionar um determinado tipo de clima.

A escolha da opção correta para cada um destes itens, contribuirá para a melhoria do conforto ambiental e consequentemente para a racionalização no uso de equipamentos de climatização destes ambientes, na redução do consumo energético, enfim, na preservação dos recursos naturais.



SAIBA MAIS

NOÇÕES DE CONFORTO TÉRMICO - ENERGIA E VIDA

Na natureza, os vegetais transformam a energia solar em energia química através da fotossíntese, sendo esta facilmente assimilada pelos animais. A matéria viva animal é, portanto, um reservatório de energia química que é liberada sob a forma de energia cinética (mecânica, calorífica ou mesmo elétrica e luminosa), verificando-se nesse processo a perfeita equivalência entre a energia química consumida e a soma das energias libertadas.

Desta forma, a vida vegetal e a vida animal se completam, estabelecendo-se entre a matéria viva e o mundo externo uma verdadeira circulação de energia solar, responsável por toda atividade terrestre.

Seja qual for o modo pelo quais os organismos animais transformam a energia química dos alimentos, o que sabemos ao certo é que tudo se passa como se houvesse simplesmente a combustão das substâncias ingeridas e que o resultado final é a excreção dos produtos da oxida-

ção e, energeticamente falando, uma produção de trabalho e calor.

Resulta daí que os organismos animais são verdadeiras fontes de calor, necessitando, para desenvolverem sua atividade vital, um desnível térmico em relação ao meio externo. A energia produzida pelo organismo humano na unidade de tempo, a qual pode ser avaliada facilmente em função do oxigênio consumido na respiração, depende de diversos fatores:

- natureza, constituição, raça, sexo, idade, peso, altura;

- clima, habitação e vestuário;
- saúde, nutrição e atividade.

A energia mínima consumida pelo organismo humano por m² de superfície do corpo, a qual é obtida quando o indivíduo está em jejum de 12h, em repouso absoluto, deitado, normalmente vestido (sem agasalhos), em ambiente a uma temperatura tal que não sinta frio nem calor, recebe o nome de metabolismo básico (ou basal). O metabolismo humano varia com a idade, durante a digestão, nos estados patológicos, em condições ambientes adversas (tanto de frio como de calor) e com a atividade.

Animais de temperatura constante (homeotérmicos), como o homem, possuem uma temperatura do corpo que se mantém constante, independente de suas variações, necessitam manter a sua temperatura do corpo em, por exemplo, no homem, 37°C, aproximadamente.

Nestas condições, as trocas de calor efetuadas pelo corpo humano não podem ser feitas exclusivamente na forma de calor sensível.

Quanto mais elevada for a temperatura exterior, maior será a parcela de calor liberada na forma latente e maiores capacidades de evaporação do ambiente se tornam necessárias a fim de que o equilíbrio homeotérmico possa ser atingido.

A zona de conforto, determinada para o Brasil tem como limites de temperaturas efetivas, de 22°C a 26°C. Num projeto arquitetônico completo não podemos esquecer de atingir o mais próximo destes valores ideais de conforto térmico, através de aberturas bem localizadas e dimensionadas; localização em relação à incidência solar ou mesmo através da instalação de um sistema de acondicionamento de ar.



RESUMO

Nesta unidade você estudou sobre as instalações num projeto arquitetônico, os diversos tipos de projetos e serviços de Engenharia, as formas de zoneamento e a tecnologia utilizada na Construção Civil. Vamos rever um resumo dos principais tópicos:

O combate à não-conformidade intencional às normas técnicas na fabricação de materiais e componentes para a construção civil é um dos principais eixos do PBQP.

Um Projeto de Fundações deve conter, no mínimo, os seguintes itens:

- Locação dos elementos da fundação, como: sapatas, blocos, radiers, estacas, tubulões, etc.
- Especificações dos materiais usados em cada elemento estrutural, como: aço, cimento, agregados e aditivos.
- Detalhamento dos elementos.

É o projeto estrutural que definirá a quantidade, locação, dimensão e materiais constituintes dos elementos estruturais como: vigas, pilares e lajes.

Um projeto de arruamento deve conter os seguintes dados:

- Perímetro da Área da Gleba a ser Loteada.

- Curvas de Nível de metro em metro, dando a exata noção da topografia da área. Os principais elementos a serem identificados, ao vistoriar-se uma área para o loteamento ou lote são: verificar as condições da área, no que se refere à limpeza, benfeitorias existentes, condições dos limites do terreno.

Os efeitos do zoneamento no projeto proposto devem ser considerados antes que a propriedade seja comprada. O aproveitamento de um terreno tem também

Manutenção e conservação das edificações. O Código de Obras de muitos municípios estabelece regras para a manutenção dos processos de parcelamento ou aproveitamento de terrenos. A posição de um lote, a chamada orientação verdadeira em virtude da incidência do sol, influencia no valor do lote.

O imóvel só pode ser ocupado depois da concessão do Habite-se.

A terraplenagem é a etapa da obra que prepara o terreno para que nele sejam executadas as edificações.

Além do uso comum como preparo do terreno para receber uma edificação, a terraplenagem também é muito conhecida e usada em obras de estradas e barragens. A resistência dos materiais é o ponto mais importante a se levar em consideração na construção e na estrutura de uma obra. Os materiais precisam agüentar os esforços impostos pela ocupação normal do prédio.

De outros materiais da obra, pode ser exigida durabilidade, em lugar de resistência. O material do telhado deve poder se acomodar aos movimentos do prédio. A resistência dos materiais ao cisalhamento é menor que sua resistência à tração ou à compressão, e para a maioria dos materiais – especialmente para materiais quebradiços como o concreto – a resistência à tração ou à compressão, e para a maioria dos materiais – especialmente para materiais quebradiços como o concreto – a resistência à tração é menor do que à compressão. A palavra Ductilidade implica na capacidade do material se deformar. A dilatação é o aumento do volume dos corpos, principalmente a partir da ação do calor. Os projetos de engenharia e arquitetura trabalham com previsões de dilatação dos materiais e dos elementos envolvidos numa estrutura de construção. As variações de temperatura são causadoras da dilatação e

contração dos materiais de construção.



REFERÊNCIAS

CARDÃO, Celso. Técnicas de Construções I e II. Belo Horizonte: Arquitetura e Engenharia, 1969.
COSTA, Enio Cruz da. Física Aplicada à Construção – Conforto Térmico. São Paulo: Ed. Edgar Blucher, 1974.
NEIZEL, L. Desenho Técnico para a Construção Civil. São Paulo: E.P.U. 1979.

OBERG, Lamartine. Desenho Arquitetônico. 21ª ed. Rio de Janeiro: ao Livro Técnico. 1976.

PATTON, W.J. Materiais de Construção para Engenharia Civil. São Paulo: EDUSO, 1978.

RAIMUNDO, Celso & ALMEIDA, W.C. Dicionário Imobiliário. Florianópolis: Ed. Imobiliária, 2002.

RIBEIRO, Benedito. Manual do Técnico em Transações Imobiliárias. Goiânia: Ed. AB. 1987.

SILVA, Eurico de Oliveira e ALBIERO, Evando. Desenho Técnico Fundamental. São Paulo: Editora Pedagógica e Universitária. 1977.



ANEXOS:

1) Projeto Elétrico;

2) Projeto Hidráulico:

Ceter – Instituto do Corretor

Desenho Arquitetônico e Noções de Construção Civil 65

3) Projeto Sanitário:

Ceter – Instituto do Corretor

Desenho Arquitetônico e Noções de 66 Construção Civil



GLOSSÁRIO:

ABÓBADA – Cobertura encurvada, geralmente construída com pedras, concreta ou tijolos que se apoiam uns nos outros, de modo a suportar o seu próprio peso e as cargas externas flutuantes. Todo teto côncavo pode ser chamado de abóbada. Cobertura encurvada.

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas.

ACLIVE – Quando o terreno se apresenta em subida em relação à rua; ladeira, vista de baixo para cima.

AFASTAMENTO – Distância entre bloco construído e os limites de lote. O mesmo que recuo.

AGRIMENSURA – Medição de superfície dos terrenos na qual o arquiteto se baseia para executar seu trabalho.

ÁGUA DE TELHADO – Cada uma das superfícies em plano inclinado da cobertura.

ALICERCE – Fundação ou base de alvenaria enterrada que sustenta a obra.

ALVENARIA – É o conjunto dos elementos aplicados na composição de muros, paredes ou alicerces: alvenaria de tijolo, de pedra, etc.

ARCADA – Local com arcos ao longo.

ARGAMASSA – Mistura proporcional de cimento, areia e cal, usada para assentar tijolos e revestir alvenaria.

AREIA – Partículas de rocha em desagregação que se apresentam em grãos mais ou menos finos, nas praias, leito de rios, desertos, etc. Parte constituinte dos solos cujas partículas têm diâmetros compreendidos, aproximadamente, entre 0,02 mm e 2 mm. Agregado miúdo que entra na composição dos concretos e argamassas, na regularização ou nivelamento de terrenos.

A.R.T. – Anotação de Responsabilidade Técnica.

BALAÚSTRE – Pequena coluna ou pilar em metal, madeira, pedra ou alvenaria que, alinhada lado a lado, forma a balaustrada - estrutura de sustentação de corrimões e

guarda-corpos.

BALDRAME – Designação genérica dos alicerces de alvenaria. Conjunto de vigas de concreto armado que corre sobre qualquer tipo de fundação. Peças de madeira que se apóiam nos alicerces de alvenaria e que recebem o vigaamento do assoalho.

BASCULANTE - Nome de portas ou janelas dotadas de um eixo horizontal sobre o qual giram até atingirem a posição perpendicular em relação ao batente ou à esquadria.

BAY - WINDOW – Janela de três faces, instalada no nível térreo, projetada para fora do prumo da construção.

BRECHA – Brecha ou fenda que se abre no material da parede externa, provocando a ação da chuva sobre as telhas dos beirais podem ser sustentadas por mãos francesas.

BOLEADO – Acabamento abaulado no contorno da superfície de madeira, pedra, plástico ou metal.

BRITA – Pedra fragmentada.

CAIBRO – Peça de madeira com secção quadrada que sustenta ripas de telhados ou tábuas de assoalhos.

CAIXA DE ESCADA - Nas construções, o espaço vertical destinado à escada.

CAIXILHO - Parte da esquadria que sustenta e garante o vidro.

CAL – Material indispensável ao preparo das argamassas. É obtida a partir do aquecimento da pedra calcária a temperaturas próximas a 1000°C, processo que resulta no aparecimento do monóxido de cálcio (CaO) e ganha o nome de cal virgem.

CALEFAÇÃO – Qualquer sistema de aquecimento para interiores.

CEPO – Tronco de madeira.

CIMENTO – Substância em forma de pó fino, obtida da moagem, após a coação no forno a uns 1000°C, de rochas calcárias com 30% a 40% de argila; elemento de união ou aglomerante; alicerce. Substância que une ou liga os diversos componentes de uma rocha clástica.

CLAPBOARD SIDING – Um tipo de revestimento externo para paredes, feito com tábuas sobrepostas de madeira, característico do Early American, estilo dos colonizadores dos EUA.

CLARABÓIAS – Abertura no alto da construção fechada por vidro ou outro material transparente, criada para levar iluminação e/ou ventilação naturais aos ambientes sem

janelas.

COLUMNA – Elemento estrutural de sustentação, de secção cilíndrica, que pode apresentar diversas formas e ser feito de pedra, alvenaria, madeira ou metal.

CONCRETO – Mistura proporcional de cimento, areias, pedra e água utilizada em estruturas aparentes ou não.

CONCRETO ARMADO – É a associação do concreto às armações de ferro.

CONTRAPISO – Camada de 4 a 6 cm de cimento e areia aplicada para nivelar o piso antes de receber o acabamento.

CORTE – Desenho que apresenta uma construção sem as paredes externas, deixando à mostra uma série de detalhes como: pé-direito, divisões internas, comprimentos, escadas, etc.

COTA – Toda e qualquer medida expressa em plantas arquitetônicas.

CREA – Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia.

CUMEEIRA – Arremate ou finalização do encontro das telhas nos vértices da cobertura; parte mais alta do telhado onde acontece o encontro das superfícies inclinadas (águas).

DECK – Piso feito de madeira ripada, ideal para circundar piscinas ou banheiras.

DECLIVE – Quando o terreno se apresenta em descida em relação à rua; ladeira vista de cima para baixo.

DEMÃO - Cada uma das camadas de tinta ou qualquer outro líquido sobre uma superfície.

DESATERRO - Local de onde se retirou um volume de terra; desterro.

DILATAÇÃO – aumento de dimensão. Aumento do volume dos corpos, principalmente a partir da ação do calor. Os projetos de engenharia e arquitetura trabalham com previsões de dilatação dos materiais e dos elementos envolvidos numa estrutura de construção.

DRENO – Sistema de tubos ou dutos subterrâneos que escoam a água de terrenos alagadiços.

EDÍCULA – Construção complementar à principal, onde, geralmente, ficam instalados a área de serviços, as dependências de empregados ou o lazer.

ELEVAÇÃO – Representação gráfica de uma fachada em plano ortogonal, sem profundidade ou perspectiva.

EMBOÇO – Primeira camada de argamassa nas paredes. Feito com areia grossa, não peneirada.

ESCALA – É a relação que permite transformar uma distância medida no terreno em sua homóloga no desenho e vice-versa. Linha graduada, dividida em partes iguais, que indica a relação das dimensões ou distâncias, marcadas sobre um plano com as dimensões ou distâncias reais.

ESPELHO D'ÁGUA – Pequeno tanque dentro ou fora de casa, onde a água reflete o que estiver a sua volta.

ESPIGÃO – Cumeeira; pedras, tijolos ou telhas inclinados que coroam a parte superior do telhado; linha de cumeeiras; divisor das águas mestras do telhado; peça de madeira que sai do encontro dos fechais no ângulo ou

canto de um edifício.

FACHADA – Nome de cada face de uma construção. A de frente é denominada fachada principal, e as demais: fachada posterior ou fachada lateral.

FERRAGEM – Certa quantidade de ferro, pronto ou preparado, para uso na construção de uma edificação. Conjunto de peças de ferro necessário a uma construção: fechaduras, dobradiças, cremonas, puxadores, etc., para janelas, portas e portões.

FIADA – Fileira horizontal de pedras ou de tijolos de mesma altura, que entram na formação de uma parede.

FISSURA – Trinca superficial no concreto ou na alvenaria.

FUNDAÇÃO – O mesmo que alicerce.

GABARITO – Marcação feita com fios nos limites da construção antes que a obra tenha início; o encontro desses fios assinala onde ficarão os pilares.

GRANILITE – Revestimento contínuo para pisos e paredes, executando in loco, à base de argamassa de cimento e pó ou fragmentos de mármore. A cor do cimento (natural, branco ou pigmentado) define a cor do granilite.

GRANZER – Madeira embutida no contrapiso sobre o qual são afixados os tacos ou tábuas corridas.

GUARDA-CORPO – Grade ou balaústrea de proteção usadas em sacadas, balões, escadas, mezaninos, etc.

HABITE-SE – Documento emitido pela prefeitura para permitir que uma casa seja habitada.

IMPERMEABILIZAÇÃO – A aplicação de recursos que impedem a infiltração de água nas partes de uma construção.

INCHAMENTO – Aumento de volume sofrido pela areia quando molhada.

INSOLAÇÃO – Quantidade de calor solar recebida por uma construção.

JIRAU – Estrado ou laje em piso à meia altura que permite a circulação de pessoas sobre ele e abaixo dele. Não confundir com mezanino ou meio-piso.

LADRÃO – Cano ou orifício de escoamento, situado na parte superior de pias ou reservatórios de água, que evita o transbordamento de excesso.

LAJOTA – Pequena laje de concreto, de cerâmica ou de pedra usadas na pavimentação de pisos de jardim, passeios, etc.

LENÇOL FREÁTICO – Ponto onde se acumulam as águas subterrâneas.

LONGARINA – Viga de sustentação disposta segundo o comprimento de uma estrutura. Nela se apóiam os degraus de escadas, pisos elevados, etc.

MANILHA – Tubo de barro, de grandes dimensões, instalado no subterrâneo para conduzir águas servidas.

MÃO FRANCESA – Elemento estrutural inclinado que liga um componente em balanço à parede, diminuindo o vão livre no pavimento inferior; numa série de tesouras, os suportes oblíquos que ligam as extremidades inferiores com a cumeeira; escora.

MARCO – Peça que compõe a janela ou a porta, em que

se fixa no vão para guarnecê-la, e no qual se prendem as dobradiças. Elemento de concreto que se fixa no solo, em local protegido, no qual se grava ou coloca a cota de referência de um determinado levantamento topográfico. Sinal de demarcação de terras.

MEIA-ÁGUA – Telhado com apenas uma água, um só plano inclinado.

MEIA-PAREDE – Atualmente refere-se às paredes baixas usadas como divisórias ou efeitos trabalhados na parte inferior as paredes; parede feita com meio tijolo.

MEIO-TIJOLO – Parede de espessura correspondente à

largura de um tijolo assentado pelo comprimento.

MEZANINO – Piso intermediário que interliga dois pavimentos; piso superior que ocupa uma parte da construção e se volta para o nível inferior com o pé-direito duplo.

MOSAICO – Trabalho executado com caquinhos de vidro ou pequenos pedaços de pedras e de cerâmicas engastadas em base de argamassa, estuque ou cola.

NICHO – É uma cavidade ou reentrância nas paredes, destinada a abrigar um armário ou prateleiras. É comum na composição de bares ou na exposição de obras de arte.

PAISAGISMO – Estudo da preparação e da composição

da paisagem. Se trata de um complemento à arquitetura, que se preocupa com o ambiente que a arquitetura atinge até o forro.

PARAPEITO – Proteção que chega até a altura do peito em terraços, sacadas, mezaninos. Diferencia-se do guarda-corpo por se tratar de elemento inteiro, sem grades ou balaústres.

PASSEIO – Parte de um logradouro destinada ao trânsito ou à circulação de pedestres.

PÁTINA – Oxidação natural ou artificial que confere um aspecto envelhecido aos objetos e superfícies.

PBQP-H – Sigla do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade na Habitação.

PÉ-DIREITO – Altura de um ambiente medida do piso ao teto.

PERFIL – Representação gráfica do corte transversal ou horizontal de uma construção.

PERSPECTIVA – Representação gráfica tridimensional de fachadas e ambiente.

PILAR – Elemento estrutural vertical de seção quadrada ou poligonal, feito em concreto, madeira ou alvenaria.

PILASTRA – Pilar de quatro faces onde, uma delas está anexada ao bloco construtivo.

PLANO INCLINADO – Rampa, elemento vertical de circulação.

PLANTA BAIXA – Representação gráfica de uma construção, onde cada ambiente é visto de cima, sem telhado.

PLATIBANDA – Mureta de alvenaria maciça ou vazada ou de concreto, que contorna a cobertura, para esconder a calha, parte do telhado ou servir de ornamento à fachada de uma edificação.

PREFEITURA – Edifício sede da autoridade municipal.

PRUMO – Barbante com um peso usado na marcação de

linhas onde pilares serão erguidos. Manter o prumo significa não deixar que as estruturas saiam da verticalidade marcada pelo prumo, evitar que se entorçam.

QUIOSQUE – Pequeno elemento em madeira, geralmente com cobertura em fibras naturais, ideal para a composição de jardins e áreas de lazer.

REBARBA – Excesso de massa que escapa ao se comprimir os tijolos durante o assentamento; aspereza numa superfície qualquer depois de desbastada.

REBOCO – Massa utilizada no revestimento de paredes. Quando feita com areia não peneirada recebe o nome de

emboço; se feita com areia fina é denominada massa fina. REJUNTE – Fechar com argamassa, plástico, metal, madeira, etc. as juntas da alvenaria ou as frestas entre os materiais de acabamento.

RESPIRO – Pequena abertura que favorece a ventilação em armários, depósitos, tubulações, etc.

REVESTIMENTO – Camada de espessura diversa com que se recobre ou protege uma superfície qualquer de uma construção, podendo ser de cimento, madeira, ladrilhos cerâmicos ou hidráulicos, asfalto e azulejo. Designação genérica dos materiais que são aplicados sobre as superfícies toscas e que são responsáveis pelo acabamento.

RUADE, PUNTO DE ENCONTRO DE PROTEÇÃO – Ponto de encontro das cerâmica, pedra, mármore, etc.

RUFO – Elemento que garante os pontos de encontro entre telhados e paredes, evitando infiltração de água pluvial na construção.

SAIBRO – Solo arenoso de cor avermelhada ou amarelo-escuro. Pode ser usada na composição de argamassas.

SANCA – Moldura, normalmente em gesso, instalada no encontro entre as paredes e o teto. Pode ter diversos formatos e ainda embutir ou não a iluminação.

SAPATA – Num alicerce, a parte inferior a mais larga; peça de madeira disposta sobre o pilar e que recebe todo o peso sobre si; peça em ferro colocada sobre a estaca, facilitando sua cravação.

SEIXO ROLADO – Pedra arredondada, encontrada no leito de rios, muito usada em arquitetura e decoração.

SHINGLE – Cobertura feita com telhas de madeira, típica dos Estados Unidos no século XIX.

SOLEIRA – A parte inferior do vão da porta no solo. Também designa arremate na mudança de acabamento de pisos, mantendo o mesmo nível, e nas portas externas, formando um degrau na parte de fora.

SONDAGEM – Perfuração no terreno para verificação de sua natureza geológica, de lençóis de água, de jazidas, etc.

TALUDE – Rampa, escarpa. Volume inclinado de terra, coberto por grama, que atua como muro de arrimo, impedindo o desmoronamento do solo.

TERÇA – Viga em madeira cuja função é sustentar os caibros do telhado.

TERRAÇO – Cobertura plana de uma casa ou edifício; ambiente descoberto anexo a uma construção em

qualquer um de seus pavimentos.

TERRAPLENAR – Preencher um espaço com terra até que atinja o nível desejado.

TESOURA – Armação do telhado em formato triangular que vence grandes vãos, sem o auxílio de paredes.

TESTADA – Linha que coincide com o alinhamento do logradouro e destinada a separá-lo da propriedade particular; parte da rua ou estrada que está à frente de uma edificação; testeira.

TEXTURA – Efeito plástico. Massa, tinta ou qualquer material empregado para revestir uma superfície, deixa

do-a áspera, crespa.

TOPOGRAFIA – Análise detalhada e reprodução gráfica de um terreno, incluindo aclives, declives e irregularidade, para direcionar a implantação.

TÚNEL – Galeria subterrânea construída para dar passagem a uma via de comunicação.

UM TIJOLO – Paredes de espessura correspondente ao comprimento de um tijolo assentado no sentido da largura. Usado normalmente em paredes externas.

VERGA – Peça colocada, superior e horizontalmente, em um vão de porta ou janela, apoiando-se sobre as ombreiras em suas extremidades.

VIGA – Elemento estrutural horizontal que pode ser

ZARCÃO – Óxido salino de chumbo. É usado como primeira demão na pintura de peças metálicas a fim de protegê-las.



EXERCÍCIOS

Desenho arquitetônico

_____ que representa todas as particularidades de uma construção, projetadas numa superfície plana, que utilizam este tipo de escala é (são):

- a) Redutora
- b) Planta baixa, de situação
- c) Representação
- d) ~~Nenhuma~~ Nenhuma das respostas anteriores

2 – A finalidade dos cortes é representar e cotar:

- a) Pé-direito dos compartimentos
- b) As alturas das vergas e peitorais
- c) Níveis relativos
- d) A altura real da edificação
- e) Todas as alternativas acima estão corretas

3 – A representação gráfica de uma construção onde cada ambiente é visto de cima sem o telhado chama-se:

- a) Planta baixa
- b) Fachada
- c) Projeto arquitetônico
- d) Topografia
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

4 – Escalas Numéricas

- a) São escalas de ampliação, as recomendadas são: 2:1, 5:1, 10:1, 20:1, 100:1.
- b) Podem ser de redução e de ampliação e são chamadas de numéricas ou métricas
- c) Composta somente escala de redução para representação na planta
- d) É uma regulamentação do COFECI para as plantas de Imóveis
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

5 – Correlacione a coluna 1 com a coluna 2:

- | | |
|----------------|---|
| 1 – Pé direito | () Pequena abertura que favorece a ventilação em geral |
| 2 – Viga | () Rampa, escarpa |
| 3 – Talude | () Pilar de quatro faces |
| 4 – Pilastra | () Elemento estrutural e horizontal |
| 5 – Respiro | () A altura de um ambiente do piso ao teto |
- a) 5-3-4-2-1 b) 1-2-4-3-5 c) 3-4-1-2-5 d) 5-3-2-4-1 e) 2-4-3-5-1

6 – Dentre os materiais de grande importância nas construções destacamos a madeira, da qual, como vantagens podemos citar:

- a) Boa resistência ao tempo
- b) Facilidade ao trabalhar, transporte, manuseio e corte
- c) Custo relativamente baixo de produção e beneficiamento
- d) Ótima qualidade técnica, sendo que nula sua sensibilidade à variações térmicas



- e) Todas as alternativas acima estão corretas

7 – Os ângulos são classificados de acordo com as aberturas que representam:

- a) Ângulo “raso” ou “meia-volta”: é formado por duas semi-retas opostas
- b) Ângulo “agudo”: qualquer ângulo com medidor menos que a do ângulo reto é agudo
- c) Ângulo obtuso: qualquer ângulo maior que 90° e menos que 180°
- d) Todas as alternativas acima estão corretas
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

8 – Topografia:

- a) É a ciência que representa, pelo desenho, a configuração de terras com todas as suas características
- b) É a representação gráfica, em um plano, da configuração de terras com todas as suas características
- c) É um sistema de informações do projeto arquitetônico
- d) É a representação do comprimento dos lados perimetrais do terreno a ser edificado
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

9 – Habite-se é um (a):

- a) Autorização emitida pelo Estado para que um imóvel recém-construído ou reformado possa ser ocupado
- b) Certificado emitido pela Vigilância Sanitária em relação aos aspectos de higiene
- c) Diploma emitido ao proprietário do imóvel pela conclusão da obra
- d) Autorização emitida pelo Município para que um imóvel recém-constituído ou reformado possa ser ocupado
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

10 – Triângulos...

- a) Quanto às dimensões e ângulos de seus lados podem ser do tipo: equilátero, isósceles ou escaleno
- b) Equiláteros são aqueles que possuem apenas 2 de seus lados com a mesma medidas
- c) Isósceles são aqueles que possuem os 3 lados exatamente com as mesmas medidas
- d) São figuras geométricas que tem todos os lados com a mesma medida
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

RELAÇÕES HUMANAS ÉTICA E CIDADANIA







INTRODUÇÃO

Bem-vindo à disciplina de Relações Humanas, Ética e Cidadania que faz parte do Módulo I - Qualificação Técnica de Assistente Administrativo. Ela tem como principal objetivo fornecer-lhe conhecimentos teóricos e práticos sobre Relações Humanas, Ética e Cidadania, contribuindo, de forma eficiente e eficaz na tomada de decisão das atividades administrativas. Este material didático foi elaborado especialmente para esse curso, levando-se em consideração o seu perfil e as necessidades da sua formação. A melhoria contínua é meu objetivo, pedimos que você encaminhe suas sugestões via professor tutor ou monitor, sempre que achar interessante e oportuno. Espero que você tenha sucesso nesta caminhada e que busque sempre pesquisar e conhecer mais sobre este assunto tão vasto e importante para as organizações e para a sociedade. Uma dica importante é realizar todas as atividades sugeridas nesta disciplina e acessar com frequência o ambiente virtual de aprendizagem para trocar informações e interagir com seus colegas e tutores.

Lembre-se sempre: você não está sozinho nos seus estudos, conte com o sistema tutorial da nossa instituição sempre que precisar de ajuda ou alguma orientação.

Bons estudos!



UNIDADE 1

SEÇÃO 1:

Como a modernização e a tecnologia influenciam nas relações humanas?



Para início de conversa

A Revolução Industrial tornou as organizações maiores e mais complexas, trazendo consigo avanço tecnológico e uma visão focada para a lucratividade e produtividade, onde seres humanos já não se identificam com o produto de seu trabalho. Cada vez mais percebemos em nossos lares e local de trabalho, as amarras da tecnologia bitolando fortemente o ser humano, individualizando-o, dificultando seu contato e relacionamento com os demais, mutilando indiretamente a criatividade, a imaginação, a percepção e a espontaneidade. Estamos sujeitos à considerável manipulação e ajustamento, e é bem possível que muitas das escolhas que nos são apresentadas, são mais aparentes do que reais. O ser humano vai deixando de lado sua capacidade criadora para tornar-se a “engrenagem de uma máquina”. Parece que o ritmo das máquinas impõe um novo ritmo e um novo tempo para o ser humano.

Nas décadas finais do século XIX no Brasil, transformações econômicas e sociais propiciaram as condições necessárias para a industrialização (processo social em que a fábrica ocupa o lugar central) e para um desenvolvimento urbano acelerado. Pequenos núcleos urbanos e cidades se expandiram, enquanto novos centros urbanos se formaram; as chaminés de fábricas e conjuntos industriais os povoaram, modificando-lhes a feição pacata e imprimindo-lhes outro ritmo de atividades. Novas formas de vida surgiram ao lado de formas de viver do mundo agrário, existentes desde há muito tempo (DECCA, 1991).

O domínio das forças naturais pelos novos processos técnicos exigiu esforço coletivo e conjugado de numerosas equipes de trabalhadores, e, essas equipes estavam sempre em função de um equipamento, umas máquinas. O trabalho urbano era bastante heterogêneo; operários industriais e urbanos, trabalhadores assalariados ou independentes, operários de grandes e pequenas indústrias, de oficinas de tamanho médio ou de “fundo de quintal” (DECCA, 1991).

A atividade industrial, sempre crescente, era conduzida fundamentalmente no interior de empresas de pequeno e médio porte, ainda que as grandes fábricas existentes concentrassem o maior número de operários e a maior quantidade de capital, sendo responsáveis também pela maior parte da produção industrial. Nossa indústria

era bastante setorizada. Havia vários ramos industriais. A divisão de tarefas e a especialização pela atividade desenvolvida, eram de extrema importância para atingir uma produtividade mais acelerada.

Do artesão de “fundo de quintal” que desenvolvia as etapas para a confecção do seu produto, passou-se a subdivisões de tarefas onde cada funcionário desempenhava uma atividade específica de uma das etapas da confecção. A agilidade era cobrada pelos donos das fábricas, o homem começou a ser apenas uma das “engrenagens de uma máquina” (DECCA, 1991).

MARK1 (1960, citado por DECCA, 1991) pensador do

sistema capitalista observou em grande detalhe o trabalho que no artesanato e na manufatura “o trabalhador se servia de sua ferramenta, enquanto na fábrica ele passava a servir à máquina”. Se o trabalhador detinha antes o controle sobre o processo e as condições de trabalho, com a mecanização da produção, no sistema de fábrica, esse controle escapou de suas mãos. Na verdade, o trabalhador foi submetido e dominado por suas condições de trabalho.



Pense e Anote

O que DECCA (1991), no texto acima notou em relação ao trabalhador?

Com a fábrica houve dependência crescente do trabalho diante do capital, o qual passou a desempenhar cada vez mais funções de coerção e disciplina. É o ponto de partida para um sistema de vida associativa que exige condições psicológicas novas e compreensão do sentido da sociedade para o resultado comum.

A velocidade das técnicas leva a uma unificação do espaço, fazendo com que os lugares se globalizem. Cada local, não importa onde se encontre, revela o mundo, já que os pontos desta malha abrangente são suscetíveis de intercomunicação.



Exemplo: McDonald's, Coca-Cola, cosméticos Revlon, calças jeans Ellus, televisores Toshiba, chocolate Nestlé, tênis Reebok.... Familiaridade que se realiza no anonimato de uma civilização (ORTIZ, 1994).



Qual a questão mais vital para as empresas hoje?

Capital? Estratégia? Produtos Inovadores? Tecnologia de Ponta?

1 Karl Marx, El capital, tomo I, p. 406

Todos os itens acima são poderosos. Mas subitamente perdem a intensidade e a força quando confrontados com outro tópico: o talento humano. Nada é tão vital na agenda das empresas hoje como o talento humano. O movimento de valorização das relações humanas no trabalho surgiu da constatação da necessidade de considerar a relevância dos fatores psicológicos e sociais na produtividade.



Você sabia?

Que as bases desses movimentos foram dadas pelos es-

1949) e seu estudo de caso em psicologia: *Elton Mayo (1890-1949)* e sua influência na psicologia do trabalho. Como consequência passou-se a valorizar as relações humanas no trabalho. Mas até que ponto essa valorização é efetivada?

“... mesmo hoje, quando se pratica a Gestão de Pessoas, ainda temos empresas que utilizam Gestão de Recursos Sub-Humanos, com funcionários sujeitos a mais de 10 horas de trabalho diário e péssimas condições de trabalho (DI LASCIO, 2001, P.11).

O fator humano está sendo deixado em segunda, terceira ou quarta opção; para algumas empresas poder-se-ia afirmar que é visto sob uma perspectiva de engrenagem, em outras palavras comparadas como uma máquina.

Segundo DI LASCIO (2001), O Psicólogo do Trabalho e Organizacional vêm se preocupando com estas questões, pois o volume de pessoas com estresse ou outros problemas como depressão, causados por essa pressão contínua e excessiva, está aumentando assustadoramente. Na psicologia encontram-se muitas informações, técnicas e instrumentos que podem melhorar as relações e o ambiente de trabalho do indivíduo seja em seu relacionamento interpessoal ou nas atividades de grupos de trabalho, pois acredito e quero que o indivíduo venha a ser mais produtivo mas de forma natural e criativa.

Queremos que o trabalho se transforme em fonte de prazer e bem estar e não de pesadelo. Ser humano trabalhador, sempre terá para nós muito mais valor que a tecnologia, a máquina ou o computador, já que não existe nada que o substitua, por mais que tentem (DI LASCIO, 2001, p.11).

O condicionamento se desdobra através do tempo e da tecnologia. A rede se estende, a descentralização alastra-se geograficamente, abrange nações e vai ocupando os continentes. O ser humano passa pela massificação anônima para a atomização solidária através dos meios. Há velocidade em tudo, a internet, o fax, o telefone, o avião, o jato... vão derrubando fronteiras nacionais e tornando obsoletas as organizações locais. A roda, a bicicleta e o avião, fases iniciais de universalização.



O que se torna óbvio à medida que a automação se impõe?

À medida que a automação se impõe, torna-se óbvio que “informação” é a mercadoria fundamental, e que os produtos sólidos são puros incidentes no movimento de informação (FIORE, 1969). O processo de tecnologia de nosso tempo está remodelando e reestruturando padrões de interdependência social e todos os aspectos de nossa vida pessoal. Por ele somos forçados a reconsiderar e reavaliar, praticamente todos os pensamentos, todas as

ações e todas as instituições. Tudo está mudando dramati-



Mas o que fazer para adaptar os funcionários ao perfil exigido pelas atuais soluções tecnológicas implantadas pelas empresas?

Será que está havendo tempo, em meio a corrida acelerada para a obtenção de lucro, de preocupar-se com o ser humano?

Segundo FIORE (1969), os sistemas de circuitos elétricos derrubam o regime de “tempo” e “espaço” e despejam sobre todos nós instantaneamente e continuamente as preocupações, todos os padrões de trabalho fragmentado tendem a combinar-se mais uma vez em “papéis” ou formas de trabalho comprometidos e exigentes. A fragmentação das atividades, nosso hábito de pensar em pedaços e partes – a “especialização” – refletiram, passo a passo, processo de departamentalização linear inerente à tecnologia do alfabeto. A modernização e tecnologia entrelaçam os seres humanos uns com os outros. As informações despencam sobre nós, instantaneamente e continuamente. Tão pronto se adquire um novo conhecimento, este é rapidamente substituído por informação ainda mais recente. Nesse mundo, eletricamente configurado, forçounos a abandonar o hábito de dados classificados para usar o sistema de identificação de padrões. SCHWEITZER² (1948, citado por MESQUITA, 1978) afirma que as afinidades com o nosso próximo desapareceram. Estamos a caminho franco da desumanização. Onde a idéia de que a pessoa como pessoa nos deva interessar periclitam; periclitam também com ela a cultura e a moral. Daí, para a desumanização completa da vida

pouco vai; é questão apenas de tempo.

Nossa cultura oficial se esforça para abrigar os novos meios a fazerem o trabalho dos antigos. Atravessamos tempos difíceis, pois somos testemunhas de um choque de proporções cataclísmicas entre duas grandes tecnologias. Abordamos o novo com o condicionamento psicológico e as reações sensoriais antigos. Esse choque sempre se produz em períodos de transição. À medida que novas tecnologias entram em uso, as pessoas ficam cada vez menos convencidas da importância da auto-expressão.

² Albert Schweitzer Decadência e Regeneração da Cultura. São Paulo: Edição Melhoramentos, 1948

Antigamente, o problema era inventar novas formas de economizar trabalho. Hoje o problema inverteu-se. Agora temos que nos ajustar e não mais inventar. O trabalhador individualmente está fragmentado, sendo executor de uma tarefa simples e rotineira. A mecanização da produção reduziu o trabalho a um ciclo de movimentos repetitivos.



Será que as pessoas estão preparadas para absorver a quantidade e a qualidade de tecnologia que estão sendo geradas atualmente? Quem trabalha com essa tecnologia está devidamente integrado a

ela, utilizando-a para o fim desejado, ou apenas se contentando com o uso de um botão?

Segundo STAREPRADO (s/d), no mundo atual, ironicamente protestamos contra o desperdício de recursos naturais. Gastam-se milhões para proteger ou preservar estas riquezas, sem se levar em conta o próprio desperdício humano. Desperdício de capacidade, habilidade e talentos, o grande desperdício de nossos próprios recursos pessoais. Cada indivíduo é uma fonte inesgotável destes recursos, e para que eles funcionem, nos ajudando a conquistar novas metas, é suficiente reconhecê-los, e decidir usá-los através do esforço individual.

A maioria dos psicólogos é de opinião que a maior parte das pessoas se subestima, e tem um conceito pobre de si mesma e é este conceito negativo sobre si mesmo, que restringe sua percepção, castra seus ideais e as impede de ver o que lhes foi destinado. Na verdade, somos possuidores de uma enorme quantidade de atributos, capacidades, habilidades e talentos que jazem inativos no mais profundo do nosso ser. Vivemos hoje, numa dinâmica, numa concorrência muito grande, a tal ponto que: “quem correr será alcançado. Quem parar será atropelado e esmagado pelo choque do futuro”. Só quem desenvolver altíssimas velocidades conseguirá distanciar-se dos limites (STAREPRADO, s/d).

De acordo com DIMITRIUS e MAZZARELLA (2000), na vida moderna a deterioração tanto da relação quanto dos valores humanos é nítida. Cresce continuamente a solidão nas grandes cidades, tornando-se motivo de sofrimento para muita gente. De outro lado, os grandes valores eternos da humanidade: a beleza, a verdade, o

amor... estão sendo eliminados, oprimidos pela tecnologia e frieza de uma certa ciência fundamentada num cartesianismo já quase obsoleto.



Pense e Anote

Quais são os grandes valores eternos da humanidade segundo DIMITRIUS e MAZZARELLA (2000) no texto acima?

Segundo DIMITRIUS e MAZZARELLA (2000), estamos em contato com as pessoas do outro lado da cidade, do outro lado do país, ou até mesmo do outro lado do mundo. Mas nosso contato normalmente não é pessoal. Os mesmos avanços tecnológicos que nos permitem um acesso tão extraordinário aos outros cobraram um preço – fizeram com que as conversas cara a cara passassem a ser relativamente raras.



Por que se reunir pessoalmente com um cliente se você pode ligar para ele, enviar um e-mail, um fax, deixar recado na secretária eletrônica...? Qual é

a diferença desde que a mensagem seja transmitida?

Tudo está baseado na palavra estéril e gerada eletronicamente, sem o benefício de ver a pessoa ou de falar com ela. As pessoas que vivem nas grandes cidades são ensinadas desde crianças a desconfiar dos estranhos, como fica então o relacionamento pessoal?



Você sabia?

Que com efeito de alguns trabalhos, mais particularmente do psicólogo Abraham Maslow, colocam em relevo a importância dos valores superiores na vida humana, no trabalho, no lar, na amizade ou mesmo nas relações do homem consigo mesmo. Assim sendo, o trabalho humano e a vida interior, quando realmente bem sucedidos, assumem um caráter trans-pessoal. Acima dos papéis sociais aprendidos, acima dos condicionamentos que moldaram o nosso comportamento, existe um encontro da essência dos seres.

Se olharmos todos os setores da vida moderna, verificaremos que o homem já não pode trabalhar sozinho. A divisão do trabalho e a especialização cada vez maior, o tornam dia a dia mais dependente de seu grupo, e conseqüentemente dos indivíduos que o compõem.

Certos empreendimentos fracassam, apesar de dispor de instalações materiais ideais, da mais perfeita maquinaria, porque a equipe falhou, embora inicialmente, trabalhassem com entusiasmo, é que foi ocasionado, à medida que surgiam dificuldades de ordem pessoal, desentendimentos, falta de disciplina e ciúmes. É mera ilusão pensar que a vida em grupo consiste simplesmente, em juntar indivíduos com a finalidade de atingir um objetivo

comum.



Exemplos: Há alguns anos grande grupo industrial resolveu instalar uma fábrica. Mandou comprar maquinaria das mais modernas, instalando-a em um prédio planejado pelos melhores arquitetos. Hoje, esta indústria está em fase de desagregação, os seus dirigentes perderam o controle da situação. O que aconteceu foi o esquecimento total, por parte dos dirigentes, de que a indústria é dirigida, mantida e controlada por homens. Esqueceram que ao lado do fator maquinaria e instalação existe o fator humano (WEIL, 1982, p.21).

Por muito tempo acreditou-se, que o maquinismo e a economia resolveriam o problema da produtividade. A experiência mostrou que isto não é verdade. A multiplicação dos acidentes de trabalho, o aparecimento de doenças profissionais, os fracassos de indivíduos inaptos, os problemas de relações humanas (atritos, rivalidades, ciúmes, incapacidade de dirigir) levaram empreendimentos promissores a fracassos totais. Além disso, por consequência da divisão do trabalho, o ser humano já não sente mais a mesma razão de trabalhar que antigamente era a satisfação de admirar obras criadas pelas próprias mãos utilizando sua criatividade.

Chamamos de **homem adaptado** o indivíduo que se adapta ao ambiente de trabalho, tornando-se mais produtivo e capaz de lidar com as exigências da organização. O homem adaptado é aquele que consegue lidar com as exigências da organização, tornando-se mais produtivo e capaz de lidar com as exigências da organização.



Você sabia?

Que de acordo com WEIL (1976), o estudo do fator humano nas organizações pode ser dividido em três partes principais.

1) Adaptação do homem ao trabalho

É possível, hoje, com relativa facilidade, por meio de exames psicológicos, classificar as pessoas em função das suas aptidões, gostos, interesses e personalidade. Colocando “cada macaco no seu galho”, como diz a gíria, consegue-se tornar o ser humano mais feliz e a organização mais produtiva. De outro lado, a promoção e o aperfeiçoamento do pessoal em exercício constituem excelente estímulo para todos que queiram progredir na vida.

2) Adaptação do trabalho ao homem

O ambiente físico de trabalho, a maquinaria, as instalações em geral, têm de ser adaptadas ao homem. Sabese hoje, por exemplo, que a produção aumenta com paredes pintadas de cor verde ou amarela. A cor cinza ou escura, ao contrário, deprime e provoca diminuição do rendimento. A cor vermelha é mais estimulante que a primeira, porém, provoca, ao longo do tempo, cansaço e irritação.

3) Adaptação do homem ao homem

O ambiente de trabalho deve ter confiança mútua e respeito humano. Sabe-se hoje que uma pessoa que faz uma coisa ciente da

importância do seu trabalho e do seu respectivo valor, produz muito mais do que uma pessoa da qual se pede simplesmente obediência.



Você sabia?

Que

“Você pode comprar o tempo de um homem; você pode comprar a presença física de um homem em determinado lugar; você pode igualmente comprar certa atividade muscular, pagando-a por hora, mas você não

pode comprar entusiasmo, iniciativa, lealdade, devoção de corações, de espíritos.... Essas virtudes você deve conquistar-las”. (psicólogo americano desconhecido)

A psicologia organizacional busca enfatizar e abordar este ser humano, este homem que por muitas vezes está esquecido e sufocado atrás da tão falada tecnologia e que na verdade é o principal fator para qualquer avanço, lucratividade, expansão. Pensa-se que o trabalho e o ato de trabalhar precisam caminhar juntos, rumo ao objetivo de satisfazer tanto as necessidades da empresa quanto às necessidades do ser humano, tendo um signifi-

cado e um sentido para ambos. O estudo para ambos os problemas atinentes a este, não podem mais ficar ausentes da organização moderna, as funções estreitamente definidas devem ceder lugar a uma série contínua de processos que aborde como as pessoas ingressam na organização, como evoluem dentro dela, como seu desempenho pode ser maximizado e por fim como deixam a organização (WEIL, 1982).



Em que Era estamos realmente inseridos?

Estamos inseridos na era da modernização, do avanço, da conquista, do lucro, da informação, da máquina, da velocidade, onde as demandas tecnológicas e econômicas pressionam a indústria, necessariamente, à emergência de novos instrumentos, novas técnicas e novos sistemas. Elas exigem, também uma nova necessidade de estruturas racionalizadas e outras inovações organizacionais. Tanto o controle mais estreito feito por técnicas e sistemas mais sofisticados, como a expansão do tamanho das empresas tendem a conduzir a uma maior despersonalização de nossas vidas (FIORE, 1969).

As pessoas acabam por buscar no carreirismo as condições para o crescimento profissional, estressam-se e se esquecem de valorizar o ser humano. Muita gente nem cumprimenta o outro no trabalho para ser mais produtivo ou, ao dar um bom dia consegue apenas um “bão” de volta (LIEVORE, 2000, p. 33).



Você sabia?

Que no mundo da velocidade, as coisas renovam-se constantemente e o novo ao apresentar-se já se encontra velho. Nada fica, tudo é efêmero, dura apenas o brilho de um dia. Não nos reconhecemos, pois temos que nos renovar a cada instante. A clonagem e a possibilidade de construirmos máquinas inteligentes prometem até mesmo uma redefinição do que significa ser humano. Na medida em que será possível desenhar geneticamente um indivíduo ou modificar a sua capacidade mental por meio de implantes eletrônicos, onde ficará a linha divisória entre homem e máquina, entre o vivo e o robotizado (FIORE, 1969)?



Será que o ser humano moderno tem a sensação constante de sempre estar sendo ultrapassado e sempre perdendo algo? Será que essa incompletude faz crescer a necessidade de renovar nossos conhecimentos, nossos valores, pontos de vista e nossos corpos?

Embora programados para a eternidade, poderemos morrer, sim, não de infarto ou câncer, mas de pânico, tédio ou vazio existencial, sem heroísmo algum, em meio ao espetáculo cotidiano. Não nos permitimos o ócio, o

tempo, de repente, reflete no sentido que o tempo próprio mundo se tornou complexo demais, veloz demais, tenso demais. É difícil não se perder. Sabemos que talvez não possamos encontrar o que buscamos, nem restabelecer o lugar das coisas e a sequência dos acontecimentos (FIORE, 1969, p.395).



Glossário

Auto-expressão –Ato de exprimir, gesto Estéril – Que não produz, incapaz de procriar, árido, inútil Transpessoal – Para além dos limites do pessoal, tudo que está ao mesmo tempo entre, através, e além do pessoal, do nosso ego de transformar e uniformizar comportamentos Atomização solidária – Reução de um corpo a partículas, a gotículas de reduzidas dimensões, dispersão.



Referências

- AGOSTI, H. Massificação anônima –transformar um grupo de indivíduos numa massa anônima, influenciar os indivíduos no sentido P. Condições Atuais do Humanismo. Rio de Janeiro, Paz e Terra S. A., 1970.
- DECCA, M. A. G. Indústria, Trabalho e Cotidiano. São Paulo, Atual Editora Ltda. 13ª ed. 1991.
- DI LASCIO, C. H. R. A Psicologia no Trabalho. Revista Contato – CRP 08, ano 23/ nº 113, p.11, Curitiba, 2001.
- DIMITRIUS, J. E. & MAZZARELLA, M. Decifrar Pessoas. São Paulo, Alegro, 17ª ed., 2000.
- FIORE, M. M. L. Q. O meio são as Massa-gens. Rio de Janeiro, Record, 1969.
- LEVORE, J. A. Marketing Pessoal. Londrina, Grafmark. 3ª ed., 2000.
- MC CULLOUGH, W. Ambiente do Trabalho. Rio de Janeiro, Fórum Editora Ltda, 1973.
- MCLUHAN, M. Os meios de comunicação como extensões do homem. São Paulo, Cultrix, 2000.
- MESQUITA, E. A Técnica, o homem e a vida social. São Paulo, Artes Gráficas, 1978.
- ORTIZ, R. Mundialização e Cultura. São Paulo, Brasilense 2ª ed., 1996.
- STAREPRAVO, B. Segredos da Realização. S/D

WEIL, P. Relações Humanas na Família e no Trabalho. Rio de Janeiro, Vozes, 30ª ed., 1976.



Saiba Mais



Elton Mayo (1880 – 1949) Sociólogo australiano que deu origem as teorias das relações humanas. Pesquisou os fatores interligados à desumanização, desenvolveu um grande trabalho na fábrica de Westinghouse Electric Company (empresa

de telefonia com 10.000 funcionários) em 1927-1932, onde buscou estabelecer as

relações existentes entre a produtividade e melhorias nas condições de trabalho. Mayo concluiu que o trabalho é uma atividade tipicamente grupal e quanto mais os seres humanos estiverem integrados, maior será a motivação para produzir. Mayo vai além, ao concluir que o comportamento do indivíduo se apóia no grupo e que o indivíduo é motivado essencialmente pela necessidade de estar em equipe, de ser reconhecido e de ser devidamente informado, ou seja, esta pesquisa concluiu a importância e a influência dos fatores psicológicos sobre as ações humanas.

Abraham Harold Maslow (1908 – 1970)



Para Abraham Maslow, os motivos pelos quais agimos estão organizados em uma hierarquia de necessidades que vão desde os inferiores até os superiores. Essa hierarquia é composta das seguintes necessidades: fisiológicas (fome, sede, sono e repouso), de segurança (estabilidade, ordem), de amor (família, amizade e outras) de estima (auto-respeito, aprovação), de auto-realização (desenvolvimento de capacidade).

Livro - Maslow No Gerenciamento

Autor: Maslow, Abraham Harold

Editores: Qualitymark

1ª Edição, 2000

Examina o impacto duradouro dos princípios revolucionários de Maslow, este livro ilustra como estes princípios sobreviveram à prova do tempo e se tornaram parte integrante de práticas gerenciais da atualidade, como melhorias contínuas, Teoria X e “empowerment”. Oferecendo idéias sobre como utilizar estas e outras ferramentas para lidar eficazmente com as situações empresariais de nossos dias, desde o aumento da competitividade até a globalização e as tecnologias emergentes, este livro cobre uma

enorme gama de tópicos eternos, entre eles a Auto-realização, a Sinergia, a Política de gerenciamento esclarecido.

“Se você se contentar com menos do que você pode, será infeliz pelo resto da vida”.

Maslow

SEÇÃO 2:

Como podemos utilizar boas práticas de relações humanas para melhorar a qualidade de nosso relacionamento?



Desafios na prática!

Estes desafios referem-se a aplicação das regras e normas das relações humanas no seu dia-a-dia. Leia com muita atenção as regras, normas, princípios e procure colocar em prática e você verá o quanto melhorará a qualidade do seu relacionamento.

Regra básicas para um grupo de trabalho:

Para que você tenha sucesso no seu grupo de trabalho use as seguintes regras:

- 1- Haja com método.
- 2- Busque constantemente a melhoria do processo.
- 3- Distribua o trabalho de acordo com aptidões e conhecimentos de cada um.
- 4- Exerça autonomia de trabalho.
- 5- Gaste o mínimo de tempo com detalhes irrelevantes.
- 6- Mostre alto grau de comunicabilidade e leve todos a participar.
- 7- Permita ampla liberdade de expressão de pontos de vista e os respeite.
- 8- Progrida com eficácia em direção ao objetivo.
- 9- Trabalhe com fatos e supere subjetivismos.



Dicas

Para facilitar sua participação, num grupo de trabalho, você deve conhecer algumas normas bastante valiosas que são:

- 1- Jamais dê a impressão de que derrotou um dos participantes do grupo. Você não está no grupo para vencer, mas para cooperar.
- 2- Não use expressões como é obvio, você não entendeu, etc. Lembre-se sempre: a obrigação de ser claro é sua. Diga não consegui ser claro.
- 3- Todos são responsáveis pelo sucesso do grupo. Não procure carregar o grupo nas costas ou trabalhar isoladamente. Pense nos raios de uma roda ou nos cordões de uma lona: a união e o trabalho conjunto fortalecem o grupo.

4- Não busque um chefe para dirigir suas atividades. Dê importância às regras de cooperação.

5- Transmita ao grupo sua experiência e colabore com sua inteligência. O grupo precisa de você.

6- Não seja prolixo – diga muito com poucas palavras. Quem sabe com clareza verbaliza com rapidez.

7- A participação leva à responsabilidade. Sinta-se responsável pelo grupo.

8- Abandone frases feitas e provérbios.

9- Não crie barreiras psicológicas contra idéias, procure modificar o grupo e se deixe modificar pelo grupo. Ninguém avança sozinho, mas pode ficar sozinho.

posições!10- Reexamine constantemente suas idéias e

Até agora você já conheceu as regras básicas de um grupo de trabalho, suas atitudes e comportamentos que você deve ter como membro participantes de um grupo.

Agora possivelmente, você vai se tornar especialista em comunicação de grupo conhecendo e utilizando as seguintes normas:

- 1) Dê preferência pela formação de círculo, pois é um símbolo de equilíbrio.
- 2) Diga sempre nós e nunca vocês ou eu.
- 3) Não forme “panelinhas”. Não se sente junto aos íntimos. Procure ficar junto de quem você conhece menos.
- 4) Mantenha-se atento. Espere, com tranquilidade, sua vez de falar.
- 5) Não fale baixo com o companheiro ao lado.
- 6) Não diga não concordo. Veja se compreendeu bem o ponto de vista do outro antes de argumentar.
- 7) Evite dizer eu acho. Quem trabalha com dados diz com certeza e convicção. Quando quiser dizer eu acho, procure outra fórmula, do tipo não posso provar o que vou afirmar.

Todas as normas acima são de grande importância para o andamento de um grupo de trabalho. Se observadas e respeitadas, o grupo caminhará como um grande time, marcará muitos golos e festejará muitas vitórias. E lembre-se: você faz parte desse time. Agora você vai melhorar a qualidade do seu relacionamento usando várias **“ferramentas” de comunicação:**

O Cumprimento

- 1- Você deve sempre cumprimentar as pessoas.
- 2- O cumprimento deve ser interpretado como um gesto espontâneo que tem a finalidade de fortalecer os laços de amizade entre as pessoas.
- 3- No cumprimento você deve evitar a “pose”. Os gestos simples, um sorriso, são suficientes para um cumprimento elegante e distinto.

4- Entre um homem e uma senhora, cabe ao homem a iniciativa da saudação.

5- Se o homem estiver sentado, deve levantar-se antes de cumprimentar uma senhora.

6- Entre pessoas do mesmo sexo, e quando não há grande diferença de idade ou posição, a iniciativa deve partir daquele que se julgar mais educado.

7- O homem cumprimenta uma senhora e espera que ela lhe estenda a mão, para, então, apertá-la.

As apresentações

honra da apresentação. Você deve evitar expressões como “Te apresento...”, “Você conhece...”, “Ele é...”, “Ela é...”.

2- Entre pessoas de posição social ou hierarquia diferente, apresenta-se o inferior ao superior. Entretanto, quando não se pretende fazer diferenças, a apresentação se faz simultaneamente.

3- Os homens devem ser apresentados às senhoras. Da mesma forma uma pessoa mais nova deve ser apresentada a uma mais velha.

4- Na apresentação entre duas pessoas, compete à mais velha a iniciativa do “Prazer em conhecê-lo”.

5- Nunca se deve apresentar uma pessoa a outra pessoa, quando se sabe que não deseja conhecê-lo.

6- Nunca fazer apresentações no interior de elevadores e escadas.

7- Deve se fazer um esforço no sentido de se guardar os nomes das pessoas que lhes são apresentadas. Pode-se até pedir às pessoas para repetirem o sobrenome, quando você não ouvir bem nas apresentações.

O cartão de visita

1- É o meio mais prático de você se fazer conhecer, principalmente, quando você quer ser introduzido no escritório ou residência de alguém.

2- As pessoas recém-apresentadas trocam cartões de visitas entre si.

3- Usa-se o cartão de visita para recomendar alguém a outra pessoa.

4- Para felicitar pessoas por promoções, nomeações e etc.

5- Para agradecer presentes ou pequenos favores recebidos.

6- Deve ser enviado para externar nosso pesar, por ocasião da morte de pessoa cara aos seus amigos.

7- O homem casado não deve oferecer o seu cartão pessoal a uma senhora casada.

8- Dobrar uma das pontas o cartão, significa apenas: “VIM PESSOALMENTE”.

O aperto de mão

1- A mão deve ser estendida sem hesitação, o que

demonstra um caráter firme e leal, mas sem o intuito de demonstrar força física.

2- Não se deve estender a mão com moleza, pois é sinal de desatenção e falta de cortesia.

3- Estender a mão dura como um pedaço de tábua, faz do aperto de mão um gesto unilateral sem nenhum significado, o aperto de mão é, simbolicamente, um pacto de paz e amizade.

4- Fingir ignorar a mão que se estende é, um gesto altamente indelicado.

5- Os mais velhos devem oferecer a mão aos

mais novos. Da mesma forma um homem deve esperar que a dama lhe estenda a mão, para, então, apertá-la.

6- Um superior deve oferecer a mão ao inferior.

Cortesia

1- Nunca se deve falar ao ouvido de alguém sem pedir licença aos demais presentes.

2- Quem ri muito alto e por coisa sem importância, ou é tolo ou tem intenção de zombar de alguém.

3- Não se deve folhear livros, escrever, trocar sinais, rir ou consultar o relógio, enquanto uma pessoa fala.

4- Um objeto, cigarro, isqueiro, que deva ser passado a outra pessoa, deve ser feito por detrás e nunca estendendo o braço pela frente dos outros.

5- Quando te levatares da cadeira, em presença de outras pessoas não te espreguices com demonstração de cansaço.

6- Não se deve zombar dos defeitos físicos ou morais dos outros.

7- Não se deve usar apelidos pejorativos para chamar os outros.

8- Use sempre uma boa linguagem, mesmo quando zangado.

9- Numa escada, o homem deve ser sempre o primeiro a subir e o último a descer, quando se tem uma senhora acompanhando.

10- Não se deve fazer apresentações nem travar conversação no meio de uma escada.

11- Na rua deve-se evitar as gargalhadas, voz alta, assobio, assim como apontar as pessoas.

12- Quem é afável e agradável com todos revela não só boa educação como inteligência.

13- Quem vive em companhias dos outros deve estar sempre atento para não ser impertinente e incomodativo.

14- Não se deve dar conselhos a quem não os pede.

15- Procure controlar os bocejos, soluços e espirros diante dos outros.

16- Quando de pé, evite descansar o corpo sobre uma das pernas, o que nos dá uma aparência grotesca.

17- É preciso evitar as atitudes arrogantes ou excessivamente humildes.

18- Não se deve vestir-se negligentemente, pois isso é falta de atenção para com os outros. A correção no vestir é mais importante que o luxo.

19- Não abuse dos superlativos.

20- Uma pessoa ponderada não faz uso excessivo de palavras como: perfeito, horrível, magnífico, formidável.

21 -As pessoas educadas não fumam diante de superiores hierárquicos ou ambientes fechados.



Resumo

No estudo desta unidade de Relações Humanas você estudou sobre como a modernização e tecnologia influenciam as relações humanas e como você pode usar as regras e normas para melhorar a qualidade do seu relacionamento e comunicação.

Você viu também que o trabalhador detinha antes o controle sobre o processo e as condições de trabalho, com a mecanização da produção, no sistema de fábrica, esse controle escapou de suas mãos. Na verdade, o trabalhador foi submetido e dominado por suas condições de trabalho.

Que o fator humano está sendo deixado em segunda, terceira ou quarta opção; para algumas empresas poder-se-ia afirmar que é visto sob uma perspectiva de engrenagem, em outras palavras, comparado como uma máquina. O trabalho deve se transformar em fonte de prazer e bem estar, não de pesadelo. Que na vida moderna a deterioração tanto da relação quanto dos valores humanos é nítida. Cresce continuamente a solidão nas grandes cidades, tornando-se motivo de sofrimento para muita gente. De outro lado, os grandes valores eternos da humanidade: a beleza, a verdade, o amor, o respeito, a gentileza..., estão sendo eliminados, oprimidos pela tecnologia e frieza de uma certa ciência fundamentada num cartesianismo já quase obsoleto.

O mundo se tornou complexo demais, veloz demais, tenso demais. É difícil não se perder. Como a utilização de ferramentas de comunicação e relacionamento pode melhorar a qualidade de sua comunicação e relacionamento e amenizar um pouco o sofrimento.

UNIDADE 2

SEÇÃO 1:

Qual a importância da ética nas nossas relações?

Desde a antiga Grécia a Ética é tema de bastante discussão e indispensável para a compreensão do comportamento humano em sociedade.



Você sabia?

Que nos tempos pré-históricos já havia uma necessidade de grupos humanos organizarem a vida e suas relações, surgindo formas de agir e de se comportar de acordo com a natureza daquele povo; essas formas expressam a cultura, os valores, o conhecimento e suas crenças que eram ditas sob comunicação verbal: as grandes oratórias. No entanto, foi surgindo a necessidade de registrar os modelos de comportamento como os códigos morais. Entre 1792 e 1750 a.C. surge o código de Hammourabi, na Babilônia, que designava o rei como formulador de leis e preservador da boa justiça. Os livros de Manu surgem dez séculos a.C., e apresentava os preceitos da vida política, social e religiosa da filosofia budista (Caggiano, 2002).

“Esta moralidade primitiva surgia pragmaticamente como fruto da necessidade de organização social, por fim impostos sobre a população na forma de leis por parte de um soberano ou uma aristocracia, e como fruto de credices e especulações religiosas. Não havia, portanto, nenhum esforço concreto no sentido de pensar abstrata e racionalmente o comportamento dos indivíduos e as relações sociopolíticas” (Govêa, 2002, p.14)

Os códigos foram tornando-se realidade nos mais variados povos da civilização grega, como na China, Egito e Israel; e todos esses escritos estavam intrinsicamente unidos com as crenças e práticas culturais e religiosas.

Por outro lado, deve-se à Ética contemporânea a srcem do pensamento grego, com Sócrates, Platão, Aristóteles e seus discípulos. O olhar sobre o ser humano é ênfase primordial neste momento da história. Compreender o homem, suas inquietações e seus sentimentos são fortes

bandeiras de reflexão e diálogo. É a era da Filosofia Clássica.



Pense e anote

Deve-se à Ética contemporânea a srcem do pensamento grego com:



Segundo Gouvêa (2002), o “pai” da Ética deveria ser Platão. Justifica dizendo que todas as religiões são baseadas no “platonismo”, e dá primazia a idéias do bem como fonte de todo o pensamento humano. Além de Platão, a base da reflexão ética ocidental está na filosofia de Aristóteles que contempla a virtude como a “perfeição da condição humana”.



Quais as considerações essenciais para a Ética?

Na filosofia de Aristóteles, Gouvêa (2002, p.15) apresenta as considerações essenciais para a Ética:

“(...) a percepção americana de cada qual o indivíduo, suas principais virtudes advindas deste desenvolvimento são justiça, a prudência, a coragem e a moderação”.

Acompanhando este processo, o conhecimento da Ética, encontra-se o pensamento cristão como fonte basilar da conduta do homem na história. A reflexão Cristã também é norteadora pela cultura greco-romana e lhe é atribuído os fundamentos divinos, a noção de pecado e a idéias de amor sacrificial. Além das três virtudes trazidas no Novo Testamento, que são a fé, a esperança e o amor. O contexto da religião é associado ao caminho da Ética; os seus fundamentos são semelhantes e se relacionam com a pessoa, a relação (amor) e o comportamento (mandamento, fé). A ética cristã consiste na prática das virtudes. Para Hossne citado por Alves (2001, p. 30) “ética é o conjunto de valores do próprio indivíduo, que envolve patrimônio genético, processo educacional, valores morais, sentimentos, construção de personalidade e que vem de dentro para fora (...)”. Serrão (2001)* afirmou que a Ética faz parte do exercício intelectual, sendo particular do pensamento humano. Esta denominação suscita sua aproximação com a Moral, que é também preconizada pelo pensamento humano. Porém, dá-se a Ética uma extensão de ação que a particulariza de forma significativamente distinta no campo do comportamento humano. A Ética nas diversas áreas da personalidade humana.

Para Cohen & Segre (1995, p. 13 e 22) o sentido da Ética é reservado como fundamental o respeito humano. Assim também se configura numa categoria de valor “A pessoa não nasce ética, sua estruturação ética vai ocorrendo juntamente com o seu desenvolvimento (...) A humanização traz a ética no seu bojo”.

A partir de que pressuposto é possível compreender o processo ético? Os autores desenvolvem o tema partindo do pressuposto que é possível compreender o processo ético a partir da observação da instituição familiar. O indivíduo não nasce com o conceito de família constituído, ele irá construir este conceito através das suas percepções e vivência do contexto sócio-familiar ao qual está inserido. E assim é o mesmo processo com os conceitos de Valor, Moral e Ética.

* Daniel Serrão, palestra sobre Fundamentos da Biotécnica, Seminário de Ética em Pesquisa com Seres Humanos realizado na FOU SP nos dias 4 e 5 de dezembro de 2001.

Liste os três fundamentos da Ética:

- 1º _____
- 2º _____
- 3º _____

Ainda para estes autores a Ética se fundamenta em primeiro lugar, na percepção dos conflitos, ou seja, ter consciência deles; Segundo, na autonomia, a condição de posicionar-se entre a emoção e a razão; Em terceiro, a

consciência, autonomia e coerência são para os autores, pressupostos básicos para realização de julgamentos éticos. A diferença entre Moral e Ética é que, enquanto para que a primeira funcione ela é imposta e para a Ética, deve ser percebida. Quais os pressupostos básicos para realização de julgamentos éticos?

“(....) ser ético é poder percorrer o caminho entre a emoção e a razão, posicionando-se, de modo autônomo, (...) na busca de uma posição integrada, compatível com a prática na vida” (Cohen & Marcolino, 1995, p.51)

Complementando este raciocínio, Silva (1998) dizia que a Ética é o domínio dos juízos de valor. Ferreira (1993, p. 322) definiu juízo “o ato de julgar, adquirir opinião”; assim também é possível entender Ética como o domínio dos julgamentos individuais com base nos valores aos quais cada um adquire e acredita. Silva (1998, p. 87) acrescentou que esses juízos de valor também se remetem à generalidade, ou seja: “Devemos agir como se o critério de nossa ação devesse estender-se universalmente. Qualquer ato que não seja susceptível de universalização se autocontradiz em termos morais”. Quais os papéis que se vinculam ao homem para conviver em sociedade?

Da antiguidade à modernidade vinculam-se papéis ao homem para conviver em sociedade; a liberdade, o respeito e fazer o bem fazem parte da natureza humana até hoje, na atualidade. No tempo moderno surgem vários pensadores que contribuem para a reflexão ética; dentre eles, destacam-se Kant e Hegel. A filosofia de Kant apresenta uma proposta ética inteiramente racional onde o que é primordial é a livre escolha (Cohen & Segre, 1995); este é ainda um modelo hegemônico na atualidade.



Pense e anote

Quais os dois pensadores que contribuem para a reflexão ética nos tempos modernos?

São vários os interlocutores da construção de uma “nova Ética”. Em cada momento caracterizam-se elementos de identidade de um povo, de uma sociedade, de uma cultura; e por que não dizer, da dignidade humana. Este parece ser o preceito fundamental de Ética.

Você sabia?

Que etimologicamente, a palavra Ética deriva-se do grego êthos e tem dois sentidos: o que significa MORADA, onde alguns autores relatam ser a Ética “a morada do ser”; e o segundo sentido quer dizer CARÁTER ou seja, “modo de ser adquirido” (Marcos, 1999, p.76).

O espaço da ética na vida humana é naturalmente localizado no campo dos valores. Encontra-se na Filosofia a matéria mestra para a compreensão e estudo da Ética, Moral e dos valores. “Ser ético é coisa de filósofo!”. Esta

afirmação, porém, só pode ser uma história da ética na humanidade. É do ser humano a característica inata de questionar os fatos, as razões e os sentimentos; e quem é que não elabora questões acerca do mundo, da vida, da sociedade? Além do Filósofo, todas as pessoas; portanto, como diz Hossne(2001a, p.3), “se todos nós somos filósofos. A Ética é de fato “coisa de todos nós, filósofos”.

Ao longo do tempo a sociedade tem conduzido à elaboração de respostas relativamente simples e, às vezes, unânimes. Porém, com a aceleração do progresso científico questões éticas têm levado todos a se colocarem frente a novas reflexões, as quais não são mais unânimes, mas amplamente discutidas, suscitando deliberações de conceitos e paradigmas relativamente diversificados e até angustiantes; no entanto, obrigam o indivíduo a se posicionar frente ao dilema ético e seus próprios códigos de valores.

Por que Gelbier afirmam que há necessidade urgente da revisão de atitudes e conhecimento?

Gelbier et al. (2001b) afirmam que há necessidade urgente necessidade da revisão de atitudes, pois o conhecimento e as expectativas da sociedade em relação aos profissionais de modo geral são alteradas de acordo com o tempo e contexto histórico. Todo ser humano nasce no interior de um contexto sócio-cultural que determinará como “Ser Social” a partir das opções que lhe são apresentadas e das escolhas que faz; e estas estão diretamente ligadas aos seus valores, Moral e Ética em confronto aos encontrados na sociedade em que vive. Tal

discussão aponta a necessidade de distinguir os conceitos pontuados na literatura sobre Valor, Moral, Ética e Deontologia.

SEÇÃO 2:

Qual a importância do valor em relação a ética?

VALOR

A palavra valor significa qualidade que faz estimável alguém ou algo, valia; importância de determinada coisa. (Ferreira,

1993, p. 558).

Para Cohen & Segre (1995) valor é a subjetividade criada por uma cultura e sociedade. Entende-se que valor é algo que preconiza o sujeito, no sentido de ser próprio do ser humano.

Como é arquivado o conhecimento na consciência em formas de valores?

Serrão (2001)* comentou que todo o conhecimento é arquivado na consciência em forma de valores, ou

seja, aquilo que se conhece está arquivado na mente do indivíduo; daí compreende-se as representações dos valores, ou seja, aquilo que é bom, mau, belo, feio e outras extensões valorativas que o homem vai arquivando como idéia para si próprio. Falar do ser humano é falar de relação. Todos os seres humanos são seres em relação, são responsáveis uns pelos outros e a responsabilidade da sociabilidade humana é respeitar o outro. Nesse sentido, encontra-se um valor. O valor do respeito ao ser humano. “(...)Somente através de um real envolvimento humano será possível repensar os próprios valores e descobrir outros” (Alves, 2001, p.128).

O que distingue fortemente o universo humano do mundo natural?

Para Silva (1998) o que distingue assim tão fortemente o universo humano do mundo natural é o valor. O percurso da história do ser humano é um processo de construção dos valores. Valor para Heller (1993, p. 8) significa “(...) aquilo que produz diretamente a explicitação da essência humana ou é condição de tal explicitação”. Enquanto para Weil (1993, p.47) Valor “(...) é uma variável da mente que faz com que o ser humano decida ou escolha se comportar numa determinada direção e dentro de determinada importância”.

* Daniel Serrão, palestra sobre Fundamentos da Bioética, Seminário de Ética em Pesquisa com Seres Humanos realizado na FOU SP nos dias 4 e 5 de dezembro de 2001.

Qual o direito primeiro e o valor primeiro da pessoa?

“O princípio da defesa da vida física sanciona o valor fundamental da vida e sua inviolabilidade, sendo a vida o direito primeiro e o valor primeiro da pessoa, sem a vida todos os outros valores não poderiam ser manifestados”. (Alves & Ramos, p. 60).

SEÇÃO 3:**Qual a importância da moral na consolidação da ética?****MORAL**

O significado da palavra Moral quer dizer: “conjunto de conduta ou hábitos julgados válidos, quer de modo absoluto, quer para grupo ou pessoa determinada”. (Ferreira,

1993, p. 37). Segundo Almeida & Dória (1988), a Moral vem da sociedade pelo uso e costume eleitos como valores que devem ser respeitados. A Moral então, vem ao encontro do Homem, ou seja, é um processo de externo para o interno. Já Passos (1994, p. 107) enfatiza que desde quando os homens resolveram superar as relações instintivas (do processo natural de humanização) e passaram a conviver em sociedade é que surge a real necessidade de orientação de conduta humana, também reconhecidas como normas morais. Essas condutas foram criadas pelos próprios homens para garantir a convivência e a possibilidade de continuidade da vida humana. Assim, a moral, nesta ótica é norteadora dos padrões de comportamento da sociedade em cada momento histórico. Araújo (1999) considerou Moral como a ciência das leis ideais que dirige as ações humanas; ou seja, em sua concepção é também a necessidade de viver em sociedade que a Moral se estabelece na prática da vida. É visível a presença dos diferentes conceitos do que é Moral nas diversas correntes de pensamento. O significado desta diversidade é o elemento plural do conhecimento científico que vislumbra possibilidade de encontros e desencontros teóricos filosóficos. O ponto de partida parece ser o homem, como essência de uma relação, a relação com o universo humano. Dentre os diferentes conceitos de Moral apresentados, qual o que você mais se identifica?

“A moral autoritária e ranzina falhou. É hora de apostar na ética da responsabilidade e da discussão(...) sem excluir uma reflexão crítica e rigorosa” (Josaphat, capa).

A palavra Ética significa “estudo dos juízos de apreciação referente à conduta humana, do ponto de vista do bem e do mal” segundo Ferreira (1993, p.235).



Você sabia?

Que a palavra Ética é derivada do Grego e a palavra Moral do latim, porém sinalizam que seus significados são semelhantes. Gelbier et al. (2001a)

SEÇÃO 4:**Qual a importância da deontologia na ética profissional?****DEONTOLOGIA**

Segundo Ferreira (1995, p. 201) a palavra Deontologia significa “o estudo dos princípios, fundamentos e sistemas de moral; tratado dos deveres”. O termo é habitualmente utilizado para expressar os códigos éticos profissionais, limita a significação da palavra área das profissões. Para compreensão da base Ética se faz necessário o conhecimento da gama de setores em que ela está inserida, sendo que um deles pode ser a Ética Profissional. Assim, considera-se favorável o esclarecimento racional do que é “Deontologia” no aparato das diversas áreas do saber.



O que sugere a palavra Deontologia?

Deontologia significa DEVER, enquanto Logos quer dizer ESTUDO, ou seja a palavra “Deontologia” sugere o ESTUDO DOS DEVERES.

De acordo com Segre (1995, p. 27) o exercício profissional “(...) será uma questão de “dever ser”; e não de “ser”, de acordo com o que definimos, e defendemos, para a postura ética individual, internamente assumida e progressivamente amadurecida”.

Quando se fala em “dever ser” entende-se que é a forma pela qual uma pessoa ou um grupo, no caso, profissionais, decidem genericamente sobre a melhor conduta ética que deve exercer enquanto profissional de determinada área. Esta conduta associativa às regras e normas éticas de sua profissão é caminho que deve ser seguido e respeitado para que não ocorra uma infração ética. Para Durand (1995, p.15) “ (...) é a pesquisa das exigências éticas ligadas ao exercício de uma profissão (...) “códigos de deontologia”.

Por que toda profissão regulamentada possui seu código de ética profissional?



Por que toda profissão regulamentada possui seu código de ética profissional?

Todas as profissões regulamentadas possuem seus próprios códigos de ética profissional onde estão contidas as condutas necessárias que o indivíduo deve tornar em seu exercício de trabalho. Essas condutas são regidas por elementos de orientação que norteiam o fazer do profis-

sional e dizem respeito aos deveres e direitos. Os atos éticos precisam ser conscientes, o que implica que cada um deve fazer do ato de seguir as regras do grupo, um ato voluntário. Dessa forma, nossas ações devem estar orientadas por uma postura de caráter, de um “bem viver”, de acordo com o grupo em que vivemos. E, ao agir, temos que estar conscientes de nossas ações, tornando-nos responsáveis por elas.



Dicas

Podemos dizer que é ético:

Agir com consciência, autonomia e coerência;

Assumir com dignidade os erros;

Antes de agir, distinguir, dentre as várias ações, aquela que seja mais oportuna. Ética Profissional é um conjunto de normas admitidas como ideais, para o exercício de uma determinada profissão, visando sempre o funcionamento seguro e produtivo das instituições. Produzir, vender mais, alcançar funções superiores, tudo isso só faz sentido se o profissional é ético, ou seja, se realizou tais ações dentro dos padrões morais prescritos pelo grupo.



Dicas

Lembre-se dos princípios éticos da:

Lealdade;
Honestidade;
Transparência;
Sigilo;
Tratamento Técnico e
Respeito Mútuo.

Princípios éticos gerais

Cada pessoa é responsável pela dignidade de sua profissão - em qualquer profissão, é preciso exercê-la com dignidade, cumprindo leis, respeitando deveres, procurando sempre promover o bem-estar da coletividade.

Lembre-se: O seu comportamento representa o comportamento de um profissional e de uma classe profissional; é preciso zelar pela sua profissão e pela imagem de sua organização.

Não há profissionais superiores e inferiores - segundo o Código Ético, todas as profissões são úteis e servem ao bem-estar coletivo, não havendo, pois, nenhuma separação entre as funções. Determinadas pessoas que, para se engrandecer, subestimam os demais, distanciam-se do Código Ético.

Deveres

Estar apto para o exercício da profissão - Qualquer pessoa deve ter capacidade profissional coerente com o exercício profissional a que se destina.

Ser responsável e leal - O profissional deve desempenhar suas tarefas com responsabilidade, sendo, assíduo, a fim de não gerar dificuldades para os seus clientes, comprometendo os relacionamentos interpessoais que deveriam ter um clima de cooperação, colaboração e amabilidade.

Respeitar a própria profissão e os outros profissionais - É vetado o desrespeito ou descrédito no seu próprio exercício profissional. Ridicularizar ou menosprezar sua profissão significa se auto-atacar.

Respeitar o público - É preciso respeitar o outro, oferecendo serviços de qualidade, sendo vetada a uma organização usar de má-fé e tirar clientes de outra organização parceira.

Preservar o sigilo profissional - Embora algumas profissões exijam mais sigilo do que outras, em todas devemos atentar para o dever de ser discreto e reservado, abstendo-se de revelar qualquer dado que possa identificar ou prejudicar o cliente nas suas relações sociais e comerciais.

Direitos

Uma justa remuneração por seu trabalho - Isso significa que ninguém possui o direito de explorar o outro em benefício próprio.

Ser tratado com justiça e igualdade - Todos devem ter oportunidades de acesso igual aos outros.

Possibilidade de se defender - Cada um deve ser responsável por seus atos, e a todos deve ser dada a oportunidade de defesa, antes de qualquer punição.

Defesa de sua saúde - A todos os profissionais é reservado o direito de preservação ou tratamento de saúde.



Resumo

Nesta seção você estudou que a Ética é um tema bastante discutido e indispensável para a compreensão do comportamento humano e social. Deve-se a época contemporânea a origem do pensamento grego com Sócrates, Platão, Aristóteles e seus discípulos. Dentre os pensadores que surgiram no tempo moderno para uma reflexão ética

destacam-se Kant e Hegel. O que distingue fortemente o universo humano do mundo natural é o Valor. É visível a presença dos diferentes conceitos do que é Moral nas diversas correntes de pensamento.

Para diversos autores a Ética se fundamenta na consciência, autonomia e na coerência. A Deontologia esta ligada diretamente ao dever profissional. Os atos éticos precisam ser conscientes, o que implica que cada um deve fazer do ato de seguir as regras do grupo, um ato voluntário.



Saiba mais

Para aprofundar as questões abordadas nesta unidade realize pesquisa nos:

SITES

www.eticaempresarial.com.br/teste

Faça o teste elaborado pelo advogado Joaquim Manhães Moreira, autor do livro A Ética Empresarial no Brasil (Ed. Pioneira).

LIVRO

Arruda, Cecília Coutinho. Fundamentos da ética empresarial e econômica. São Paulo: Atlas, 2001.

ARTIGO

“Ser ético nas relações contratuais deixou de ser uma opção sob o novo Código Civil” O novo Código Civil tem sido elogiado pela incorporação de preceitos éticos ao seu texto. Tais dispositivos são dirigidos aos praticantes de atos jurídicos, principalmente as partes dos contratos. Muitos contratos são celebrados por pessoas naturais. Outros são estabelecidos entre pessoas jurídicas, ou entre essas e as pessoas naturais.

O novo Código Civil dirige-se sempre às pessoas, inclusive àquelas que agem na representação de sociedade (geralmente organizada sob a forma de empresa), associação ou fundação. Sabemos que a ética empresarial, em sua essência, é a determinação às pessoas que integram uma organização, de agir sempre em conformidade com os valores da honestidade, verdade e justiça, em todas as atividades nas quais representem essas entidades jurídicas: nas compras, nas vendas, nos empréstimos, nas relações com empregados, com a concorrência, com o governo e com a comunidade, e em quaisquer outras.

A prática dos valores acima implica em agir sempre em boa-fé, consistente na prática de cada ato sem

dolo e sem incorrer em fraude, revelando a verdade a outra parte e agindo sob a convicção de estar protegido pela lei, tomando também como verdadeiras e justas as declarações e exigências do outro contratante. A boa-fé significa também somente assumir obrigações com a possibilidade e a intenção verdadeiras de cumpri-las no prazo acordado. Portanto, agir em boa-fé significa acima de tudo agir com ética. Ser ético nas relações obrigacionais (contratuais) deixou de ser uma opção sob o novo Código Civil. Passou a ser um dever cuja violação acarretará responsabilidades para a parte infratora.

Para se ter uma idéia de como o novo código valorizou a matéria, basta verificar que a expressão boa-fé foi nele citada 55 vezes, contra 30 vezes em que era citada pelo repositório antigo, revogado.

O principal dispositivo do novo Código Civil a respeito do assunto é o que estabelece que os contratantes sejam obrigados a observar a boa-fé tanto na celebração quanto no cumprimento dos contratos (artigo 422). E o código acrescenta também o dever da probidade, assim entendida a honestidade, ou seja, a prática de não lesar a outrem e, em consequência atribuir a cada um o que lhe é devido.

Outros dispositivos importantes que valorizam a boa-fé no novo código são: (a) os contratos devem ser interpretados de acordo com a boa-fé e os usos do lugar em que forem celebrados (artigo 113). Esse dispositivo deve ser sempre aplicado em conjunto com o que determina que se deve atentar mais para a vontade das partes do que para a literalidade das palavras com que elas a expressam (artigo 112); (b) no caso de simulação de negócio jurídico, ficam ressalvados os direitos dos terceiros de boa-fé em face dos contraentes (artigo 167); (c) o titular de direito legítimo que ao exercê-lo excede os limites dos seus fins econômicos e sociais ou da boa-fé comete ato ilícito (artigo 187); (d) o devedor que paga a alguém julgando ser este último o credor, baseado em fundadas razões, libera-se da obrigação, mesmo que fique provado que faltava ao recebedor a legitimidade (artigo 309).

Há muitos outros dispositivos que requerem a prática da boa-fé nas diversas relações civis. Alguns deles já existiam nas relações de consumo e já eram vedadas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). Foram eles agora incorporados às demais relações civis e comerciais mantidas pelas empresas, alcançando aquelas que não estão protegidas pelo Código do Consumidor.

Com tais provisões, o novo código certamente desestimula as ações antiéticas, como, por exemplo: (a) a empresa compradora de bens ou contratante de serviços que atrasa o pagamento do fornecedor porque o contrato não prevê multa, ou quando prevê o valor desta é menor do que os juros pagos pelo mercado financeiro pelo investimento do montante durante o período de atraso; (b) a empresa fornecedora que entrega produto anunciado com características diferentes daquelas que de fato pos-

sui e com as quais se comprometeu perante a organização adquirente; (c) o devedor que assume dívida que não pode honrar, ou quando de antemão não pretender pagar.

As penalidades pelo descumprimento dos deveres éticos são as previstas para a violação das obrigações contratuais. Em qualquer caso, a empresa que agir com má-fé, deixando de proceder de conformidade com os princípios éticos, como regra geral fica sujeita ao pagamento de perdas e danos, mais correção monetária e juros (artigos 389/395). As perdas e danos compreenderão

os valores que à parte prejudicada tenha perdido mais aqueles que razoavelmente tenha deixado de ganhar (artigos 402/405). No caso de descumprimento de obrigações de pagamento em dinheiro, se não houver no contrato previsão de multa o juiz poderá arbitrar juros a serem calculados por taxa que reflita a perda real do prejudicado, ou seja, aquelas praticadas pelo mercado financeiro.

UNIDADE 3

SEÇÃO 1:

Porque ser um cidadão consciente e participativo?

Nas unidades anteriores você estudou sobre relações humanas e ética. Nesta unidade você vai estudar sobre Cidadania.

Preparado?



Para início de conversa

A origem da palavra cidadania vem do latim “civitas”, que quer dizer cidade. A palavra cidadania foi usada na Roma antiga para indicar a situação política de uma pessoa e os direitos que essa pessoa tinha ou podia exercer. Segundo Dalmo Dallari:

“A cidadania expressa um conjunto de direitos que dá à pessoa a possibilidade de participar ativamente da vida e do governo de seu povo. Quem não tem cidadania está marginalizado ou excluído da vida social e da tomada de decisões, ficando numa posição de inferioridade dentro do grupo social”. (DALLARI, Direitos Humanos e Cidadania. São Paulo: Moderna, 1998. p.14)



Você sabia?

Que a cidadania é constituída por três direitos:

Civil
Político

Social

O direito civil é composto dos direitos necessários à liberdade individual - liberdade de ir e vir, liberdade de imprensa, pensamento e fé, o direito à propriedade e de concluir contratos válidos e o direito à justiça.

O direito político é o direito de participar no exercício do poder político, como um membro de um organismo investido da autoridade política ou como um eleitor dos membros de tal organismo. O direito social refere-se a tudo o que vai desde o direito a um mínimo de bem-estar econômico e segurança ao direito de participar, por com-

pleto, na herança social e levar a vida de um ser civilizado de acordo com os padrões que prevalecem na sociedade.

O que procura garantir ao indivíduo a satisfação de suas necessidades? O exercício desses direitos procura garantir ao indivíduo a satisfação de suas necessidades, que são representadas sob três aspectos: material, cultural e social. Ou, dito de outra forma, a integração de uma pessoa na sociedade e na natureza é mediada por três esferas de existência, que se complementam e se relacionam:

- **a material**, que permite ao indivíduo a sua sobrevivência física. São os bens materiais que nos possibilitam alimentação, moradia, vestimenta, etc.

- **a cultural**, que dá ao indivíduo seus valores, suas crenças, sua maneira de pensar, agir e interpretar o mundo;

- **a social**, referindo-se às relações que se estabelecem entre as pessoas, que são também relações de poder, seja de igualdade, opressão ou exploração.

A cidadania é aqui compreendida como o direito de compartilhar dessas três esferas de existência, ou seja, o compartilhar dos bens materiais; dos bens culturais, e dos bens sociais. Acima de tudo isso, cidadão é o sujeito que possui uma consciência crítica a respeito da vida em sociedade. Assim sendo, devemos compreender e nos apropriar dessas três esferas de existência considerando que elas se dão dentro de um contexto social. Cada grupo tem suas necessidades materiais, culturais, sociais e políticas que dependem de sua origem étnica, cultural, social, religiosa, da sociedade na qual está inserido.

O conceito de cidadania surge dentro de cada grupo quando este reflete sobre suas ações cotidianas e busca compreender sua história, procurando entender as relações que se estabelecem dentro do grupo, entre o grupo e a comunidade e entre a comunidade e o mundo. “São direitos sociais a educação, a saúde, o trabalho, o lazer, a segurança, a previdência social, a proteção à maternidade e à infância, a assistência aos desamparados, na forma da Constituição Brasileira no seu artigo 6º.



Pense e Anote

Anote aqui seus direitos sociais, conforme Artigo 6º da Constituição Brasileira:

Exercer a cidadania é também estar preocupado com a preservação do ambiente, com os direitos das minorias e do menor carente e aceitar pressupostos como a liberdade de credos religiosos.

De que consciência o Brasil está necessitando?

Mas é preciso muito mais. O Planeta Terra quer a nossa ajuda. O Brasil necessita da consciência ecológica, e nós temos o dever de levantar esta “Bandeira”. A preocupação com os direitos humanos começa a se fortalecer com as revoluções no Novo (Independência dos Estados Unidos) e Velho Mundo (Revolução Francesa) e a tomar impulso com o desenvolvimento industrial.

A Declaração Universal da Revolução Humana (1789), passa a ser adotada somente em 10 de Dezembro de 1948, pela Assembleia Geral da Organização das Nações Unidas.

Como o regime democrático propicia o exercício da cidadania?

O regime democrático propicia diversas formas de exercer a cidadania. Uma delas é o direito que o povo tem de eleger seus representantes. Ele também é seu a partir dos 16 anos de idade. Mas a democracia não se pratica apenas no período eleitoral. A participação deve ser constante. Na sua escola, na sua família e no seu trabalho existe algum lugar onde você possa discutir assuntos como a segurança pública ou a questão da moradia, da educação ou do emprego? Crie um espaço democrático de debate, participe das atividades, incentive seus colegas, peça orientação a seus professores e pratique o saudável hábito de discutir as questões que dizem respeito à sociedade em geral. Cuidar do corpo é uma tarefa importante. Os jovens, hoje, sabem disso, já que estão mais bem informados e cuidadosos. Mas é preciso muito mais. Cuidar do corpo não é só malhar horas em uma academia, caminhar, andar de bicicleta, passar cremes no corpo e no rosto, usar protetor solar. Tudo isso é ótimo e tem que ser feito. Mas cuidar do corpo vai além. Passa pela boa alimentação, rica em proteínas e carboidratos e com pouca gordura, frituras e açúcar.

Cuidar da saúde é sinal de inteligência e mente aberta, sem drogas, para enfrentar a realidade e olhar para frente. Por aí também passa a sexualidade, as descobertas,

a afetividade. E, neste ponto, todo o cuidado é pouco. As doenças sexualmente transmissíveis estão aí, e, junto com elas, a Aids.



Desafios na prática!

Você pode exercer uma cidadania responsável, sendo solidário com as principais causas sociais, tendo em dia sua documentação de cidadão e orientando seus colegas e familiares para a importância da mesma.:

DOAR SANGUE

Qualquer pessoa saudável, com idade entre 18 e 60 anos e peso a partir de 50 quilos é um doador em potencial. O candidato deve comparecer ao hemocentro bem alimentado e munido do documento de Identidade. Após preencher cadastro, o possível doador passa por uma triagem clínica para saber se o candidato é apto para doar sangue. Se aprovado, ele



efetiva a doação de sangue e o sangue é separado em proteínas. Doar sangue não dói, não vicia e nem faz mal à saúde. A quantidade de sangue retirada é pequena e repostada rapidamente pelo organismo. Com a doação, a pessoa faz exames para HIV, HTLV I e II, Sífilis, Doença de Chagas, Hepatites, além da tipagem sanguínea. O resultado é enviado para a residência do doador num prazo de até 30 dias.

TÍTULO DE ELEITOR

O título eleitoral é obrigatório para quem tem mais de 18 anos, mas facultativo para maiores de 65 anos e para jovens de 16 e 17 anos. O eleitor deve solicitá-lo à Zona Eleitoral de seu bairro, apresentando os seguintes documentos:

- carteira de identidade ou carteira com RG, desde que emitida por órgãos criados por lei federal, controladores do exercício profissional;
- certidão de quitação do Serviço Militar;
- certidão de nascimento ou casamento, extraída do Registro Civil;
- instrumento público do qual se afirma, por direito, ter o requerente a idade mínima de 16 anos, e do qual constem, também, os demais elementos necessários à sua qualificação;
- documento no qual se consta a nacionalidade brasileira do requerente Exército-Marinho-Aeronáutica

A seleção de alistamento militar foi unificada pelo Ministério da Defesa. Os candidatos são selecionados por uma comissão de seleção formada por militares das três forças armadas.

Documentos:

comprovante de residência, certidão de nascimento e 2 fotos 3 x 4.



CPF**1ª Via**

Além das pessoas físicas residentes no país, são obrigados a se inscrever no Cadastro de Pessoa Física (CPF) as não residentes no país que recebem rendimentos de fonte situada no Brasil e possuam, no país, bens móveis, conta-corrente, outros bens e direitos, cujo valor total seja superior a cem mil reais.



O pedido é feito através do Formulário Cadastral de Pessoas Físicas (FCPF), acompanhado dos seguintes documentos:

1- Residentes no país: carteira de identidade e título de eleitor.

2- Não residentes no país: passaporte ou documento que o substitua e cópia do documento de identidade.

O FCPF está disponível em qualquer Empresa de Correios e Telégrafos.

2ª Via

Também é feito através do FCPF, à disposição nas agências dos Correios. No caso de pessoas não residentes no país, o pedido de 2ª Via só pode ser feito em uma das unidades da Secretaria da Receita Federal. O Cartão CPF será emitido eletronicamente pela SRF e enviado para o endereço da pessoa física cadastrada.

Regularização do CPF

As pessoas inscritas no CPF que estão em situação cadastral pendente de regularização ou canceladas em decorrência da omissão na entrega, no(s) último(s) exercício(s) da Declaração de Isento, devem apresentar o pedido de Regularização da Situação Cadastral. O Pedido de Regularização deve ser entregue das seguintes formas:

a) Residentes no país: nas agências próprias ou franqueadas dos Correios; nas agências do Banco do Brasil ou da Caixa Econômica Federal.

b) Residentes no exterior: através do Receitafone (0300-78-0300) para ligações provenientes do exterior. A entrega do Pedido de Regularização é feita nas agências

dos Correios, Banco do Brasil ou da Caixa Econômica Federal. A tarifa aplicável às chamadas internacionais é cobrada nas ligações efetuadas do exterior.

CARTEIRA DE MOTORISTA**1ª Habilitação**

O condutor deverá procurar uma clínica médica credenciada no DETRAN, levando os srcinais de



sua carteira de identificação oficial com foto (identidade, passaporte, carteira de trabalho ou certificado de reservista), CPF e comprovante de residência (com CEP).

Após o pagamento das taxas da clínica, o condutor já pode fazer os exames médico e psicotécnico. Se aprovado na clínica, procure logo um Centro de Formação de Condutores (CFC-A)- Teórico para realizar um total de 30 horas-aula assim distribuídas:

- Proteção ao Meio Ambiente e Cidadania (4 horas)
- Noções de Primeiros Socorros (6 horas)

· Legislação de Trânsito (10 horas)

· Noções sobre Mecânica Básica (2 horas).

Ao concluir o curso, você recebe o certificado teórico. Junte ao certificado sua carteira de identidade, CPF (srcinais), o comprovante do exame médico e psicotécnico e procure o posto do DETRAN.

Para tirar a carteira na categoria AB (carro e moto) você pagará a taxa e depois faça o exame de legislação. Sete (7) pontos é o mínimo que você deverá alcançar para ser aprovado. Após a aprovação, receba a Licença de Aprendizagem e sua foto será digitalizada gratuitamente. Não há necessidade da antiga 3 x 4. Com a licença você já poderá fazer 15 horas-aula (carro) em um CFC tipo B/Prático e mais 15 horas (moto), em caso de habilitação na categoria AB. Após receber o certificado das aulas práticas (srcinal), você deve retornar à sede do Detran para agendar o exame prático. Se aprovado, sua primeira carteira de motorista (provisória) chegará pelos Correios em no máximo dez (10) dias.

2ª Via da Carteira de Habilitação

Procure o Detran-sede ou qualquer um dos postos do Detran no interior do Estado, levando os documentos srcinais da Carteira de identificação oficial com foto (identidade, passaporte, carteira de trabalho ou certificado de reservista) e CPF.

Nesse caso, é necessário o Boletim de Ocorrência policial registrando o extravio ou o roubo do documento. Sua foto é digitalizada gratuitamente. O usuário terá opção de receber a carteira de habilitação no próprio DETRAN ou em até 10 dias úteis na sua residência, pelos Correios.

CARTEIRA DE IDENTIDADE**1ª VIA**

Documentos: Certidão de Nascimento ou Casamento (srcinal) e 2 (duas) fotos 3x4. Taxa: Isento.

2ª VIA

Documentos: Certidão de Nascimento ou Casamento (srcinal) e 2 (duas) fotos 3x4. Taxa (pagamento em agência dos Correios).

3ª VIA

Documentos: Certidão de Nascimento ou Casamento

(srcinal) e 2 (duas) fotos 3x4. Taxa (pagamento em agência dos Correios) Lembre-se: está isento da taxa de segunda via o usuário que tiver tirado sua primeira via até maio de 1984.

ATESTADO DE ANTECEDENTES CRIMINAIS

O solicitante deve levar xerox da carteira de identidade e pagar uma taxa nos correios. O recebimento do documento acontece em 24 horas, das oito da manhã ao meio dia.

PASSAPORTE

O passaporte é um documento necessário para viagens internacionais. Deve ser solicitado em qualquer unidade da Polícia Federal e onde não tem delegacias da Polícia Federal pode ser feito nos postos de atendimento da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, onde se recebe informações sobre o kit para remessas de documentos. É importante saber que o passaporte só pode ser requerido e retirado pela própria pessoa e se não for retirado em 90 dias, será cancelado.



Documentos necessários:

- Carteira de identidade para os maiores de 18 anos, certidão de nascimento para os menores de 18 e certidão de casamento, junto com a carteira de identidade para as mulheres casadas;
- Título de eleitor e comprovante de votação da última eleição;
- Certificado de reservista para os homens entre 18 e 45 anos;
- CPF
- 2 fotos 5x7 recentes coloridas e datadas
- Formulário de requerimento de passaporte modelo 219 à venda em papelerias, preenchido à máquina ou letra de forma, preenchido com caneta esferográfica azul
- Comprovante de pagamento da taxa, recolhida somente no Banco do Brasil, com a guia Gar/FNAPOL.

SETRAPS

Secretaria do Trabalho e promoção social

Funções e Objetivos

:: Coordenar as ações da política social do município no que diz respeito à promoção social, aos direitos da criança e do adolescente, ao apoio a pessoa idosa, ao trabalhador e ao desenvolvimento comunitário.

:: Assessorar o Prefeito Municipal na elaboração das políticas de assistência social.

:: Articular-se com órgãos públicos a nível federal, estadual e municipal visando a integração dessas políticas no âmbito do Município.

:: Executar a política municipal de assistência social abrangendo o planejamento, estudos e programas.

:: Elaborar seu plano anual de trabalho.

:: Elaborar sua proposta orçamentária anual.

:: Elaborar o plano municipal de assistência social.

:: Planejar e executar programas de atendimento à criança de 0 a 6 anos, em creches / pré-escolas.

:: Planejar e executar programas complementares

Qualificação e integração da criança e do adolescente na

:: Desenvolver programas especiais direcionados ao idoso, mulher e deficiente.

:: Realizar, em parceria com outras entidades, programas de qualificação e requalificação de mão-de-obra, de forma que capacite o trabalhador para o ingresso no mercado de trabalho.

:: Criar estratégias de ação preventiva para atender as populações que vivem em áreas de risco, assistindo-as em situações emergenciais.

:: Assistir segmentos da população em situação de risco nutricional, com programas de combate à fome.

:: Promover o desenvolvimento comunitário assistindo as associações de bairro e outras formas de organização comprometidas com a melhoria das condições de vida da população de baixa renda, orientando-as na gestão e organização das comunidades.

:: Desenvolver programas habitacionais de baixo custo para as populações sem moradias, ou que habitem em condições precárias.

:: Executar convênios que visem o desenvolvimento de atividades sócio-econômicas para a melhoria das condições de vida da população de baixa renda.

:: Promover o contínuo aperfeiçoamento do seu quadro funcional.

Desempenhar outras atividades afins, sempre com o objetivo de buscar a melhoria da qualidade de vida da população de baixa renda.

DIREITOS HUMANOS

A preocupação com os direitos humanos começa a se for-

talear com as revoluções no Novo (Independência dos Estados Unidos) e Velho Mundo (Revolução Francesa) e a tomar impulso com o desenvolvimento industrial.

A Declaração Universal dos Direitos Humanos www.justica.sp.gov.br, cujos princípios são antecedentes da Revolução Francesa (1789), passa a ser adotada somente em 10 de Dezembro de 1948, pela Assembléia Geral da Organização das Nações Unidas. Em São Paulo, o Governo do Estado lançou, em 1997, o Programa Estadual de Direitos Humanos (PEDH)

www.justica.sp.gov.br, pioneiro no País no que diz res-

peito a uma orientação para as políticas públicas. www.ambiente.sp.gov.br/-agenda21/apresentacao.htm

CONSCIÊNCIA ECOLÓGICA

Em 1992, a Agenda 21 (mais conhecida como Rio 92), aprovada por centenas de países na Conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e Desenvolvimento www.florestal.sp.gov.br, lançava a idéia do Desenvolvimento Sustentável, ou seja, de que o desenvolvimento material deveria se dar pensando na sustentabilidade das atividades humanas, para alcançar a melhoria da qualidade de

vida para as atuais e futuras gerações. Portanto, preservar o meio ambiente e a natureza é uma forma de garantir o exercício da cidadania. Qualquer ato do ser humano contra a natureza terá implicações em relação ao desenvolvimento e à qualidade de vida das pessoas. São cada vez mais numerosas as entidades que lutam pela preservação ecológica. O poder público, as organizações não-governamentais (ONGs) e as organizações internacionais, como a ONU www.onu.org, também discutem e promovem iniciativas em favor da conscientização da sociedade sobre essas questões.

SAÚDE

Cuidar do corpo é uma tarefa importante. Os jovens, hoje, sabem disso, já que estão mais bem informados e cuidadosos. Mas é preciso muito mais. Cuidar do corpo não é só malhar horas em uma academia, caminhar, andar de bicicleta, passar cremes no corpo e no rosto, usar protetor solar. Tudo isso é ótimo e tem que ser feito. Mas cuidar do corpo vai além. Passa pela boa alimentação, rica em proteínas e carboidratos e com pouca gordura, frituras e açúcar.

Cuidar da saúde é sinal de inteligência e mente aberta, sem drogas, para enfrentar a realidade e olhar para frente. Por aí também passa a sexualidade, as descobertas, a afetividade. E, neste ponto, todo o cuidado é pouco. As doenças sexualmente transmissíveis estão aí, e, junto com elas, a Aids. Camisinha já e com um corpo bem cuidado.

ECOLOGIA

Praias, matas, florestas. Viver no Brasil é um privilégio.

Morar em Florianópolis, uma grande sorte. O Estado tem um litoral encantador, o interior cheio de surpresas, com matas, cavernas, cachoeiras, reservas ecológicas e muito mais. Mas é preciso muito mais. O Planeta Terra quer a nossa ajuda. O Brasil necessita da consciência ecológica, e nós, temos o dever de levantar esta "Bandeira".

SEXUALIDADE

Hoje em dia há muito mais informação sobre sexualidade

do que há alguns anos. Nas escolas, o assunto, que antes era exclusividade de rodinhas de alunos, ganhou as salas de aula e virou disciplina regular em muitas delas. A mídia, incluindo os meios de comunicação eletrônicos, abre novos horizontes. www.saude.sp.gov.br Isso favorece para que tenhamos muito mais informações. É nosso direito e obrigação saber como nos precaver contra doenças sexualmente transmissíveis, sobretudo contra a Aids, e ter uma relação com mais prazer e responsabilidade.

DROGAS

A questão da proliferação das drogas é uma das mais sensíveis sendo discutida em um número cada vez maior de lugares. Fique por dentro dos locais da rede onde esse assunto está sendo debatido com frequência e também sobre as providências que os órgãos públicos estaduais e municipais estão tomando para elevar a consciência de jovens e adultos a respeito. Drogas e seus efeitos - www.grea.org.br

AIDS

Síndrome da Imunodeficiência Adquirida, ou Aids, se tornou um capítulo à parte na área da Saúde. A cura para esse mal que vitima milhões de pessoas no mundo inteiro, incluindo o Brasil, que é o segundo país em números absolutos de casos, infelizmente ainda não foi encontrada.

Entretanto, muito se tem avançado, não apenas em termos de campanhas de prevenção, mas também em relação ao desenvolvimento da medicina, dando novo alento aos portadores do vírus da Aids.

A Secretaria do Estado da Saúde tem informações não só sobre a Aids, mas também sobre sexualidade, gravidez, corpo e muitos outros temas que todo jovem necessita saber. O mais legal é que o site incentiva a reflexão em grupo sobre esses temas. www.saude.sp.gov.br

ALIMENTAÇÃO

O que comer - dicas dos alimentos mais nutritivos, dietas especiais e outras informações. Bons hábitos de alimentação podem evitar várias doenças. Comece desde cedo a se alimentar bem. Clique aqui

www.saude.sp.gov.br para ver.

SOMOS TODOS RESPONSÁVEIS

Chegou a hora de nos perguntarmos o que estamos oferecendo aos meninos e meninas que vagam pelas ruas por Milú Villela. A morte do jornalista Tim Lopes, da Rede Globo, pelas mãos de traficantes dos morros cariocas, em mais um dos aterrorizantes episódios de violência de nosso cotidiano, já se transformou num marco para a sociedade

brasileira. O país clama pelo fim da brutalidade e por um controle efetivo por parte da polícia sobre o crime organizado e o crime de varejo, que põem cidadãos e governos em estado de tensão permanente. Mas o momento também é de reflexão. A morte de Tim Lopes nos obriga a lançar luzes sobre o problema em suas raízes mais profundas. A violência que está tomando conta das cidades brasileiras é multiplicada, em última análise, pela miséria e pela falta de horizonte a que está submetido os milhares de jovens das classes marginalizadas. Sem expectativa de um futuro melhor, um exército de adolescentes e garotos que mal saíram da infância acaba

atirando os jovens em crimes que não são mais atos de desespero, recentemente, nas emissoras de televisão, com adolescentes ostentando armamentos pesados em plena luz do dia, vendendo drogas em feiras abertas ao público, sem constrangimento nenhum, vão continuar se a sociedade não atuar para efetivamente mudar o rumo das coisas.

Chegou a hora de darmos um basta à perturbadora realidade que nos cerca. Chegou a hora de dinamizar o que o Brasil tem de melhor, o seu capital humano. Chegou, enfim, a hora de nos perguntarmos que perspectivas estamos oferecendo aos meninos e meninas que vagam pelas ruas das grandes metrópoles, vivendo de biscates e de grandes e pequenos delitos.

Que futuro estamos abrindo para os jovens que sonham com uma profissão, mas que não têm onde buscar orientação e trabalho? Que ações estamos desencadeando para resgatar o contingente de excluídos que vivem sem presente e sem futuro em todo o país? Transformar essa realidade e responder a essas indagações é tarefa para todos nós. Empresas, organizações não-governamentais, trabalhadores, estudantes, donas-de-casa, todos, enfim, podemos fazer algo para construir um futuro melhor para o Brasil.

Pequenos gestos, como doar algumas horas de nossa semana para o trabalho voluntário numa escola pública próxima à nossa casa, ou dar apoio a um projeto que busque mudar a realidade de uma região carente da cidade, são essenciais para regenerar o nosso tecido social. Mais do que nunca, a solidariedade deve pautar nossas condutas e nossas ações.

O episódio do assassinato do repórter da Globo soa, neste momento, como um convite adicional à mobilização.

A união da sociedade civil, do governo e das empresas em torno da responsabilidade social é um dos caminhos mais eficazes de que dispomos para pôr fim às causas da violência. Temos a obrigação moral de sonhar e dar continuidade à luta que tirou a vida de Tim Lopes. Milú Villela, 55, empresária, é presidente do Faça parte - Instituto Brasil Voluntário, do Museu de Arte Moderna de São Paulo e do Instituto Itaú Cultural.

(Artigo publicado no jornal Folha de São Paulo no dia 24 de junho de 2002 na seção Tendências e Debates).

SEÇÃO 2:

Porque responsabilidade social?

Esta seção proporciona ao aluno conhecer as matizes do conceito de responsabilidade social corporativa e sua relação com a ética nos negócios, proporcionando uma base conceitual para sua aplicação e discussão nas organizações. Segundo Patrícia (2003), o mundo empresarial vê, na responsabilidade social, uma nova estratégia para aumentar seu lucro e potencializar seu desenvolvimento.

Uma tendência recente é promover conscientização pública que gerem melhoria para o meio ambiente ou comunidade, valorizando aspectos éticos ligados à cidadania. Além disso, essas profundas transformações mostram-nos que o crescimento econômico será possível se estiver alicerçado em bases sólidas. Deve haver um desenvolvimento de estratégias empresariais competitivas por meio de soluções socialmente corretas, ambientalmente sustentáveis e economicamente viáveis.



Você sabia?

Que na última metade dos anos 1990, o número de aquisições de empresas brasileiras por empresas estrangeiras cresceu 196,25%. Segundo a Pricewaterhouse & Coopers, 772 empresas brasileiras, sem incluir incorporações, acordos e associações foram adquiridas pelo capital estrangeiro. Esse processo de entrada do capital internacional atingiu quase todos os setores da economia. Segundo dados da consultoria KPMG, alimentos, bebidas e fumo lideraram o ranking de investimentos estrangeiros em número de aquisições nos últimos anos, seguidos pela área financeira, química e petroquímica e de telecomunicações.



Afinal, o que é responsabilidade social?

A expressão “responsabilidade social” suscita uma série de interpretações. Para alguns, representa a idéia de responsabilidade ou obrigação legal; para outros, é um dever fiduciário, que impõe às empresas padrões mais altos de comportamento que os do cidadão-médio. Há os que traduzem, de acordo com o avanço das discussões, como prática social, papel social e função social. Outros a vêem associada ao comportamento eticamente responsável ou a uma contribuição caridosa. Há ainda os que acham que seu significado transmitido é ser responsável por ou socialmente consciente e os que a associam a um simples sinônimo de legitimidade ou a um antônimo de socialmente irresponsável ou não responsável.

Nota-se, contudo, uma crescente conscientização no sentido

3 MORREIRA, Assis; REBOUÇAS, Lúcia; HÁFEZ, Andréa. Investimento migra para serviços, diz a UNCTAD. *Gazeta Mercantil*, 28/9/1999, p.A-6. 4 (SANTOS, Chico. Saldo de investimentos cresce 172%. *Folha de S. Paulo*, 3/10/99, p. I-II).



tido de que as organizações podem e devem assumir um papel mais amplo dentro da sociedade. A responsabilidade social leva, no âmbito interno da empresa, à constituição de uma cidadania organizacional e, no âmbito externo, à implementação de direitos sociais⁵.



Você sabia?

Que segundo Patrícia (2003), responsabilidade social pode ser definida como o compromisso que uma organização deve ter com a sociedade, expresso por meio de

mo, sua atitude que afeta o comportamento específico, agindo pro-ativamente e coerentemente no que tange a seu papel específico na sociedade e a sua prestação de contas para com ela.

Para Votaw: “responsabilidade social significa algo, mas sempre a mesma coisa, para todos”. Para alguns, ela representa a idéia de responsabilidade ou obrigação legal; para outros significa um comportamento responsável no sentido ético; Muitos, simplesmente, equiparam-na pelo sentido de socialmente consciente⁶.

Para Jaramillo e Ángel: Responsabilidade social pode ser o compromisso que a empresa tem com o desenvolvimento, bem-estar e melhoramento da qualidade de vida dos empregados, suas famílias e comunidade em geral⁷.

Para Villela (1998:2), O termo responsabilidade social nada mais é que o comprometimento do empresário com adoção de um padrão ético de comportamento, contribuindo para o desenvolvimento econômico – uma estratégia que não só melhora a qualidade de vida de seus funcionários, mas multiplica por meio de suas famílias, da comunidade e da sociedade. É a empresa atuando como agente social no processo de desenvolvimento.

Segundo Almeida (1999), responsabilidade social corporativa é o comprometimento permanente dos empresários em adotar um comportamento ético e contribuir para o desenvolvimento econômico, melhorando, simultaneamente, a qualidade de vida de seus empregados e de suas famílias, da comunidade local e da sociedade como um todo. Já para Carrol (1989:29), a responsabilidade social diz respeito às expectativas econômicas, legais, éticas e

sociais que a sociedade espera que as empresas atendam, num determinado período de tempo. Percebe-se que as realidades econômica e social estão sempre juntas em qualquer conceituação sobre responsabilidade social, mesmo que a tônica do discurso não seja de cunho estritamente social. Isso significa que estas duas realidades, mais a realidade ambiental, nunca podem ser tratadas separadamente quando o assunto é crescimento sustentável. Qualquer fragmentação nesse sentido desequilibra até mesmo o conceito de responsabilidade social empresarial. Além disso, a responsabilidade social é resultado dos

questionamentos e das críticas que as empresas receberam, nas últimas décadas, no campo social, ético e econômico por adotarem uma política baseada estritamente na economia de mercado⁸. Mesmo assim, ainda é alvo de polêmicas por suas fortes conotações políticas e ideológicas.



Pense e Anote

Qual a melhor definição de responsabilidade social no seu entendimento?

Pare e pense

Responsabilidade Social para quem?

Segundo os autores clássicos da área, como Howard Bowen⁹, há cinco tipos de público beneficiados com a responsabilidade social:

- 1 Funcionários
- 2 Clientes
- 3 Fornecedores
- 4 Competidores
- 5 Outros com os quais a empresa mantenha transações comerciais.

Peter Blau e W. Richard Scott ressaltaram que, dentre todas essas categorias, a empresa deveria escolher apenas uma como a principal, que seria a razão para a existência da organização, enquanto as outras representariam apenas despesas¹⁰. Para autores contemporâneos¹¹, a responsabilidade social assume outras características, englobando o público interno e externo, além do investimento na preservação ambiental, mas não necessariamente privilegiando uma categoria em particular.



Exemplos

RESPONSABILIDADE SOCIAL NA PRÁTICA

A Gessy Lever, em parceria com o governo do Estado do Paraná, montou o Centro Rexona de Excelência no Vôlei, com um investimento da ordem de R\$ 4 milhões por ano. Os dois lados ganham: o comercial e o social. De um

4 DUARTE e DIAS, 1986, p.36.

5 SROUR, 1998, p.294-5.

6 WOTAW, 1975, apud DUARTE e DIAS, 1986, p.55.

7 JARAMILLO, e ÁNGEL, 1996, p.60.

8 TEXEIRA, 1984, p. 187.

9 BOWEN, 1957, apud OLIVEIRA, 1984, p.205.

lado, a empresa proporciona à marca Rexona uma imagem inovadora, jovem e moderna, condizente com seu público-alvo; de outro, investe no social, proporcionando assistência social e esportiva a milhares de crianças, e contribui para desenvolver talentos para o vôlei¹². Independente do porte da empresa nota-se que a responsabilidade social é considerada cada vez mais como uma das principais estratégias para alavancar seu crescimento. Nesse sentido, o Instituto Ethos afirma que empresas socialmente responsáveis são:

1 Agentes de nova cultura empresarial e de mudança social;

2 Produtividade e valor para todos – colaboradores,

3 Diferenciadas e de maior potencial de sucesso e longevidade.

A Usina Central Olho D'Água aboliu, há mais de trinta anos, o emprego de mão de obra infantil em sua força de trabalho. Por essa conduta, ganhou o selo Abrinq de Empresa Amiga da Criança, junto com outras usinas de Pernambuco, como a Petribu e a São José.

A Microsoft vem doando dinheiro e softwares para o projeto Comitê pela Democracia da Informática, que distribui equipamento e instrução em informática a comunidades carentes no Brasil. (Veja, 19/07/2000)

O barato sai caro!

Segundo Patrícia (2003, P. 38), a Nike, marca líder do mercado de tênis em todo mundo, viu suas ações

despencarem após denúncia de exploração de trabalho infantil por fornecedores asiáticos.

São notórios os abusos de determinadas empresas, que para aumentarem seus lucros não levam em consideração os interesses dos operários e da comunidade, praticam ou aceitam contrabando, fraude no faturamento, manipulação de balanços e sonegação de impostos. Tais comportamentos antiéticos não afetam apenas a empresa que os pratica: refletem-se em suas congêneres e, de certo modo, contribuem para aumentar a desconfiança em relação ao sistema de livre-empresa, favorecendo ideologias contrárias a ele. (DUARTE & DIAS, 1986, p.39)



Você sabia?

Que de acordo com estudos realizados pelo Serviço Nacional do Comércio (Senac) de São Paulo as razões mais apontadas para a realização de investimentos sociais estavam:

- Consciência e cidadania empresarial – 26,6%
- Visão e missão – 26%
- Sentimento de que a empresa é uma extensão da comunidade, sendo responsável por sua qualidade de vida – 23,5%
- Quase metade das empresas - 43% - realiza in-

vestimento sociais com parceiros – os mais citados foram as instituições sociais 24% e as escolas 21,2%. PATRÍCIA (2003, p. 12)



Resumo

Nesta seção você aprendeu que a cidadania expressa um conjunto de direitos que dá a pessoa a possibilidade de participar ativamente da vida e do governo do seu povo. O exercício dos direitos procura garantir ao indivíduo a satisfação de suas necessidades materiais, culturais e so-

ciais. Os discursos sociais e a prática da cidadania

do exercício da responsabilidade social, que vem sendo visto como um indicador de competitividade empresarial. A assimilação do conceito e o engajamento em programas sociais, não se dão igualmente nos diversos setores empresariais e regiões do país. Por outro lado, a sua participação não expressa a forma como a empresa interfere nos problemas da sociedade. Um dado animador é que quase metade das empresas afirmam ter planos para criar ou expandir as ações no campo social, o que pode ser reflexo de um maior entendimento de que a responsabilidade social, como atuação contínua e comprometida dos negócios, começa a representar um compromisso estratégico de negócio, extrapolando o caráter amadorístico.

A empresa, por natureza, antes de qualquer coisa, é um ente social, um ente que nasce com uma necessidade social para servir à sociedade; um ente que morre no momento em que não cumprir esse requisito. É dependente e servil da sociedade, desde a origem até o fim, na qual nasce e à qual serve.

A colocação de Basagoiti mostra claramente o quanto a empresa é parte importante da sociedade. Portanto, precisa dar respostas não somente de caráter econômico, mas também de caráter social, visando o seu pleno desenvolvimento. Nesse âmbito, a empresa pode participar de diversas formas. Muitas delas, principalmente as mais capitalizadas e de maior porte, criam as suas próprias fundações ou institutos voltados para atividades de cunho social e ambiental. Outras preferem praticar o velho e conhecido assistencialismo, doando recursos financeiros ou materiais às entidades sociais.



Referências

- ALVES, EGR. Relacionamento cirurgião-dentista e paciente. Odont e Socied. 2000.
- CAGGIANO, MHS. Direitos humanos e aprendizado cooperativo. In: Liberal MMC.(Org.) Ética e cidadania. São Paulo: Mackenzie, 2002. (p.95-113)
- COHEN, C, Marcolino JAM. Relação médico-paciente: autonomia & paternalismo. In: Segre M, Cohen C.

¹⁰ 1977, apud OLIVEIRA, 1984, p.205.

¹¹ MELO NETO e FORTES, 1999, p. 104.

¹² MELO NETO e FORTES, 1999, p. 104.



Bioética. São Paulo: Edusp, 1995.
 COHEN, C, Segre M. Definição de valores, moral, ética e ética. In: Segre M, Cohen C. Bioética. São Paulo: Edusp, 1995. (p. 13-22)
 DURAND, G. A biotécnica: natureza, princípios e objetivos. São Paulo: Paulus, 1995.
 FERREIRA, ABH. Novo dicionário básico da língua portuguesa. Folha/Auréli. São Paulo: Folha de São Paulo/Rio de Janeiro:Nova Fronteira, 1993.
 GELBIER, S, Wright D, Bishop, M. Ethics and Dentistry: the meaning of ethics. Dent Update. 2001(a).
 GOUVÊA RQ. Ética e cidadania – a busca humana por

valores. São Paulo: M. Libera, 2001. (p. 0-29)
 HELLER, A. Valor e história – o cotidiano e a história. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991. (p.1-15)
 HASSNE, WS. Ética? Isso é coisa de filósofo (editorial). Cód Et Pesq. CONEP, 2001(a)
 JOSAPHA, FC. Moral, amor e humor. Rio de Janeiro: Recor:Nova Era, 1977.
 ARAUJO, RZS. Verificação da utilização de seres humanos frente aos fundamentos e preceitos da bioética. (Dissertação) Maceió (Al) Escola de Ciências Médicas de Alagoas da UFAL e UFF, 1999.
 SEGRE, M. Definição de bioética e sua relação com a ética, deontologia e diceologia. In: Segre M, Cohen C (Org.) Bioética. São Paulo: Edusp. 1995. (p.23-30)
 SILVA, FL. Da ética filosófica a ética em saúde. IN: Costa SIF, Garrafa V, Oselka G (Org.) Iniciação a bioética. São Paulo: CFM, 1998. (81-93)
 VIEIRAS, S, Hossne WS. Pesquisa médica: a ética e a metodologia. São Paulo: Pioneira, 1998.
 WEIL, P. A nova ética. Rio de Janeiro: Ed. Rosa dos Ventos, 1993.
 PASSOS, E. Ética na pesquisa. 1994. (105-14)



Atenção!

Se você tem acesso à internet, LEMBRE-SE de acessar com frequência o Ambiente Virtual de Aprendizagem, pois as possibilidades de interação com os tutores e seus colegas são maiores! Para aprofundar o conteúdo abordado nesta seção realize pesquisa:

SITES

BAGGIO, Rodrigo (2000). Consumidor quer mais que produto. www.ethos.org.br.
 ELIZONDO, Adam (1999). A empresa, realidade econômica e humana. www.fides.org.br.
 Instituto Ethos de Responsabilidade Social Empresarial. Indicadores ethos de responsabilidade social empresarial (2000). São Paulo. Junho, Versão 2000, www.ethos.org.br
 MILLOT, Michele (1999). Balanço do balanço social. www.fides.org.br.
 ARRUDA, Maria Cecília Coutinho de (1999). O momen-

to da ética e o papel da empresa. Documentos FIDES 2. www.fides.org.br.

BASAGOITI, José Maria (1999). Balanço social: para qualquer empresa é básica a consideração dos resultados sociais. www.fides.org.br.

CAMPINO, Antonio Carlos Coelho (1999). Importância dos valores éticos. Pesquisa sobre ética empresarial. Documentos FIDES 2. www.fides.org.br.

FAGUNDES, Carlos Eduardo Uchoa (1999). Ética empresarial. Pesquisa sobre ética empresarial. Documentos FIDES 2. www.fides.org.br.

RUTTER, Marina (1999). Ética nas empresas. Pesquisa

sobre ética empresarial. Documentos FIDES 2. www.fides.org.br.

LIVROS

ALENCASTRO, Mario (1997). A importância da ética na formação de recursos humanos.

FOGUEL, Sérgio (1997). Balanço social: a essência e a benemerência. Folha de S. Paulo, Caderno Negócios, p. 2-2, São Paulo, 23/06/1997.

MARTINELLI, Antônio Carlos (1997). Empresa cidadã: uma visão inovadora para uma ação transformadora.

In: IOSCHPE, E. B. (org.). “Terceiro Setor” – desenvolvimento social sustentado. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

MATIAS, Antonio Jacinto (1999). A responsabilidade das empresas. Gazeta Mercantil, Seção Opinião, p. A-2, São Paulo, 30/09/1999.

NASH, Laura. L (1993). Ética nos negócios – boas intenções à parte. São Paulo: Makron Books.

NETO, Francisco de Melo & FROES, César (1999). Responsabilidade social & Cidadania empresarial: a administração do terceiro setor. Rio de Janeiro: Quality-mark.

PERAZZO, Alberto Augusto (1999). Sua empresa tem um código de ética? Boletim Bem Comum, FIDES/AD-CEBRASIL, N.º 49, Setembro, São Paulo.

SARTORI, Luís Maria. Quando a empresa se torna comunitária. Aparecida: Santuário, 1990.

VASSALO, Cláudia (1999). Um caso exemplar. Exame, N.º 1, Ed. 679, p. 68. São Paulo.

ZADEK, Simon (2000). Responsabilidade social começa em casa. Revista Carta de Educação Comunitária, Ano V, N.º 26, p. 8, São Paulo: Senac.



Resumo Final

No estudo da unidade de Relações Humanas você estudou sobre como a modernização e tecnologias influenciam as relações humanas e como você pode usar as regras e normas para melhorar a qualidade do seu relacionamento e comunicação.

Você percebeu também que o trabalhador detinha antes o controle sobre o processo e as condições de trabalho, com a mecanização da produção, no sistema de fábrica,

esse controle escapou de suas mãos. Na verdade, o trabalhador foi submetido e dominado por suas condições de trabalho.

Que o fator humano está sendo deixado em segunda, terceira ou quarta opção; para algumas empresas poder-se-ia afirmar que é visto sob uma perspectiva de engrenagem, em outras palavras comparado como uma máquina. O trabalho deve se transformar em fonte de prazer e bem estar, não de pesadelo. Que na vida moderna a deterioração tanto da relação quanto dos valores humanos é nítida. Cresce continuamente a solidão nas grandes cidades, tornando-se motivo de sofrimento para

da burguesia. De outro lado, cada grande valor, respeito, a gentileza..., estão sendo eliminados, oprimidos pela tecnologia e frieza de uma certa ciência fundamentada num cartesianismo já quase obsoleto.

O mundo se tornou complexo demais, veloz demais, tenso demais. É difícil não se perder. Como a utilização de ferramentas de comunicação e relacionamento pode melhorar a qualidade de sua comunicação e relacionamento e amenizar um pouco o sofrimento.

Na unidade 2, você aprendeu que a Ética é um tema bastante discutido e indispensável para a compreensão do comportamento humano e social. Devem-se a época contemporânea à origem do pensamento grego com Sócrates, Platão, Aristóteles e seus discípulos.

Dentre os pensadores que surgiram no tempo moderno para uma reflexão ética destacam-se Kant e Hegel.

O que distingue fortemente o universo humano do mundo natural é o Valor. É visível a presença dos diferentes conceitos do que é Moral nas diversas correntes de pensamento. Para diversos autores a Ética se fundamenta na consciência, autonomia e na coerência.

A Deontologia esta ligada diretamente ao dever profissional. Os atos éticos precisam ser conscientes, o que implica que cada um deve fazer do ato de seguir as regras do grupo, um ato voluntário. Na unidade 3, aprendeu que a cidadania expressa um conjunto de direitos que dá a pessoa a possibilidade de participar ativamente da vida e do governo do seu povo.

O exercício dos direitos procura garantir ao indivíduo a satisfação de suas necessidades materiais, culturais e sociais. Os direitos sociais estão escritos na Constituição Brasileira no seu artigo 6º. Você estudou ainda sobre a

importância do exercício da responsabilidade social, que vem sendo visto como um indicador de competitividade empresarial. A assimilação do conceito e o engajamento em programas sociais, não se dão igualmente nos diversos setores empresariais e regiões do país. Por outro lado, a sua participação não expressa a forma como a empresa interfere nos problemas da sociedade. Um dado animador é que quase metades das empresas afirmam ter planos para criar ou expandir as ações no campo social, o que pode ser reflexo de um maior entendimento de que a responsabilidade social, como atuação contínua e com-

prometida dos negócios, começa a representar um compromisso estratégico de negócio, extrapolando o caráter amadorístico.

A empresa, por natureza, antes de mais nada, é um ente social, um ente que nasce com uma necessidade social para servir à sociedade; um ente que morre no momento em que não cumprir esse requisito. É dependente e servil da sociedade, desde a origem até o fim, na qual nasce e à qual serve. A empresa é parte importante da sociedade. Portanto, precisa dar respostas não somente de caráter econômico, mas também de caráter social, visando o seu pleno desenvolvimento. Nesse âmbito, a

empresa pode participar e realizar as seguintes formas: apoiar, doar, am as suas próprias fundações ou institutos voltados para atividades de cunho social e ambiental. Outras preferem praticar o velho e conhecido assistencialismo, doando recursos financeiros ou materiais às entidades sociais.

Nas outras disciplinas que você estudará durante o curso com certeza ocorrerá a relação dos conteúdos com a minha disciplina de Introdução ao Marketing, afinal, marketing é uma das ferramentas tecnológicas das organizações. Tudo o que fizemos ou deixamos de fazer, gira em torno do marketing. Bons estudos e muito sucesso na sua formação profissional. Que em cada disciplina você aprenda mais e mais para se tornar um profissional de sucesso.

Boa Sorte!



Glossário

Autoconceito – Complexo de imagens mentais que as pessoas têm de si mesmas. Auto-estima – estima de si mesmo, amor próprio. Crença – Idéia ou pensamento descritivo que faz com que uma pessoa acredite em algo.

Dinâmica de Grupo – Técnica de interação entre participantes de um grupo de trabalho, que pode levar a mudanças de atitude, conduta e relações resultantes dessa interação.

Eficácia - Capacidade de fazer o trabalho atribuído.

Eficiência - Capacidade de fazer bem um trabalho.

Feeling – Percepção; visão própria sobre certo assunto com base na experiência ou no conhecimento de certos

fatos que podem influenciar sua evolução.

Empatia – Em psicologia, é a tendência para sentir o que sentiria a outra pessoa, como se estivéssemos vivendo a sua situação e circunstâncias.

Hierarquia das Necessidades – Modelo criado pelo psicólogo americano Abraham MASLOW, na tentativa de hierarquizar ou atribuir valores relativos aos vários estímulos de ordem psicológica ou social que levam as pessoas a se comportarem de determinadas maneiras.

Hipótese – Suposição a ser comprovada para explicar um fato, teoria ou processo.



Melhoria contínua – Compromisso de fazer as coisas constantemente melhores.

Objecção – Ato ou efeito de objetar, réplica, contestação. Objeção, obstáculo.

Percepção – O ato, efeito ou faculdade de perceber. Status – significa a posição num sistema social ou ainda a posição no que diz respeito à distribuição de prestígio dentro do sistema social.

Tática – Originalmente, é a arte de manobrar tropas. Pode ser empregado de forma figurada para designar os meios que se coloca em prática para atingir um objetivo ou sair-se bem de alguma coisa.



Referências

- COUTINHO, M. Cecília. Fundamentos de ética empresarial e econômica. São Paulo: Atlas, 2001.
- AGOSTI, H. P. Condições Atuais do Humanismo. Rio de Janeiro, Paz e Terra S. A., 1970.
- DECCA, M. A. G. Indústria, Trabalho e Cotidiano. São Paulo, Atual Editora Ltda. 13ª ed. 1991.
- DI LASCIO, C. H. R. A Psicologia no Trabalho. Revista Contato – CRP 08, ano 23/ nº 113, p.11, Curitiba, 2001
- DIMITRIUS, J. E. & MAZZARELLA, M. Decifrar Pessoas. São Paulo, Alegro, 17ª ed., 2000.
- IORE, M. M. L. Q. O meio são as Massa-gens. Rio de Janeiro, Record, 1969.
- LIEVORE, J. A. Marketing Pessoal. Londrina, Grafmark. 3ª ed, 2000
- MC CULLOUGH, W. Ambiente do Trabalho. Rio de Janeiro, Fórum Editora Ltda, 1973
- MCLUHAN, M. Os meios de comunicação como extensões do homem. São Paulo, Cultrix, 2000.



Atenção!

Se você tem acesso à internet, LEMBRE-SE de acessar com frequência o Ambiente Virtual de Aprendizagem, pois as possibilidades de interação com os tutores e seus colegas são maiores!

MESQUITA, E. A Técnica, o homem e a vida social. São Paulo, Artes Gráficas, 1978.

ORTIZ, R. Mundialização e Cultura. São Paulo, Brasileira 2ª ed., 1996.

STAREPRAVO, B. Segredos da Realização. S/D

WEIL, P. Relações Humanas na Família e no Trabalho. Rio de Janeiro, Vozes, 30ª ed., 1976.

Anexos

Boas Práticas de Relações Humanas

Leia com atenção e faça a comparação com suas respostas:



EXERCÍCIOS

Relações Humanas e ética

1. Assinale a alternativa que completa a frase corretamente.
O sociólogo australiano Elton Mayo que deu origem às teorias das relações humanas, concluiu que...
 - a) ☐ fatores psicológicos influenciam as ações humanas e que quanto mais os seres humanos estiverem integrados no âmbito do trabalho, maior será a capacidade de produzir.
 - b) ☐ fatores psicológicos influenciam na capacidade de produção dos seres humanos, mas são importantes no ambiente de trabalho.
 - c) ☐ fatores psicológicos não influenciam no trabalho dos seres humanos.
 - d) ☐ fatores psicológicos influenciam a capacidade de administrar equipes de pessoas.
2. Assinale a alternativa que não contém uma regra básica para um grupo de trabalho.
 - a) ☐ agir com método
 - b) ☐ buscar a melhoria do processo
 - c) ☐ exercer o trabalho com autonomia
 - d) ☐ exercer o trabalho com base em detalhes irrelevantes.
3. Segundo o entendimento ético, o que significa valor?
 - a) ☐ É o dinheiro que se ganha durante a vida.
 - b) ☐ É uma variável da mente que faz com que o ser humano decida ou escolha se comportar numa determinada direção e dentro de determinada importância.
 - c) ☐ É a educação que se recebe na escola.
 - d) ☐ É uma variável da mente que faz as pessoas escolherem só o que lhes interessa.
4. A palavra Deontologia significa: “o estudo dos princípios, fundamentos e sistemas de moral, tratado dos deveres”. O termo é habitualmente utilizado para expressar:
 - a) ☐ Os códigos dos Conselhos Regionais
 - b) ☐ Os códigos éticos profissionais
 - c) ☐ Os códigos civis
 - d) ☐ Os códigos tributários
5. Ética significa:
 - a) ☐ É o domínio dos juízos de valor.
 - b) ☐ É a educação que recebemos durante a vida.
 - c) ☐ É a educação que se dá aos filhos.
 - d) ☐ É o cuidado que se tem com as palavras inconvenientes.
6. Dois pensadores contribuem para a reflexão ética nos tempos modernos. Assinale a resposta correta:
 - a) ☐ Kant – Hegel
 - b) ☐ Einstein – Sócrates
 - c) ☐ Foucault – Marx
 - d) ☐ Aristóteles – Marx
7. Um dos princípios fundamentais da existência ética é “fazer o bem evitar o mal”. Neste contexto, podemos dizer que o “bem” é:
 - a) ☐ Tudo aquilo que está em perfeita harmonia com a natureza em geral e especialmente com o ser humano
 - b) ☐ Preocupar-se somente com seu bem-estar
 - c) ☐ A maior preocupação da humanidade visando o seu patrimônio



8. Sendo a ética profissional um conjunto de normas admitidas como ideais, para o exercício de uma determinada profissão, podemos dizer que é ético:
- a) Ter uma postura de caráter “bem viver”
 - b) Produzir, vender mais e alcançar funções superiores como meta única
 - c) Zelar pela sua pessoa e seus interesses em detrimento a profissão
 - d) Agir com consciência, autonomia, coerência, assumindo com dignidade os erros distinguindo dentre várias, a ação que seja mais oportuna
9. Qual a característica predominante marcante das relações humanas atuais?
- a) Coletivismo.
 - b) ~~Individualismo.~~ Individualismo.
 - d) Objetos comuns.
10. O significado da palavra moral é:
- a) Conjunto de condutas ou hábitos julgados válidos de modo absoluto, para um grupo ou para uma determinada pessoa.
 - b) Conjunto de hábitos julgados válidos pelos governantes.
 - c) Conjunto de atitudes tomadas pelo ser humano.
 - d) Hábitos julgados inúteis para a sociedade.

ECONOMIA E MERCADO







UNIDADE 1

Introdução à Economia

SEÇÃO 1

O Fluxo Econômico

A economia pode ser analisada como um fluxo de trocas de bens e mercadorias e o correspondente em moeda.

Entender o problema de simplificação da análise dos fatores de produção numa sociedade, bem como fornecer uma visão do funcionamento de uma economia capitalista. Nesse modelo as empresas ofertam mercadorias e as famílias ofertam seus serviços. As empresas demandam esses serviços e pagam como valores monetários na forma de salários, rendas e juros. As famílias recebem essas rendas e demandam as mercadorias das empresas que recebem esse fluxo monetário na forma de receita.

À medida que acontecem as atividades de produção, dois fluxos ocorrem simultaneamente:

- o fluxo real ou de bens e serviços;
- o fluxo monetário, também chamado fluxo nominal ou renda;

Fatores de Produção:

São os elementos necessários e básicos para que haja produção de bens:

Recursos naturais: são os recursos obtidos na natureza e que vão ser transformados através da indústria como o ferro, madeira, petróleo e terras.

Trabalho: é a colaboração da energia humana, manual ou intelectual, no processo de produção.

Capital: é tudo aquilo que é fruto de poupança e que vai aumentar a produção.

- fluxo de bens e serviços é decorrente da produção e, conseqüente, da compra desses bens e serviços por parte dos consumidores. Ele é formado pelos

bens e serviços produzidos, constituindo a oferta da economia, ou seja, todos os bens e serviços que estão à disposição dos consumidores.

- O fluxo monetário ocorre quando, ao exercerem suas atividades, as unidades produtoras remuneram os fatores de produção empregados, juros de capital tomado como empréstimo junto aos bancos, aluguel pelas instalações que ocupam, e distribuem lucros a seus proprietários ou acionistas. São estas remunerações que permitem aos donos dos fatores de produção comprarem os bens e serviços de que necessitam.

A oferta e a demanda são as funções primordiais do sistema econômico. Quando elas se encontram, estabelecem-se o que se chama de mercado, situação em que as pessoas que querem comprar se encontram com aquelas que querem vender. É importante notar que o termo “mercado” não significa obrigatoriamente lugar físico ou contíguo. Sua acepção é mais genérica, e significa realização de todas as compras e vendas de um bem ou conjunto de bens.

Exemplo: O mercado imobiliário de uma cidade é constituído de todas as empresas imobiliárias e seus vendedores, de todas as pessoas que querem vender, das que querem comprar e dos imóveis a serem transacionados.

As empresas empregam os fatores de produção (terra, trabalho, capital) para a fabricação de bens e prestação de serviços que serão adquiridos pelas famílias (fluxo real). Com a remuneração paga pela venda dos fatores de produção (aluguéis, salários, juros e lucros), as famílias podem comprar os bens e serviços das empresas.

As empresas, por sua vez, com a venda dos bens e serviços para as famílias, se capitalizam para adquirir novos fatores de produção e dar início a mais um ciclo produtivo (fluxo monetário). O Governo é também um importante agente econômico e transaciona com as famílias e as empresas.

Das famílias e empresas recebe os impostos indiretos, quando incidem sobre bens e serviços e, diretos, quando incidem sobre a renda das pessoas ou empresas. Com esses recursos, o Governo pode transferir renda à população ou às empresas. Nesse caso, ocorre uma tributação às avessas, são os impostos negativos, mais conhecidos como subsídios ou incentivos fiscais porque ao invés de cobrar, o Governo dá recursos às empresas para que o custo de produção de determinados bens ou serviços seja reduzido.

Por fim, as famílias, as empresas e o Governo transacionam com agentes que estão fora do país. Nesse caso, os agentes do país doméstico importam bens e serviços do resto do mundo e exportam bens e serviços para o resto do mundo.

Com o processo de globalização dos mercados, o agente econômico externo tende a aumentar expressivamente de importância, exercendo um papel de destaque cada vez maior nas economias domésticas.



SEÇÃO 2

O Inter-Relacionamento da Economia

Diante dos problemas que a economia se defronta usa-se várias outras ciências de apoio para que a tomada de decisões seja a que obtenha o melhor resultado possível.





A seguir as principais relações que a economia mantém:

a) Economia e Política

No mundo grego, a Economia, a Política e a moral eram uma única ciência. No mundo romano ela subordinou-se inteiramente à Política. Em uma economia estável, a Política está inter-relacionada com a economia, e as crises políticas tendem a mostrar que a recíproca é sempre verdadeira, e, por consequência, ocorrerão fatalmente, crises econômicas. Na fronteira do estudo da ciência econômica começam a aparecer estudos sobre os ciclos políticos, que evidenciam a influência da Política na economia.

b) Economia e Sociologia

A Sociologia se preocupa em analisar como as relações sociais influenciam a economia e como por sua vez, a economia condiciona a sociedade. Um dos maiores pensadores da história disse:

“A ordem econômica harmônica é fator importante para que haja ordem social” (Confúcio). Na Idade Média as lutas entre classes eram consequências de interesses econômicos conflitantes.

c) Economia e Psicologia Social

A Psicologia Social estuda o comportamento do homem, portanto, liga-se à Economia que estuda a luta empreendida pelo homem para satisfazer as suas necessidades (ilimitadas), utilizando recursos escassos.

A Psicologia Industrial surgiu no início do século XX como resultado da junção dessas ciências. Busca analisar o comportamento dos agentes econômicos vinculados à indústria de transformação.

d) Economia e Direito

É marcante o conflito permanente entre os agentes da ação econômica em face de seus interesses serem contraditórios. Apelou-se, portanto, para a Ciência Jurídica na solução dos litígios constantes causados pelo que chamamos de Racionalismo Econômico.

e) Racionalismo Econômico

Comportamento das empresas de um lado, desejando a maximização de seus lucros e o comportamento dos consumidores do outro, buscando obter a maior quantidade de bens com o mínimo de dispêndio. Esse racionalismo encontra sua melhor solução quando o mercado (local onde se encontram produtores e consumidores) está em harmonia perfeita e as informações estão à disposição de todos.

f) Economia e a História

Na compreensão do economista historiador, o estudo dos

dados históricos, deveria ser aplicado à Economia, assim criou-se a Economia Aplicada. A ligação entre história e economia permite que muitas experiências do passado possam ser aproveitadas de maneira que os erros não se repitam e as experiências positivas sejam aproveitadas.

g) Economia e Antropologia

A Antropologia Cultural estuda as crenças e os costumes e a influência desta cultura na estrutura social. Dessa forma evidencia-se a velocidade das mudanças nas estruturas produtivas que a sociedade está disposta a realizar.

SEÇÃO 3

A Divisão da Economia

O Sistema Econômico é a reunião dos diversos elementos participantes da produção de bens e serviços que satisfazem as necessidades da sociedade, organizadas não só sob o ponto de vista econômico, mas também social, jurídico etc. A economia se divide em duas grandes áreas de estudo: a Microeconomia e a Macroeconomia.

1) MICROECONOMIA

A microeconomia trata dos problemas do indivíduo e da empresa dentro do Sistema Econômico. A microeconomia é conhecida como o ramo da Ciência Econômica voltada ao estudo do comportamento das unidades de consumo representadas pelos indivíduos e/ou pelas famílias, ao estudo das empresas, suas respectivas produções e custos e ao estudo da produção e preços dos diversos bens, serviços e fatores produtivos. Preocupa-se em estudar o consumidor individual que se dirige ao mercado com uma determinada renda para adquirir bens e serviços, e, também, a maneira como a empresa emprega os fatores de produção para obter o maior lucro possível.

2) MACROECONOMIA

Estuda o conjunto dos consumidores de uma sociedade, assim como o conjunto de empresas desta mesma sociedade. Seu interesse é determinar os fatores que influenciam o nível total de Renda e do Produto do Sistema Econômico. A macroeconomia se interessa pelo estudo

dos agregados como a produção, o consumo, o emprego, o desemprego e a renda da população como um todo. A macroeconomia surgiu com o objetivo de viabilizar análises das variáveis que afetam todos os agentes econômicos, onde o comportamento de todos é influenciado pelas mudanças. Nesses indicadores, chamados “variáveis macroeconômicas”, destacam-se a inflação, a taxa de juros, o nível de renda, o nível de consumo, a taxa de juros, etc.

**PONTO CHAVE:**

A microeconomia apresenta uma visão microscópica dos fenômenos econômicos, e a macroeconomia, uma visão telescópica, isto é, esta última possui uma amplitude muito maior, apreciando o funcionamento da economia no seu global. Se fosse considerada uma floresta, a microeconomia estudaria as espécies vegetais que compõem individualmente, ou seja, estudaria a composição dos itens da floresta; enquanto a macroeconomia preocupar-se-ia com o produto floresta como um todo.

SEÇÃO 4**As Necessidades Humanas**

Necessidade, no sentido econômico, é o sentido de privação de um bem externo que se tende a possuir. Podem ser individuais ou coletivas.

Individuais: precisam ser satisfeitas para garantir a sobrevivência dos indivíduos.

**EXEMPLO:**

Alimentação, habitação, higiene etc.
Coletivas: são decorrentes da vida do indivíduo em sociedade.

**EXEMPLO:**

Educação, transporte coletivo, segurança etc. Devido a essas necessidades coletivas ou sociais exigirem um volume de recursos muito elevado, cabe ao Estado encarregar-se de satisfazê-las, através dos serviços públicos, que podem ser de duas espécies: Serviços públicos gerais: aqueles prestados para uso global pela população.

**EXEMPLO:**

Serviço policial e saúde pública. Serviços públicos especiais: os consumidos individualmente pelo cidadão.

**EXEMPLO:**

Transporte ferroviário.

**Qual a teoria das Necessidades Humanas?**

Segundo o pensador Maslow, as necessidades são deficiências fisiológicas ou psicológicas que uma pessoa sente ou se vê compelida a satisfazer, e podemos classificá-las assim:

- **Fisiológicas:** são as necessidades básicas da vida como água, comida, abrigo, ar, vestuário, descanso, etc. É a manutenção fisiológica;
- **Segurança:** as pessoas desejam estar, na medida do possível, seguras de que no futuro não lhes faltarão meios de satisfazer suas necessidades básicas. É a proteção e a estabilidade;
- **Sociais:** consistem no desejo, que todos sentem, de participar de vários grupos e de serem aceitos por eles. Alguns desses grupos são o familiar, o escolar, companheiros de trabalho, de lazer;
- **Estima:** o indivíduo deseja ser mais do que um

membro do seu grupo. Todo indivíduo necessita de es-

- **Auto-realização:** está ligada ao sentimento do ser humano de desenvolver e usar sua capacidade, suas aptidões e habilidades, bem como de realizar seus planos. É o sentimento de vitória, desenvolvimento e sucesso.



Pensando e observando a vida das pessoas, percebemos facilmente que as necessidades humanas são ilimitadas quanto ao número. Logo que alguém consegue dinheiro para saciar sua fome e para vestir-se, já pensa em adquirir sua casa própria. Quando já tem casa, quer decorá-la da melhor maneira possível. Depois, surge a necessidade de convidar os amigos para conhecer a casa e ouvir os últimos CDs adquiridos. À medida que vamos satisfazendo as necessidades, outras vão surgindo: carros, viagens, cursos, roupas da moda, emprego melhor, e assim por diante.

**Como atender as necessidades ilimitadas se os recursos são limitados?**

A ciência econômica procura resolver este problema atribuindo um grau de importância a cada necessidade e su-

gerindo a canalização dos recursos para a satisfação das necessidades mais urgentes. Um indivíduo deve satisfazer suas necessidades. Porém, o alimento cotidiano e o lazer não têm a mesma importância. De que adianta o indivíduo andar vestido de acordo com a última moda, se tem dificuldade em se alimentar? Também não tem a mesma importância a necessidade de pagar a educação dos filhos e o desejo de comprar um carro.

O dinheiro que um indivíduo dispõe serve para muita coisa quando é abundante. Como, em geral, o dinheiro é escasso, é preciso utilizá-lo muito bem, para que

seja suficiente para o mais importante, ao mesmo tempo em que se procura melhorar a situação.

Um país também tem muitas necessidades: estradas, represas, hospitais, escolas, fábricas, etc. Diante da elevada quantidade de necessidades, o governo, geralmente, sente a falta de recursos disponíveis.

Os mercados funcionam ao agrupar muitos vendedores interessados e ao facilitar que os compradores potencializem os encontros. Uma economia que depende primariamente das interações entre compradores e



RESUMO

A ciência econômica pode ser entendida como o estudo da distribuição eficiente dos recursos escassos. O fluxo de bens e serviços é decorrente da produção e, conseqüente, da compra desses bens e serviços por parte dos consumidores. Ele é formado pelos bens e serviços produzidos, constituindo a oferta da economia, ou seja, todos os bens e serviços que estão à disposição dos consumidores. A oferta e a demanda são as funções primordiais do sistema econômico. As empresas, com a venda dos bens e serviços para as famílias, se capitalizam para adquirir novos fatores de produção e dar início a mais um ciclo produtivo (fluxo monetário).

O governo recebe das famílias e empresas os impostos indiretos, quando incidem sobre bens e serviços e, diretos, quando incidem sobre a renda das pessoas ou empresas. No mundo grego, a Economia, a Política e a moral eram uma única ciência. Na fronteira do estudo da ciência econômica começam a aparecer estudos sobre os ciclos políticos, que evidenciam a influência da Política na economia. A Sociologia se preocupa em analisar como as relações sociais influenciam a economia e como por sua vez, a economia condiciona a sociedade.

A Psicologia Social estuda o comportamento do homem, portanto, liga-se à Economia que estuda a luta empreendida pelo homem para satisfazer as suas necessidades (imitadas), utilizando recursos escassos. A microeconomia é conhecida como o ramo da Ciência Econômica voltada ao estudo do comportamento das unidades de consumo representadas pelos indivíduos e/ou pelas famílias, ao estudo das empresas, suas respectivas produções e custos e ao estudo da produção e preços dos diversos bens, serviços e fatores produtivos.

A macroeconomia estuda o conjunto dos consumidores de uma sociedade, assim como o conjunto de empresas desta mesma sociedade. Seu interesse é determinar os fatores que influenciam o nível total de Renda e do Produto do Sistema Econômico.

UNIDADE 2

O Sistema Econômico

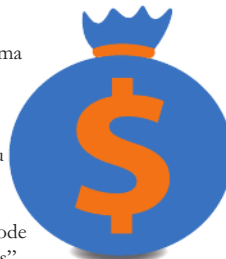
SEÇÃO 1

O Funcionamento do Mercado

O que significa a Riqueza?

A palavra riqueza lembra uma grande quantidade de bens econômicos ou dinheiro. Adam Smith (1723-1790), economista inglês, escreveu que: “riqueza é o conjunto de bens de que o homem efetivamente e realmente pode dispor para fins econômicos”.

Em Economia, qualquer bem útil, acessível e limitado recebe o nome de riqueza.



Qual o conceito de Utilidade de um bem?

Utilidade é a qualidade que possuem os bens econômicos de satisfazer as necessidades humanas. O bem, porém, só é útil quando desejado pelo homem. Utilidade econômica é a qualidade que têm os bens de corresponderem, às necessidades dos indivíduos, de forma que:

- Possuam as qualidades físicas necessárias (utilidade de forma).
- Estejam no lugar onde são necessários (utilidade de lugar).
- Estejam disponíveis enquanto for preciso (utilidade de tempo).
- Estejam na posse da pessoa que necessita (utilidade de posse).

Utilidade, portanto, é um conceito mais subjetivo do que objetivo. O grau de utilidade de um bem depende da necessidade de cada indivíduo. Um bem pode ser útil

para alguém e não o ser para outra pessoa.



Qual a importância da noção de Valor?

A noção de valor é de grande importância na economia. A utilidade é o elemento fundamental do valor. Existem várias formas de entender o conceito de valor:

O Valor de uso de um bem é capacidade que ele tem de satisfazer as necessidades de cada um. É muito comum confundir-se o conceito de valor de uso com o conceito de utilidade.

O **Valor de troca** é a capacidade do bem de poder ser trocado por outro. O valor pode ser medido como sendo o produto entre preço e quantidade.

A Lei da Oferta e da Procura:

É a lei que estabelece a relação entre a demanda de um produto, ou a procura de um produto, e a quantidade que pode ser oferecida, ou que o produtor deseja oferecer. Em períodos que temos grande oferta de um determinado produto, o seu preço cai. No entanto se há uma grande demanda por um determinado bem, os preços tendem a

subir. O equilíbrio que esse processo voltará aos padrões. A lei da oferta e da procura ou da demanda descreve o comportamento preponderante dos consumidores na aquisição de bens e serviços em determinados períodos, quantidades e preços.

Ao usar um raciocínio rápido, podemos chegar à conclusão de que quanto menor o preço de um determinado serviço, maior a quantidade procurada e vendida. Sendo o inverso também aplicável: quanto maior o preço, menor a quantidade procurada. Mas ao contrário do que pode parecer a princípio, esse comportamento não é sempre influenciado apenas pelos preços. O valor de um produto pode ser um estímulo positivo ou negativo para que os consumidores adquiram os serviços que necessitam, mas não é o único. Existem outros elementos a serem considerados nesta equação, entre eles:

- Os desejos e necessidades das pessoas;
- O poder de compra;
- A disponibilidade dos serviços;
- A capacidade das empresas de produzirem determinadas mercadorias com o nível tecnológico desejado.

Da mesma forma que a oferta exerce uma influência sobre a procura dos consumidores, a frequência com que as pessoas buscam determinados produtos também pode aumentar e diminuir os preços dos bens e serviços.



Qual o conceito de Preço?

O preço é o valor dos bens e serviços expresso em moeda. Existem diversos tipos de preço e que refletem a

capacidade ou não de um determinado agente fixar o preço segundo seus interesses. A flutuação de preços é aquela produzida pela Lei da Oferta e da Procura. O preço pode ser determinado de várias formas:

- **Convencional:** determinado pela vontade dos contratantes.
- **De concorrência:** Quando ficam fixados pelas alternativas da Oferta e da Procura.
- **Legal:** estabelecido por lei.
- **Natural:** produção, incluindo o lucro natural. Pode ser considerado corrente ou vulgar.



O que são os Fatores de Produção?

Fator de produção é a agregação das unidades básicas – trabalho, recursos naturais, capitais e tecnologias – utilizadas para a confecção de um bem econômico:

- Trabalho: medida do esforço humano na produção.
- Recursos Naturais: tudo que economicamente pode ser aproveitado da natureza.
- Capital: reunião de bens (equipamentos, ferramentas e máquinas) de um sistema. Alguns economistas

consideram também a Tecnologia, pois a capacidade de produzir um determinado bem depende da tecnologia utilizada, a qual a melhor combinação para utilização destes fatores.



PONTO CHAVE:

Capacidade empresarial é um dos fatores de produção mais difícil de mensuração, mas que é de fácil compreensão quando se verifica a importância dos empresários na condução das empresas.



SAIBA MAIS

A Origem da Teoria Econômica Para melhor compreender as implicações históricas sobre a economia e como esses fatos determinaram as conclusões dos analistas e estudiosos, é necessário você relembrar alguns fatos da história recente:

Após a 1ª Guerra Mundial, vários países europeus começaram suas atividades industriais, ocasionando para os Estados Unidos um excedente de produção. Caracteriza-se como excedente, o produto da economia de um país que não consegue ser absorvido inteiramente. Uma solução imediata seria a redução brusca dos níveis de atividade produtiva, acarretando crise econômica e social em curto prazo, reduzindo a lucratividade das empresas e consequentemente gerando desemprego. Nesta época, os Estados Unidos passaram a emprestar capitais excedentes a países carentes, para que pudessem comprar seus produtos. Ocorre que estes países começaram a adquirir máquinas e acessórios com vistas ao re-equipamento de seu parque industrial. Com relação à produção agrícola

americana, esta ficou estocada, criando grandes dívidas dos fazendeiros junto aos agentes financeiros. Na segunda metade de 1929, houve uma queda sensível nas exportações americanas, acentuadas pela volta da Inglaterra e da França ao mercado internacional.

Como consequência destes fatos, fazendas passaram a ser propriedade dos bancos, a redução da produção industrial aumentou o nível de desemprego, generalizando-se séria crise econômico-social.

O reflexo na Bolsa de Valores foi imediato: quinta-feira, dia 24 de outubro de 1929, foram colocados à venda 13

milhões de ações. No dia 29 de outubro, deu-se o famoso “Crack de Wall Street”.

Após análise desta cronologia de fatos, chegamos a conclusão anunciada, na época da queda da Bolsa de Nova York, com muita precisão pelo economista, psicólogo e matemático John Maynard Keynes:

“o pleno emprego não é necessariamente o nível de equilíbrio da economia”. Em outras palavras, não há forças automáticas existentes para salvar a economia da depressão e restaurar o pleno emprego, como se acreditava na teoria clássica, pensamento dominante até então.

Dessa forma, para complementar sua teoria

Keynes propôs a divisão da economia em duas partes, o processo produtivo numa visão macroeconômica, passou a ser analisado através de três setores:

- **Primário:** responsável pela extração, ligado à terra ou à natureza (matérias-primas).

- **Secundário:** responsável pela transformação (indústrias).

- **Terciário:** responsável pela distribuição de bens e serviços (comércio em geral). Cada um desses setores isoladamente forma uma agregação de fatores da produção, daí surgindo o aparelho produtivo.

Qual a diferença entre um Valor Agregado e um Valor Bruto da Produção? Valor agregado é o valor adicionado à economia, em cada estágio da produção, ou seja, é a remuneração paga pelo uso dos fatores de produção que deverá equivaler à renda da economia. O Valor bruto da produção é a soma do valor agregado das diferentes fases do processo produtivo.



Qual o conceito de População, na Economia?

Entende-se por população o total de habitantes de determinado território nacional e de estrangeiros. Uma importante divisão é quanto à capacidade de um país dispor de sua população para a produção.

Conceitualmente:

População dependente: é aquela que não tem condições de oferecer força de trabalho e está compreendida entre 0-14 anos e acima dos 60.

População produtiva: é a parcela da população total que está em idade de trabalhar, ou seja, está inserida entre 15 ou 59 anos. A população produtiva subdivide-se em:

População inativa: É a parcela da população produtiva que, embora esteja em idade de trabalhar, não o faz, por exercer uma outra atividade não remunerada.

População economicamente ativa: É a parte da população produtiva que, embora tenha qualificação profissional e idade de trabalhar, pode estar ou não trabalhando.

Desempregados: É a parte da população economicamente ativa que não tem lugar no mercado de trabalho.

População ocupada: É a parcela da população total que, realmente, produz para o sistema, ou seja, parte da população economicamente ativa que está trabalhando.

SEÇÃO 2

O Sistema Econômico

O sistema econômico é a reunião de diversos elementos que entram na produção de bens e serviços para satisfazer as necessidades da sociedade. Como já vimos, os fatores de produção são os elementos mais genéricos que compõem a produção. Eles se encontram em todas as mercadorias ou serviços diretamente ou indiretamente (trabalho, recursos naturais, capital, tecnologia e capacidade empresarial). Estes fatores devem ser organizados de tal maneira que sua combinação resulte na formação de um Bem ou Serviço. As instituições onde se dão estas combinações são conhecidas como: Unidades Produtoras.



Como pode ser classificada a Produção Econômica?

A produção econômica pode ser classificada em três categorias:

a) Bens e Serviços de Consumo: aqueles que satisfazem as necessidades das pessoas quando são consumidos no estado em que se encontram.



EXEMPLO:

Alimentos, roupas, cinema, sapatos, serviços diversos, etc.

b) Bens e Serviços Intermediários: são aqueles que sofrem transformação para atingir sua forma definitiva.



EXEMPLO:

Trigo, petróleo, ferro, etc

c) Bens de Capital: destina-se a aumentar a eficiência do trabalho humano no processo produtivo.



EXEMPLO:

Torno mecânico, estradas, máquinas, etc.



Como se compõe o Sistema Econômico?

O sistema econômico compõe-se de três setores funda-

mentais:

SETOR PRIMÁRIO: onde acontecem todas as atividades de extração. Pode ser de origem animal, vegetal ou mineral.

SETOR SECUNDÁRIO: responsável pela transformação. Neste setor, utiliza-se em maior quantidade, o fator de produção capital, combinado com o trabalho.

SETOR TERCIÁRIO: distribuição de tudo o que foi produzido na economia. Basicamente são representados pelos estabelecimentos comerciais, bancos, escolas, serviços em geral etc.



Como se caracteriza o Sistema Capitalista?

Em um sistema Capitalista, a maioria dos meios de produção é possuída de modo privado por indivíduos e por organizações, não pelo governo. Os indivíduos têm liberdade para vender seus recursos em quantidades que julgarem adequadas e pelo mais alto preço que puderem obter.

Eles também têm liberdade para gastar sua renda a fim de comprarem bens e serviços que maximizem sua satisfação. A concorrência pura ou perfeita supõe a existência no Mercado de muitos vendedores e compradores, cada qual muito pequeno para influir no preço dos bens e serviços. As funções do governo são estritamente limitadas à posição para a defesa de alguns serviços básicos e à imposição de regras gerais para protegerem as liberdades econômicas e políticas.



Quais as características das Economias Modernas?

Nas Economias Modernas há aspectos importantes:

grande desenvolvimento tecnológico:

Uso de mão-de-obra especializada, uma grande quantidade de equipamento de capital e tecnologia avançada para produzir bens e serviços com um mínimo de treinamento.

grande divisão do trabalho e especialização na produção: Isto permite grandes aumentos em produção.

mercado financeiro desenvolvido: Acesso fácil ao crédito e financiamentos.



Como se comportam os preços nos diferentes tipos de Economia?

Na Economia de Livre Empresa:

Somente as mercadorias pelas quais os consumidores estão dispostos a pagar um preço unitário suficientemente alto para cobrir, pelo menos, o custo total da produção

é que, no longo prazo, serão ofertadas pelos produtores. Pagando um preço mais alto, os consumidores podem induzir os produtores a aumentar a quantidade de mercadoria ofertada em qualquer período de tempo. Por outro lado, uma redução de preço resultará em uma redução na quantidade ofertada.

Na Economia Mista:

Há interferência do governo (por intermédio de impostos, subsídios, suas próprias despesas etc), modifica e, em alguns casos substitui a operação do mecanismo de preços como um meio de determinar o que deve ser pro-

duzido.



Preço:

Em economia e negócios, o preço é o valor monetário expresso numericamente associado a uma mercadoria, serviço ou patrimônio.

O conceito de preço é central para a microeconomia. É uma das variáveis mais importantes na teoria de alocação de recursos (também chamada de teoria dos preços).

SEÇÃO 3

A Microeconomia

A microeconomia é dividida em:

Teoria do Consumidor, que estuda o comportamento das pessoas quando compram bens e serviços. Na Teoria Elementar da Demanda ou Teoria do Consumidor, o consumidor é o agente econômico que necessita de bens e serviços para satisfazer as suas necessidades e o empresário é aquele que produz estes bens ou serviços.

Teoria da Empresa, que estuda o comportamento do empresário ao produzir os bens e serviços que vendidos aos consumidores.



O que dizia a Teoria Cardinal?

Esta Teoria afirmava que a utilidade podia ser medida cardinalmente, em “utis” e que a utilidade de um bem não era influenciada pelo consumo de outros bens. A utilidade total da cesta de mercadorias seria igual à soma das utilidades de cada bem.



O que diz a Teoria Ordinal?

Conhecida como Teoria Ordinal do Comportamento do Consumidor, considera que a utilidade é decorrente do consumo combinado e não individual dos bens. Além disso, a utilidade não é medida, mas sim, ordenada. Os economistas Edgeworth, Antonelli, Fischer e Pareto, que deram forma à teoria Ordinal, ao reconhecer que o con-

sumidor prefere alguns bens e serviços a outros, assimilaram que existe uma ordem de preferência ou prioridade, para qualificar a utilidade.

? O que vem a ser a Curva da Demanda?

A escala de demanda de um indivíduo mostra as quantidades de uma mercadoria que ele está disposto a comprar e pode comprar, em dado período de tempo, a vários preços alternativos. (ver mais na página 15).

A Lei da Procura (Demanda) nos diz que:

“Quanto maior for o preço de um bem, menor será a

quantidade procurada desse bem, e, contrariamente, quanto menor for o preço, maior a quantidade procurada.”



PONTO CHAVE:

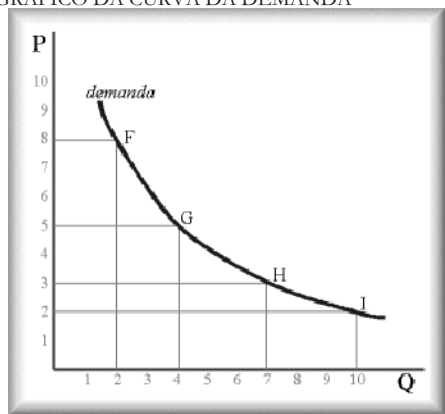
Assim sendo, pode-se dizer que um bem tem mais utilidade do que outro, mas não se estabelece a quantidade de utilidade correspondente a cada um. Além da utilidade, deve-se ressaltar como elementos determinantes na procura de um bem, a renda das pessoas e os preços dos bens.



PONTO CHAVE:

Isto significa que existe uma relação inversa entre o preço de um bem e a quantidade procurada desse bem.

GRÁFICO DA CURVA DA DEMANDA



Observa-se no gráfico a representação de uma curva de Demanda típica. No eixo das abscissas encontra-se o preço (P) e no eixo das ordenadas encontram-se a quantidade (Q). Observe que quando o preço cai, aumenta a quantidade demandada. Ou, em sentido inverso, para a quantidade demandada aumentar é necessário que o preço caia.



Qual o significado de Elasticidade em Economia?

Em Economia a Elasticidade Preço é a forma de medir o impacto na variação relativa ou percentual das quantidades procuradas, pelos consumidores, de um bem, sempre que ocorrer uma variação, relativa ou percentual, no rendimento disponível para gastos.



Normalmente existe uma relação direta entre o rendimento e a quantidade procurada, ou seja, o valor da Elasticidade Preço é positivo. Neste caso falamos de bens

normais. Preço é positivo. Neste caso falamos de bens entre o rendimento e a quantidade procurada, ou seja, o valor da Elasticidade Preço é negativo. Neste caso falamos de bens inferiores.

A Elasticidade Preço estabelece qual a reação dos consumidores em relação a um aumento ocorrido no preço de determinado bem. Sob o ponto de vista da Elasticidade Preço, a demanda por ser classificada como:

Demanda Elástica: bens cuja Elasticidade Preço da demanda é maior do que 1.

Demanda com Elasticidade Unitária: bens cuja Elasticidade Preço da demanda é igual a 1.

Demanda inelástica: bens cuja Elasticidade Preço da demanda é menor do que 1.

Como são classificados os bens, do ponto de vista do consumidor?

- **Substitutos** são aqueles que, do ponto de vista do consumidor, podem ser trocados no momento do consumo, proporcionando igual satisfação, ou satisfação semelhante.



EXEMPLO:

Café substituído pelo chá, carne de vaca por carne de porco, etc.

- **Complementares** quando dois ou mais bens são considerados do ponto de vista do consumidor, quando precisam ser consumidos juntos, para que a satisfação do consumidor seja máxima.



EXEMPLO:

Pão com manteiga, arroz e feijão etc.

SEÇÃO 4

A Produção

Produção é o ato de produzir coisas para colocar ao mercado. A Teoria da Produção preocupa-se com o lado da oferta do mercado, com os produtores que vão oferecer aos consumidores os bens e serviços por eles produzidos.

A Produção pode ser definida como o processo que combina e transforma os fatores de produção adquiridos pela empresa, visando a criar bens e serviços que serão oferecidos ao mercado. Ela é constituída por um bem econômico e todas as operações que lhe agreguem valor. É a relação técnica entre as quantidades empregadas dos fatores de produção e as quantidades produzidas do bem ou de serviço.

? O que são os Custos da Produção?

Na produção, o empresário ao adquirir os fatores de produção, ele efetua despesas. Os custos de produção são pagos pelo cálculo dos gastos dos empresários com os fatores de produção.

? O que é a Receita da Produção?

É a quantidade produzida, multiplicada pelo preço de mercado do bem. A receita mensal de uma empresa é o valor total recebido de clientes pelas vendas efetuadas de produção própria ou de mercadorias para revenda ou pelos serviços prestados, no mês de referência, sem descontar as despesas relativas ao desenvolvimento da atividade.

? Qual o significado do Lucro?

Elemento que estimula a atividade empresarial, é a diferença entre os custos de produção e a receita do empresário.

? O que vem a ser a Curva da Oferta?

Os economistas, quando estabelecem uma relação entre a quantidade ofertada de um bem e o seu preço de mercado, obtêm a Curva Oferta. A Lei da Oferta nos diz que:

PONTO CHAVE:

“Quanto maior for o preço de um bem, maior será a quantidade ofertada desse bem”
Isto significa que existe uma relação direta entre o preço de um bem e a quantidade procurada desse bem.

? Como se comporta a Elasticidade Preço perante a Oferta?

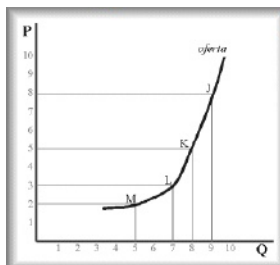
A elasticidade-preço neste caso mede a reação dos empresários às variações de preço de um determinado bem. Sob o ponto de vista da Elasticidade Preço, a oferta por ser classificada como:

Oferta com Elasticidade Unitária: é a curva de oferta de bens, cuja resposta em termos de produção, é proporcional à variação do preço do bem, sendo a elasticidade-preço da oferta igual a 1.

Oferta Inelástica: é a curva de oferta de bens, cuja resposta em termos de produção, é proporcionalmente menor do que a variação do preço do bem, sendo a elasticidade-preço menor do que 1.

Oferta Elástica: é a curva de oferta de bens, cuja resposta em termos de produção, é proporcionalmente maior do que a variação do preço do bem, sendo a elasticidade-preço maior do que 1.

GRÁFICO DA CURVA DA OFERTA



Observe que a curva de oferta é positivamente inclinada, demonstrando que uma variação positiva nos preços (P) elevam as quantidades (Q) ofertadas. Por analogia, uma queda nos preços resulta numa redução da oferta desse produto.



RESUMO

A utilidade é o elemento fundamental do valor. O Valor de troca é a capacidade do bem de poder ser trocado por outro. A Flutuação de preços é aquela produzida pela Lei da Oferta e da Procura. Valor agregado é o valor adicionado à economia, em cada estágio da produção, ou seja, é a remuneração paga pelo uso dos fatores de produção que deverá equivaler à renda da economia. O Valor bruto da produção é a soma do valor agregado das diferentes fases do processo produtivo. População ocupada é a parcela da população total que, realmente, produz para o sistema, ou seja, parte da população economicamente ativa que está trabalhando. O sistema econômico é a reunião de diversos elementos que entram na produção de bens e serviços para satisfazer as necessidades da sociedade.

Bens de Capital: destina-se a aumentar a eficiência do trabalho humano no processo produtivo. Na Teoria Elementar da Demanda ou Teoria do Consumidor, o consumidor é o agente econômico que necessita de bens e serviços para satisfazer as suas necessidades e o empresário é aquele que produz estes bens ou serviços.

Substitutos são aqueles que, do ponto de vista do consumidor, podem ser trocados no momento do consumo, proporcionando igual satisfação, ou satisfação semelhante. A Teoria da Produção preocupa-se com o

lado da oferta do mercado, com os produtores que vão oferecer aos consumidores os bens e serviços por eles produzidos. Na produção, o empresário ao adquirir os fatores de produção, efetua despesas para remuneração ou pagamento destes fatores. Os custos de produção são apurados pelo cálculo dos gastos dos empresários com os fatores de produção.

UNIDADE 3

O Mercado

SEÇÃO 1

Os Tipos de Mercado

O que significa o Mercado?

O termo mercado refere-se a todas as compras e vendas realizadas no Sistema Econômico, tanto de bens de consumo, intermediários e de capital, bem como de serviços. A oferta e a procura são as duas funções mais importantes de um sistema econômico, elas formam o Mercado, lugar onde se realizam as trocas. Mercado é o encontro da Oferta com a Procura.



Como podemos classificar o Mercado?

Existem diversas maneiras de se classificar o mercado, uma dessas maneiras é quanto à concorrência. O mercado pode ser assim classificado quanto à concorrência:

a) Concorrência Perfeita ou Pura: exige um número grande de vendedores e compradores. O produto oferecido neste mercado é homogêneo.



EXEMPLO:

Feira-livre.

b) Monopólio: apenas uma empresa vende um produto, para o qual não existem bons substitutos. Quando se tem apenas um comprador, chama-se Monopsônio.



EXEMPLO:

Serviços exclusivos do governo como abastecimento de água, eletricidade, etc

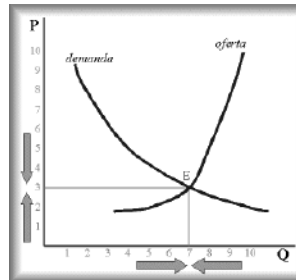
c) Oligopólio: onde existe um pequeno número de produtores. Os produtores bens produzidos, apesar de perfeitamente substituíveis entre si, são diferenciados, permitindo ao consumidor saber exatamente que empresa o produziu. Quando existem poucos compradores chama-se Oligopsônio.

EXEMPLO:
Indústria automobilística.

O que é o Preço de Equilíbrio?

Preço de Equilíbrio é o preço onde se igualam as quantidades ofertadas e demandadas no mercado. Preço de Equilíbrio ou de Mercado é aquele cujo valor é igual tanto para a oferta como para a procura. As curvas representativas da oferta e da procura de um mercado expressam uma relação entre preços e quantidades. Apesar disso, ao estudar isoladamente cada uma das curvas, não se pode determinar a quantidade e o preço pelo qual cada bem se compra e vende.

GRÁFICO DO MERCADO



Nesse mercado o equilíbrio (E) acontece com o preço de mercado (P_e), representado por 3 e a quantidade de mercadorias transacionadas (Q_e), representada por 7.



O que é o Mercado de Fatores de Produção?

O mercado de fatores de produção é o conjunto de toda a oferta e demanda de mão-de-obra, capital, recursos financeiros, etc, com o objetivo de se produzir alguma mercadoria ou serviço em uma economia. Esse mercado possui muitas peculiaridades, podendo ser entendido com segue:

1. MERCADO DE TRABALHO

O mercado de trabalho é composto pelas pessoas que estão procurando emprego e pelos agentes que estão contratando essas pessoas. O mercado de trabalho é dinâmico, pois as pessoas



estão sempre à procura de empregos melhores e os empregadores procuram empregados mais produtivos. A oferta de mão-de-obra depende de muitos fatores. A renda das famílias é um desses fatores.



EXEMPLO:

Se a pessoa que sustenta a família possuir uma boa renda, haverá um retardo da entrada de mão-de-obra, pois a subsistência da família estará assegurada. Porém, se a renda é baixa a oferta de mão-de-obra tende a aumentar. A oferta potencial também varia em função da renda, mas

em sentido oposto. Com o aumento da renda, as famílias acreditam que pode aumentar seu tamanho, o que configura um aumento da oferta potencial da mão-de-obra. A remuneração da mão-de-obra é o salário.

A demanda de mão-de-obra também possui suas peculiaridades. É obvio que os compradores desses serviços preferem aumentos da oferta desse serviço, pois pela lei da oferta e demanda podem pagar menos caracterizando uma economia nos seus custos. Porém não basta apenas quantidade nesse mercado.



EXEMPLO:

Para muitas empresas, a moeda que elas empregam é o trabalho. Quando há uma demanda por mão-de-obra, elas constantemente pressionando a população para que esta se qualifique. Para os trabalhadores isso significa mais rendimento na medida em que sua produtividade aumenta. Para os empresários as economias e os ganhos de produtividade mais que superam os custos de salários mais altos.

2. MERCADO MONETÁRIO

O mercado monetário compreende todas as formas de captação de recursos desde a moeda até as captações via ações, passando pelo sistema de crédito bancário.

O mercado monetário se caracteriza pela existência de pessoas que possuem valores monetários que não estão sendo utilizados e por pessoas que necessitam de recursos para aplicarem nas suas atividades.

Existem muitas formas de captar os recursos do mercado financeiro. As empresas podem “abrir seu capital social”, ou seja, colocar ações no mercado financeiro que possibilitem a elas arrecadarem esses recursos. Outras formas são também bastante comuns, destacando-se os empréstimos e os financiamentos que são muito diversos na economia.



Qual a melhor definição de Moeda?

Moeda é todo o instrumento que seve para se intermediar uma troca. A moeda surgiu com a necessidade de facilitar e incrementar as trocas. Muitos produtos já serviram de moeda como, por exemplo, o sal e o couro, porém essas formas foram sendo abandonadas na medida em que aumentou a necessidade de um sistema mais fracionário e

mais durável. As funções da moeda são:

- o reserva de valor;
- o meio de troca;
- o unidade de conta.



O que representa a Taxa de Juros?

A Taxa de Juros é o preço do dinheiro, é o quanto um poupador ou investidor exige para emprestar o dinheiro

e, é o quanto o tomador desse recurso está disposto a pagar por ele. O equilíbrio do mercado monetário é dado pela taxa de juros. A taxa de juros é a remuneração da moeda. As instituições cobram um percentual pela intermediação, pela distribuição dos recursos entre os que procuram e que ofertam moeda.

Em uma economia onde o governo possui um papel muito forte (como o caso do Brasil) a taxa de juros é influenciada pelo governo. E isso se deve a necessidade do governo de tomar recursos para fazer investimento quando as suas receitas não são suficientes e também para pagar dívidas antigas. E o governo acaba criando uma dívida

que pode ser o que se tem grande influência nas taxas muito elevadas. O efeito é que pode haver um deslocamento desses recursos que iriam para atividade produtiva e acabam sendo utilizados nos títulos da dívida pública.

3. MERCADO IMOBILIÁRIO

O mercado imobiliário tem a função de ajustar a oferta e a demanda por localizações, ou por empreendimentos imobiliários tanto para empresas quanto para famílias. A observação do movimento de preços dos interessados permite que esse mercado vença a barreira da limitação



de terras. Essa limitação causa o que se convencionou chamar de especulação imobiliária. Essa especulação é em função da dificuldade dos agentes econômicos conseguirem avaliar corretamente o valor de um imóvel. Ao longo da história vários exemplos de desastres ocorreram nas economias por conta dessa dificuldade.

Nos momentos de crise existe uma busca por ativos reais e os bens imóveis estão entre os mais procurados, porque oferecem uma maior garantia contra a desvalorização, em oposição aos papéis. Pelo seu alto valor sua liquidez (capacidade de venda rápida ou lenta) é baixa, mostrando que os investimentos nesse mercado tendem a ser mais estáveis.

SEÇÃO 2

A Contabilidade Nacional e o Governo

A Contabilidade Nacional é um sistema contábil que permite a avaliação da atividade econômica. Nesse sistema surgiram as chamadas Contas das Atividades Econômicas e as Contas dos Setores Institucionais, que são subdivididas em:

- Conta de Bens e Serviços
- Contas de Produção, Renda e Capital
- Conta das Transações do Resto do Mundo

A Contabilidade Nacional é de suma importância porque permite que uma nação possa acompanhar o desenvolvi-

mento da economia e da distribuição da riqueza e da renda nacional, permitindo que o governo realize medidas econômicas voltadas para os setores onde apresentem problemas. As contas nacionais ou sociais são de extrema importância na análise da economia. Pode-se dizer que elas refletem a saúde da economia de um país.

? Como podemos caracterizar o Consumo?

O consumo pode ser considerado como a fase final do processo econômico. O consumo é a parte da renda da economia que é efetivamente gasta com produtos e serviços.

Uma parte do consumo é de natureza pessoal. Portanto, o consumo varia positivamente em relação à renda, isto é, o consumo aumenta quando a renda aumenta. Existem algumas diferenças entre o consumo dos agentes econômicos:

Consumo pessoal: consumo para a satisfação das necessidades dos consumidores, tanto por parte dos indivíduos como do governo.

Consumo Empresarial: (privado e governamental) é caracterizado pela não utilização direta dos bens, mas pelo aproveitamento das matérias-primas pelas empresas industriais privadas ou estatais.

ATENÇÃO!

O consumo empresarial privado ou governamental é também chamado de Consumo Reprodutivo ou Insumo.

? Qual o conceito e a importância da Poupança?

A parte da renda não consumida tem o nome de poupança. Uma das mais importantes discussões da economia é quanto ao papel das poupanças. A discussão principal é se as poupanças vêm antes do crescimento da economia e desempenham o papel incentivador do crescimento ou se elas são resultado do crescimento da economia e, portanto, seria mais um reflexo do que uma fonte de crescimento. A existência de poupança reflete uma capacidade maior de investimento

? Qual o papel dos investimentos?

São os gastos realizados para aumentar a capacidade produtiva do sistema econômico. Trata-se da aplicação das empresas ou do governo, na aquisição de novas capacidades de produção ou capital.

Os investimentos realizados por pessoas físicas, podem ser classificados como imobiliários (casas, apartamentos, terrenos) ou mobiliários (ações, títulos etc). O investimento realizado pelo governo é, normalmente, em infra-estrutura. Esse tipo de investimento atinge todos os setores da economia, sendo portanto uma ação macro-

econômica.

Todo investimento deve vir de maneira planejada para que haja desenvolvimento econômico, e que estes investimentos desfaçam os empecilhos que mantêm a economia estagnada. O investimento tem um papel crucial para o desenvolvimento da economia, quando o investimento cresce, a economia cresce. Mas uma importante questão é como esse investimento está sendo distribuído ao longo da cadeia produtiva e como esse investimento está sendo financiado

Cadeia Produtiva:

São todos os integrantes do processo produtivo, desde a extração da matéria prima até a comercialização do produto final ao último consumidor. No caso da construção civil, os primeiros elos são os fornecedores de madeira e agregados, os fabricantes de cimento, aço, PVC, alumínio e os clientes finais os compradores dos imóveis. Suas inter-relações são chamadas de elos da cadeia, ou seja, onde um integrante interage com outro. Desta forma, os elos vão se interligando, formando a cadeia

? Como pode ser definido Capital?

É todo investimento em máquinas, equipamentos e contratação de pessoal que são utilizados na produção. As variáveis que influenciam no nível de investimento são: liquidez, ou facilidade de se obter dinheiro; rentabilidade, ou oportunidades atrativas; propensão ao consumo, ou disponibilidade que as pessoas têm para consumir.

? O que se entende por Padrão de Vida?

É o grau de conforto em que vive uma classe de pessoas, em dado momento, em determinado local. Esse conforto pode ser medido pela soma de utilidades econômicas e serviços à disposição das pessoas, necessários a sua subsistência e bem-estar. Se houver um aumento na produção, proporcionalmente maior do que o aumento da população, a renda per capita também será maior, implicando num padrão de vida melhor. Isto se acompanhada de uma distribuição de renda mais igualitária, é claro.

Renda per capita:

A renda per capita é um indicador

que mede o nível de desenvolvimento econômico (produto interno bruto - PIB menos os gastos de depreciação do capital e os impostos indiretos) pela sua população. É um índice muito útil, contudo, por se tratar de uma média, esconde várias disparidades na distribuição de renda. Por exemplo, um país pode ter uma boa renda per capita, mas um alto índice de concentração de renda e grande desigualdade social. Também é possível que um país tenha uma baixa renda per capita mas não haja muita concentração de renda, não existindo assim grande desigualdade entre ricos e pobres.

? Qual a melhor definição para Renda?

Renda é toda a remuneração que a economia gera num determinado período. Compreende:

os salários;
os juros;
os lucros;
receitas diversas.

? O que significa o Custo de Vida?

Consequência da população. Quando os preços dos bens e serviços aumentam, sem um aumento proporcional nos salários, existirá fatalmente uma queda no poder aquisitivo das pessoas, resultando em queda do Padrão de Vida. Assim sendo, o Padrão de Vida e o Custo de Vida dependem um do outro. O Custo de Vida está condicionado a vários fatores, sendo o mais importante a Inflação. Assim, um menor padrão de vida acontece quando se gasta uma maior parcela da renda com o custo de vida.

SEÇÃO 3

A Inflação

? Qual a definição e a medida da Inflação?

A inflação é definida como uma situação em que há um aumento contínuo e generalizado de preços. A inflação vem sendo medida através de diversos métodos. No Brasil, são muito utilizados os seguintes números índices, que são formulas matemáticas indicadoras do porcentual de aumento nos preços dos bens e serviços, num determinado período de tempo:

1) **Índice do Custo de Vida (ICV):** mede a evolução dos gastos de família, com renda até 5 salários mínimos, com as despesas realizadas para que ela supra suas necessidades básicas;

2) **Índice de Preço por Atacado (IPA):** considera a evolução dos preços ao nível de comercialização no atacado.

3) **Índice da Construção Civil (ICC):** acompanha a evolução dos preços dos materiais, equipamentos e da mão-de-obra empregados na construção civil;

4) **Índice Geral de Preços – Mercados (IGP-M):** média ponderada dos índices anteriores, sendo que o IPA tem peso 6, o ICV peso 3 e o ICC peso 1. É a medida oficial da inflação no Brasil.

? Quais as conseqüências da Inflação?

Dentre as principais conseqüências, podemos destacar:
Efeito sobre a distribuição de renda:

queda na renda do trabalhador;
concentração da renda;
diminuição do poder de compra;

Efeito sobre a Balança Comercial:

1. os preços dos produtos ficam mais caros e dificulta as exportações;
2. as importações ficam mais baratas;
Diminuição de investimento pelas empresas, reduzindo a capacidade produtiva do sistema econômico: Devido ao aumento dos preços e a incerteza quanto o futuro.



? Quando ocorre a chamada Inflação de Demanda?

Balança Comercial ou Balança de pagamentos é um instrumento da contabilidade social referente à descrição das relações comerciais de um país com o resto do mundo. Ela registra o total de dinheiro que entra e sai de um país, na forma de importações e exportações de produtos, serviços, capital financeiro, bem como transferências comerciais. O resultado da diferença entre o volume de recursos que entra menos o volume de recursos que sai de um país é o chamado saldo da balança comercial. (Este saldo pode ser positivo ou negativo.)



Ocorre quando a produção não consegue acompanhar o aumento de renda da população. Uma das causas pode ser pelo crescimento dos meios de pagamentos (aumento de moeda em circulação na economia) que não é acompanhado pelo crescimento do produto. Como a demanda é exercida através da moeda, pois é com o dinheiro que

as pessoas realizam suas compras, a inflação de demanda pode ser entendida como excesso de dinheiro na economia. Entretanto, para que a inflação possa ser identificada como de demanda é necessário que a economia esteja próxima do pleno emprego. Para combater este tipo de inflação, o Governo pode adotar medidas restritivas do consumo:

- a) **Política Monetária** que se resume em medidas que visam a reduzir quantidade de moeda em circulação na economia.
- b) **Política Fiscal** que consiste em medidas que objeti-

vam diminuir a demanda através da carga tributária.

Quando ocorre a chamada Inflação de Custos? SEÇÃO 4

É o Processo gerado (ou acelerado) pela elevação dos custos de produção, especialmente das taxas de juros, de câmbio, de salários ou dos preços das importações. Esta tem suas causas nas condições de oferta de bens e de serviços da economia, assim, a demanda permanece inalterada, enquanto aumentam os custos de produção, que são repassados para os preços das mercadorias. Os oligopólios e monopólios estão associados à inflação de

custos. A política econômica mais adotada para combater

- Oligopólio: Na economia, oligopólio é uma forma evoluída de monopólio, no qual um grupo de empresas promove o domínio de determinada oferta de produtos e / ou serviços. Existem quatro formas básicas de oligopólio: - Cartéis: é uma forma de oligopólio em que empresas legalmente independentes, geralmente atuantes do mesmo setor, promovem acordos entre si para promover o domínio de determinada oferta de produtos e/ou serviços.

- Trustes: é uma forma de oligopólio na qual as empresas envolvidas abrem mão de sua independência legal para constituir uma única organização, com o intuito de dominar determinada oferta de produtos e/ou serviços. Pode-se definir truste também como uma organização empresarial de grande poder de pressão no mercado.

- Conglomerado: é uma forma de oligopólio na qual várias empresas que atuam em setores diversos se unem para tentar dominar determinada oferta de produtos e/ou serviços, sendo em geral administradas por uma holding.

- Holding: Uma holding ou sociedade gestora de participações sociais é uma forma de oligopólio no qual é criada uma empresa para administrar um grupo delas que se uniu com o intuito de promover o domínio de determinada oferta de produtos e /ou serviços. Na holding, essa empresa criada para administrar possui a maioria das ações das empresas componentes de determinado grupo. Essa forma de administração é muito praticada pelas grandes corporações



Quando ocorre a chamada Inflação Estrutural?

É o processo gerado por desajustes na economia em todos os setores, e segmentos, cada um contribuindo para a sensação de insegurança fazendo com que os agentes econômicos reajustem preços visando proteger-se ou ainda para compensar gastos excessivos por desajuste de um segmento como infra-estrutura, setor industrial, setor financeiro, setor externo, obsolescência, endividamento.

O Poder Público

Quais as principais funções do Poder Público?

São muitas e complexas as funções que o Estado moderno desempenha. No que tange ao aspecto econômico social, a atuação do Poder Público desenvolve três grandes campos de ação:

prestação de serviços de forma direta à coletividade; organização e normatização da distribuição da renda social.

As atividades que são desenvolvidas pelo sistema econômico podem ser divididas em duas áreas de atuação: **pública e privada.**

É da responsabilidade do Poder Público traçar e pôr em ação normas que orientem as decisões e o comportamento dos indivíduos, das empresas, enfim, da economia privada, além de organizar a sua atividade própria. Também é papel do governo, traçar e definir o grau de relacionamento entre a ação da atividade privada com atividade pública.



Quais as características de um Governo Intervencionista?

O governo participa investindo e norteando o desenvolvimento da economia. Praticamente, após a II Guerra Mundial todas as economias, em maior ou menor grau, tiveram uma intervenção forte do estado na Economia. Seja através do protecionismo das empresas que ficam isoladas do resto da concorrência pelos estabelecimentos de cotas de importação, seja por barreiras sanitárias, ou pelos subsídios.

O Brasil pode-se dizer que tem um governo intervencionista e controlador da economia, seja pela política econômica, seja pela participação do estado em empresas, as Estatais. Assim o governo através das estatais, possuiu recursos naturais, tem capital próprio, contrata e fornece serviços, investe, produz bens e serviços da dinâmica do aparelho produtivo, contribui para a formação do produto nacional e da renda nacional, consome e gasta,

enfim, participa de toda a dinâmica do sistema econômico. Outro exemplo de economias intervencionistas são as economias socialistas e comunistas, como Cuba, China e Rússia. Subsídios governamentais fornecidos a empresas (comércio e indústrias) possuem o intuito de abaixar o preço final dos produtos vendidos por tais companhias, para que estes produtos possam competir com produtos produzidos em outros países que produzem estes mesmos produtos a preços menores (entre outras razões, por causa dos menores custos de mão-de-obra e de diferenças de taxas cambiais).

? O que podemos chamar de um Governo Liberal?

O governo, teoricamente, não participa da economia, e deve deixar que as próprias forças do mercado encontrem e resolvam seus problemas. São governos que têm como orientação o Liberalismo Econômico pregado por Adam Smith. Na prática estes governos não existem, pois todos os países que têm este discurso, EUA e Inglaterra, são intervencionistas em sua própria economia e pregam o

liberalismo para os outros, porém não têm um discurso liberalizados com políticas protecionistas. Teoricamente, uma economia sem gastos de governo, pode ser assim representada:

$$[Y = C + I]$$

Onde: Y= Renda
C= Consumo
I = Investimento

Ou seja, a renda é igual à soma dos consumos mais o investimento.

Entretanto, se acrescentarmos à equação anterior os dispêndios do governo, teremos:

$$[Y = C + I + G]$$

Onde: Y= Renda
C= Consumo
I = Investimento
G= Governo

Conseqüentemente, o nível de renda é igual ao consumo, acrescido do investimento e dos gastos governamentais. O Estado moderno realiza um bom nível de gastos, razão pela qual a sua atividade influi bastante no comportamento da economia global do sistema econômico. O Setor Público produz, também, bens e serviços, possuidor que é de uma força-trabalho, de um estoque de capital e de recursos naturais.

Liberalismo:

O liberalismo defende uma sociedade caracterizada pela livre iniciativa integrada num contexto definido. Tal contexto geralmente inclui um sistema de governo democrático, o primado da lei, a liberdade de expressão e a livre concorrência econômica.

Adam Smith é considerado como o mais famoso dos pensadores liberais. O escocês expôs a teoria de que os indivíduos poderiam estruturar a sua vida econômica e moral sem se restringirem às intenções do Estado, e pelo contrário, de que as nações seriam tanto mais fortes e prósperas quanto mais permitissem que os indivíduos pudessem viver de acordo com a sua própria iniciativa.

Defendeu o fim das regulações mercantis e feudais, dos grandes monopólios estatais ou similares e é encarado como o defensor do princípio do “laissez-faire” - o governo não deveria tomar posição no funcionamento livre do mercado.

Adam Smith desenvolveu uma teoria de motivação pela qual tentou conciliar o interesse egoísta individual com a desordem social. O seu famoso trabalho, a Riqueza das Nações (1776), tentou explicar como o mercado com certas precondições naturalmente se auto-regularia por intermédio da agregação das decisões individuais e produziria mais eficientemente do que os pesados mercados regulados que eram a norma do governo. As ideias de Smith defendem uma intervenção em áreas onde o lucro não poderia ser a motivação, e prevenir que os indivíduos usassem da força ou fraude para alterarem a livre competição, comércio e produção. Defendia que os governos deveriam apenas intervir fiscalmente em áreas onde as mesmas não tivessem impacto nos custos econômicos, argumentando que era a produção de capital e não o total de ouro que representava a “riqueza” de uma nação.

? Quais as principais ações públicas do Governo?



cação;

- manter a segurança;
- construir escolas, estradas, edifícios públicos, infra-estrutura;
- educar a população;
- organizar a saúde pública, o sistema de abastecimento, o sistema de comunicação;
- organizar empresas públicas e de economia mista e;
- equilibrar a conjuntura econômico-social, tanto na área privada, quanto na própria pública.

Quais as normas de ação do Poder Público?

A ação normativa do Poder Público é expressa a partir da lei da Constituição Brasileira, das leis em geral, dos decretos, das normas etc. O Conselho Monetário Nacional, quando deseja corrigir ou orientar certas tendências do sistema monetário financeiro, baixa normas de ação. A ação normativa do governo se estende a todos os elementos da estrutura sócio- econômica-cultural do país.

EXEMPLO:

Educação, transporte, saúde, mercado, investimento, produção nacional, exportação, distribuição da renda social, segurança, etc.

Via de regra, a ação normativa do governo atua no sentido de estimular ou desestimular o comportamento de certos elementos da conjuntura econômica. Pretendendo, com isso, orientar e conduzir a economia nacional e man-

ter à mesma em equilíbrio.



EXEMPLO:

Os incentivos fiscais, o PIS, o PASEP, o FGTS, a maior ou menor pressão tributária, a criação da taxa sobre o turismo internacional, etc. Toda ação normativa do governo é institucionalizada. No caso brasileiro ela emana dos Poderes Legislativo Federal, Estadual e Municipal, e Órgãos com delegação de competência, tais como SUNAB, CMN, CACEX, Banco Central do Brasil, etc.



O que é o Programa Plurianual - PPA?

A economia é planejada tendo em vista o desenvolvimento econômico, e para atingir tal objetivo, os governos lançam planos estratégicos de desenvolvimento, baseados em ações organizadas macroeconômicas visando antecipar necessidades futuras e criar o bem estar social juntamente com o desenvolvimento econômico. O Programa Plurianual (PPA) é responsável pelo diagnóstico, pela análise, pelo planejamento, pela implementação de programas de ação e pelo controle da execução da atividade sistêmica de uma nação.

É a ação organizadora que dá o feito, o estilo e, até mesmo, cria o modelo de economia nacional. Abrange a sistematização de atividades, tanto do Poder Privado, quanto do próprio Poder Público. Você pode ler o PPA no site: http://www.planobrasil.gov.br/PL_revisado.htm



ATENÇÃO!

O Programa de Metas, o Plano Trienal, o PAEG, o Plano Decenal, o PED, e o I e II Plano Nacional de Desenvolvimento são documentos representativos da ação organizadora da atividade conjuntural brasileira.



Quais são os agentes distribuidores da renda social?

Entende-se por distribuidor da renda social o empenho, despendido pelo Poder Público e pela iniciativa privada, no sentido de distribuir de forma mais eqüitativa possível a renda nacional àqueles que participaram direta ou indiretamente na sua formação. No momento, o Brasil está fortemente empenhado em solucionar este sério problema.

que, envolve todos os países subdesenvolvidos e alguns países em fase de desenvolvimento.

A distribuição da renda social pode se dar:

- de forma direta, através de salário, 13º salário, abono familiar, férias remuneradas, bônus sobre produção, etc.
- de forma indireta, através do PIS, PASEP, FGTS, INPS, bolsa de educação, bolsa família, distribuição de cestas básicas, etc. Como se vê, é uma tarefa de alto significado social e econômico.



Quem são os responsáveis pela produção de bens e serviços?

Já foi visto anteriormente que o Poder Público, com igualdade de condições à iniciativa privada, é um agente produtor de bens e serviços e proprietário de inúmeros fatores.



EXEMPLO:

Bens produzidos pelo Poder Público: estradas, escolas, edifícios públicos, viadutos, produtos de consumo inter-

mediário e final. Serviços produzidos pelo Poder Público: ensino, saúde, justiça, abastecimento de água, saneamento, saúde.

Desta maneira o Poder Público participa decisivamente na produção do PIB e da Renda Nacional, bem como da Oferta Global.



Quem são os agentes consumidores de bens e serviços?

O Poder Público é um grande consumidor de bens e serviços, produzidos por si mesmo ou adquiridos da iniciativa privada. Fácil se torna entender que, sendo o governo um agente produtor, necessita de insumos, de serviços, enfim, de fatores de produção. Com isso, ele está consumindo e participando da demanda Nacional. Além disso, para cumprir com seus encargos sociais e econômicos, ele necessita consumir, daí porque ele se torna agente consumidor de bens e serviço.



Como são representadas as despesas governamentais?

Para atender a todos esses encargos, o Poder Público realiza despesas, que são chamadas Despesas Governamentais. As despesas representam os gastos do governo, ou ainda, os dispêndios do governo, para que ele possa pagar o seu consumo e fazer o seu investimento. As despesas de consumo estão relacionadas com o custeio de serviços e a formação bruta de capital com novas obras, aquisição de equipamentos e com a conservação e reposição de ambos.



O que significa Carga Tributária?

O Poder Público, para poder pagar os seus dispêndios, exerce uma certa Pressão Tributária, também chamada por Carga Tributária, sobre o Poder Privado, e, com isso, obtém a renda (parte da renda nacional) necessária a esse custeio. Em outras palavras, o Poder Público participa compulsoriamente da renda nacional, tributando direta e indiretamente a economia privada. - Os tributos diretos são os que incidem sobre rendas da propriedade, ordenados e salários, no momento em que os mesmos são percebidos pelas pessoas físicas e jurídicas.

Ex.: imposto de renda.

- Os impostos indiretos (tributos) incidem sobre as mercadorias transacionadas. Ex.: imposto sobre circulação de mercadorias. As taxas são os pagamentos por serviços prestados pelo Estado.

Ex.: taxa do correio, taxa do telégrafo, taxa de água etc.

SEÇÃO 5

O Desenvolvimento Econômico

O desenvolvimento econômico é o resultado das ações Planos Plurianuais. São três as causas próximas do desenvolvimento econômico:

- a atividade econômica,
- a acumulação do conhecimento
- o aumento de capital.

Define-se crescimento (ou desenvolvimento) econômico como um acréscimo, ao longo do tempo, da produção per capita de bens materiais. Pode-se dizer também que o progresso econômico pode ser definido como uma melhoria de bem-estar econômico.

Quais as etapas do desenvolvimento?

São cinco as etapas do desenvolvimento:

1ª) Etapa: A Sociedade Tradicional. Trata-se de uma economia que não evolui, não cresce. Não há mudanças estruturais na economia, na cultura, na política, na sociologia da nação. É uma sociedade que não reage economicamente.

2ª) Etapa: As pré-condições para o arranco. A sociedade tradicional serve de ponto de partida e a partir dela, iniciam-se os primeiros movimentos para a mudança, que tem entre outras, as seguintes características; cresce a infra-estrutura, há gestão e mobilização de consciências, são criados mercados regionais, a conjuntura inicia vibrando intensamente.

3ª) Etapa: Arranco (take-off). É a fase do crescimento normal, onde a sociedade arranca para o desenvolvimento. Vejamos algumas das características da fase: posição de arranco, decolagem desenvolvimentista, industrialização intensa, diversificação econômica, consolida-se o me-

canismo do desenvolvimento, desenvolve-se o associativismo, iniciam-se as relações internacionais, há uma forte política educacional.

4ª) Etapa: A marcha para a maturidade. Nesta altura do processo, o país já está interessando na maturidade econômica. É capaz de produzir e consumir em massa. Há o florescimento tecnológico e o amadurecimento global da economia. A população ativa, a renda per capita, o produto nacional bruto (PNB), enfim, todos os elementos da conjuntura se realizam em níveis “ótimos”.

5ª) Etapa: A era do consumo em massa. Os setores lí-

deres se transferem para os produtos duráveis de consumo e de serviços. A renda real por pessoa aumentou a tal ponto que um maior número de pessoas conseguiu como consumidores, ultrapassar as necessidades mínimas e básicas: modificou-se a estrutura da força-de-trabalho. É alto o grau de bem-estar social. É bom o grau de distribuição da renda social. Há grandes transformações tecnológicas. As taxas de crescimento dos principais setores são elevadas.

Quais os objetivos do desenvolvimento?

Objetivos. A sociedade constitui-se a motivação do desenvolvimento. Assim é que o processo de desenvolvimento busca:

- a elevação do padrão de vida;
- o bem-estar social;
- o crescimento racional da conjuntura econômico-social;
- a estabilidade econômico-político-administrativa da nação.

Quais as coordenadas sociológicas do desenvolvimento?

Há três coordenadas fundamentais, a saber: **Transformação ecológico-profissional**, entendendo-se por um processo cumulativo e acelerado de urbanização e por uma redistribuição profissional (transformação de ambiente de trabalho, estratificação social, mobilidade social).

Transformações demográfico-familiares, envolvendo a trajetória do fator demográfico e dos grupos familiares através dos tempos, face às modificações estruturais e sociais.

Transformações ideológico-culturais, onde são analisadas as variáveis: ideologia, sociologia e cultura no decorrer da história.

GLOSSÁRIO

Depreciação: é o valor de mercado, do capital consumido na obtenção de um produto corrente.

Investimento Bruto (IB): soma de todo o dispêndio do setor privado em novas instalações, máquinas e

adições ao estoque durante um ano.

Investimento Líquido (IL): soma do dispêndio bruto do setor privado, conforme acima, menos a depreciação.

Padrão Ouro: sistema monetário no qual a unidade monetária de cada país está lastreada em ouro. Foi encerrado em 1973.

Produto Nacional Bruto (PNB): valor total de mercado de todos os bens finais e de serviços produzidos em uma economia durante um ano.

Produto Nacional Líquido (PNL): valor de mercado de todos os bens finais e serviços produzidos em uma



economia durante um ano, ao alcance da sociedade para seu consumo ou adição ao estoque de capital.

Produto Real: nas contas da renda nacional é a produção agregada medida em unidade monetária constantes.

Renda Nacional: soma da renda dos (ou pagamentos aos) fatores de produção. Mede o custo, para economia, de obter o produto final durante um ano.

Renda Pessoal Disponível: nas contas da renda nacional é a soma da renda que as famílias têm para dispor, depois do pagamento dos impostos pessoais.

Renda Pessoal: nas contas da renda nacional, é a soma da renda recebida pelas famílias durante um ano, antes do

Sistema de Taxa de Câmbio Fixa: sistema em que as moedas domésticas e estrangeiras são fixadas.

Sistema de Taxa de Câmbio Flexível: a taxa de câmbio flutua livremente para encontrar seu nível de equilíbrio na intersecção das curvas de demanda e de oferta do mercado de divisas.

Sistema Monetário Internacional: conjunto de regras que definem o padrão dos pagamentos internacionais.

Tarifa de Importação: imposto sobre importações.

Taxa de Câmbio: preço em moeda doméstica de uma unidade de moeda estrangeira.

Termos de Troca: razão de intercâmbio comercial ou a taxa à qual uma mercadoria é trocada por outra.

Vantagem Comparativa: capacidade de uma nação de produzir uma mercadoria a um custo relativamente baixo ou a um custo de oportunidade mais baixo que o de uma outra nação.



RESUMO

Existe Economia de livre mercado, economia de mercado ou sistema de livre iniciativa quando os agentes econômicos agem de forma livre, sem a intervenção dos Governos. O mercado livre é defendido pelos proponentes do liberalismo econômico. Mercado é o encontro da Oferta com a Procura. A Contabilidade Nacional é de suma importância porque permite que uma nação possa acompanhar o desenvolvimento da economia e da distribuição da riqueza e da renda nacional, permitindo que o governo realize medidas econômicas voltadas para os setores onde apresentam problemas.

As contas nacionais ou sociais são de extrema importância na análise da economia. O consumo pode ser considerado como a fase final do processo econômico. Uma das mais importantes discussões da economia é quanto ao papel das poupanças. A discussão principal é se as poupanças vêm antes do crescimento da economia e desempenham o papel incentivador do crescimento ou se elas são o resultado do crescimento da economia e, portanto, seria mais um reflexo do que uma fonte de crescimento. São os gastos realizados para aumentar a capacidade produtiva do sistema econômico. Trata-se da aplicação das em-

presas ou do governo, na aquisição de novas capacidades de produção ou capital. O investimento tem um papel crucial para o desenvolvimento da economia, quando o investimento cresce, a economia cresce. Consequência do nível dos preços dos bens e serviços indispensáveis à população. Índice da Construção Civil (ICC): acompanha a evolução dos preços dos materiais, equipamentos e da mão-de-obra empregados na construção civil;

O governo participa investindo e norteando o desenvolvimento da economia. O Brasil pode-se dizer que tem um governo intervencionista e controlador da economia, seja pela política econômica, seja pela partici-

pação do estado na empresa, no sistema de gastos, razão pela qual a sua atividade influi bastante no comportamento da economia global do sistema econômico. A ação normativa do Poder Público é expressa a partir da lei da Constituição Brasileira, das leis em geral, dos decretos, das normas etc.

O Conselho Monetário Nacional, quando deseja corrigir ou orientar certas tendências do sistema monetário financeiro, baixa normas de ação. A ação normativa do governo se estende a todos os elementos da estrutura sócio-econômica-cultural do país.

O Poder Público participa compulsoriamente da renda nacional, tributando direta e indiretamente a economia privada. Desenvolvimento Econômico é o resultado das ações políticas do Governo através de seus órgãos e de seus Planos Plurianuais. São três as causas próximas do desenvolvimento econômico:

- a atividade econômica,
- a acumulação do conhecimento
- o aumento de capital.

Define-se crescimento (ou desenvolvimento) econômico como um acréscimo, ao longo do tempo, da produção per capita de bens materiais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FRANKENBERG, Louis. Seu futuro financeiro. 3.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999. JORGE, Fauzi Tímaco; CAMPOS, José Otávio de. Economia: notas introdutórias. São Paulo: Atlas, 1989.

MANKIW, N. Gregory. Introdução à economia: princípios de micro e macro economia. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

ROSSETTI, José Paschoal. Introdução à economia. 17.ed. São Paulo: Atlas, 1997. VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez. Introdução à economia. 2.ed. São Paulo: Frase Editora, 1996.



EXERCÍCIOS

Economia e mercados

1 – A Teoria de Produção preocupa-se com o lado da oferta do mercado e com os produtores que vão oferecer aos consumidores os bens e serviços por eles produzidos.

Por função entende-se:

- a) A relação técnica entre as quantidades empregadas dos fatores de produção e as quantidades do bem ou de serviço
- b) A quantidade produzida, multiplicada pelo preço de mercado do bem
- c) A quantidade produzida, multiplicada pelo preço
- d) A diferença entre os custos de produção e a receita do empresário
- e) Uma relação direta entre o preço de um bem e quantidade ofertada desse bem

2 – O que é renda?

- a) São gastos realizados para aumentar a produtividade
- b) É a fase final do processo econômico
- c) É a remuneração gerada pela economia
- d) É o mesmo que o investimento
- e) Todas as alternativas estão corretas

3 – A economia pode ser analisada como um fluxo de caixa de trocas de bens e mercadorias. O seu correspondente neste modelo, podemos citar em:

- a) Produto
- b) Moeda
- c) Trabalho
- d) Conhecimento
- e) Serviços

4 – São objetivos do desenvolvimento econômico:

- a) Elevar o padrão de vida dos indivíduos
- b) Realizar os aumentos das taxas de câmbio
- c) Promover o bem-estar social
- d) Estabilizar a economia
- e) As alternativas A, C e D estão corretas

5 – Na produção, o empresário ao adquirir os fatores de produção, efetua despesas para remuneração ou pagamentos desses fatores. Ao que se referem, os custos da produção?

- a) Aos valores inerentes a mão-de-obra
- b) Aos cálculos dos gastos dos empresários com os fatores de produção
- c) A quantidade produzida, multiplicada pelo preço de mercado do bem
- d) A diferença entre os custos de produção e a receita do empresário
- e) A quantidade ofertada de um bem e o seu preço de mercado



6 – É uma consequência da inflação:

- a) O aumento do preço dos produtos
- b) A queda do poder aquisitivo
- c) A queda dos investimentos feitos pelas empresas
- d) Todas as alternativas estão corretas
- e) Nenhuma das respostas anteriores

7 – O sistema econômico é a reunião dos diversos elementos participantes da produção de bens e serviços, que satisfazem as necessidades da sociedade. Ele se divide em duas grandes áreas de estudos:

- a) Bens de consumo e bens de produção
- b) Economia e política – economia e sociologia
- c) Bens complementares e substitutos
- d) Micro economia e macroeconomia
- e) Bens materiais e bens imateriais

8 – A Teoria Ordinal do Comportamento do Consumidor, considera que a utilidade é decorrente do consumo combinado e não individual dos bens. Deve-se também ressaltar como elementos determinantes na procura de um bem:

- a) A renda das pessoas e os preços dos bens
 - b) A cesta de mercadorias
 - c) A utilidade de um bem ou serviço
 - d) A dinamicidade do produto
 - e) E a reação dos consumidores em relação à quantidade
- d) O senso espiritual, estético e biológico da sociedade como um todo

9 – Caracterizam-se os bens produzidos pelo poder público:

- a) Escolas
- b) Segurança
- c) Viadutos
- d) As alternativas A e B estão corretas
- e) As alternativas A e C estão corretas

10 – A carga tributária presta-se a:

- a) Aumentar a renda do trabalhador
- b) Custear as despesas do poder público
- c) Realizar investimentos junto às empresas
- d) Promover o equilíbrio entre a oferta e a procura
- e) Ajustar a oferta e a demanda

ORGANIZAÇÃO TÉCNICA COMERCIAL





1. AS EMPRESAS

1.1 Noções Gerais



Empresa



As empresas são entidades autônomas que realizam operações de forma planejada, organizada e sistemática visando atingir seus objetivos. As empresas são as unidades de produção básicas na economia. Uma empresa possui uma série de características que condicionam e regulam seu funcionamento. Mais exatamente a palavra

Empresa significa associação organizada ou em preendimento, na forma de pessoa jurídica, que explora uma determinada atividade e com objetivo de lucro. Empresas são instituições sociais e, por força desse caráter institucional acabam se moldando e se transformando ao longo dos anos. Assim, as empresas de ontem são diferentes das empresas de hoje e se serão, certamente, diferentes das empresas de amanhã. As empresas têm uma diversidade muito ampla, o que dificulta ainda mais sua dinâmica. Variam conforme sua tecnologia, seu ramo, sua logística, mercados, tamanhos, etc. Empresa também é uma organização de pessoas e de bens que combinam elementos diversos, tais como os fatores de produção.



Planejamento

Uma questão fundamental de uma empresa é o planejamento. O planejamento é uma determinação antecipada do que deve ser feito para alcançar os resultados esperados, limitados pelos meios que a empresa dispõe. O planejamento se compõe de decisões tomadas pelos administradores da empresa que buscam os objetivos dos acionistas (proprietários), ou seja, o lucro. As decisões tomadas no planejamento são distribuídas ao longo do tempo o que se convencionou chamar de planejamento de curto, médio e longo prazo. As decisões que envolvem até um ano são consideradas de curto prazo; quando o planejamento ultrapassa esse período e se estende até três anos, temos um planejamento de médio prazo e, todos os projetos, decisões e planejamentos que se referem os períodos superiores a esses são classificados como de longo prazo. Existe alguma flexibilidade quanto a esses

prazos e, principalmente, quanto ao ramo de atividade em que a empresa atua.



Ambiente das Empresas

As empresas funcionavam como um sistema fechado, as quais não tinham interferência no meio em que atuavam. Contudo, percebeu-se que as empresas funcionam como sistemas e estão inseridas em um ambiente externo que é mutável e flexível, onde variações interferem diretamente e indiretamente no desempenho das organizações.

Atualmente as decisões ocorridas no mercado, seja no âmbito político, econômico ou legal, afetam repentinamente as organizações e suas estratégias administrativas. As mudanças quando ocorrem num contexto globalizado podem acontecer em qualquer lugar do mundo e refletir na pequena mercearia do bairro. Mais do que nunca os administradores precisam estar atentos a essas mudanças e pensar estrategicamente para prever e responder a tais forças externas que afetam sua empresa.

“Se conhecemos o inimigo (ambiente externo) e a nós mesmos (ambiente interno), não precisamos temer uma centena de combates. Se nos conhecemos, mas não ao inimigo, para cada vitória sofreremos uma derrota.

Se não nos conhecemos nem ao inimigo, perderemos todas as batalhas.” (Sun Tzu).



Organização de recursos

Uma empresa se caracteriza também pela organização dos recursos disponíveis, buscando a alocação eficiente desses recursos, de maneira que se obtenha o melhor resultado diante das possibilidades que a empresa dispõe. Portanto, o aspecto operacional, os recursos materiais e de pessoas, a capacidade empresarial e o ambiente que a empresa se encontra são aspectos que condicionam e determinam o funcionamento de uma empresa.

Por alocação eficiente, entende-se a melhor combinação dos fatores de produção que geram o maior lucro.

Isso se consegue diminuindo os custos e aumentando-se as receitas de modo que a qualidade permaneça constante.

1.2 Princípios da Administração

Não se pode imaginar o funcionamento adequado de uma empresa sem a utilização dos princípios da administração que foram aperfeiçoados com o estudo científico. Em função do desenvolvimento da economia surgiu a necessidade desse estudo científico da administração. A administração existe sempre e em qualquer empresa, independente do seu tamanho, ramo, etc. Genericamente, pode-se entender a administração como sendo a orientação e o controle dos esforços dos indivíduos que compõem a empresa. O estudo científico de princípios e técnicas administrativas é bastante recente. Nesse sentido, uma análise dos principais estudos é suficiente para captar o funcionamento da administração de uma empresa.

As funções mais correntes das empresas são: previsão; planejamento; organização; comando; coordenação; e controle;

1.2.1 Roteiro histórico das Ciências Administrativas

A Gestão Científica (1900-1920)

Taylor inventa a organização científica do trabalho. Inspira Henry Ford e influencia todo o século. Mary Parker Follett prega doutrinas mais humanistas. Em 1908, ano de lançamento do modelo T da Ford, a montagem do au-



tomável demorava doze horas e vinte minutos. Na década de 20, a montagem deste modelo demorava apenas 01:20 hs. O modelo era um produto de massa, barato, e vendeu 15 milhões de unidades. Ford provou que é possível especializar as tarefas e decompor o trabalho em gestos elementares, racionalizando a produção e aumentando o rendimento.

Seus passos foram:

- O operário deixou de girar em torno do automóvel que estava a ser montado.
- Quem passou a desfilar face ao posto de trabalho foi a cadeia de produção e o trabalhador fazia rotinas bem

específicas. Ford cadenciou os movimentos e padronizou as rotinas, e costumava afirmar que os veículos deveriam ser idênticos «como dois alfinetes saídos da mesma fábrica». Henry Ford foi um precursor, mas retira a sua inspiração de Frederick Winslow Taylor, um apaixonado do estudo do trabalho humano e grande maníaco do cronômetro. Em 1911 Taylor, que era engenheiro, e intentou uma «organização científica do trabalho», que aumentou a produtividade e reduziu o «ôcio» dos operários. Estava convencido de que uma «cooperação amigável» entre o patrão e os trabalhadores para aumentar a mais-valia permitiria acelerar simultaneamente os benefícios de um e os ganhos do outro. Um objetivo muito afastado da imagem negativa que hoje tem o taylorismo.

Na prática, a realidade foi menos lírica. Muitos empresários aproveitaram só um sentido da doutrina que levou muitas vezes à desumanização do trabalho. A exaltação da produtividade e do rigor arrastou, nesta época, uma certa cegueira. Nasceram os grandes preceitos da organização. A utopia, por assim dizer, da gestão de homens chave na mão. Em 1916, Henri Fayol identifica 14 Princípios Gerais da Administração Industrial («Produzir mais é a prioridade»). Taylor e Fayol complementam-se, apesar de divergirem em pontos essenciais como a unidade de comando, da qual Fayol não abdica. A norte-americana Mary Parker Follett argumenta, contra o pensamento de Fayol, que o interesse do indivíduo não pode desaparecer perante o do grupo. E defende também a lógica da responsabilidade face à da obediência.

Produzir mais é a prioridade

1911. Princípios Científicos de Administração é um verdadeiro manifesto revolucionário sobre o redesenho dos processos, visando aumentos espetaculares da produtividade. Com ele Taylor lançou os fundamentos da gestão científica, hoje encarada com desprezo mas cujo legado está vivo em muitas empresas.

1916. Em Princípios Gerais da Administração Industrial, o francês Henri Fayol identificou as áreas funcionais de uma empresa e diferenciou a gestão, colocando-a no centro da organização: «Gerir é prever e planejar, organizar, comandar, coordenar e controlar.»

1.2.2 O Triunfo da Organização (1920-1950)

Procura-se sempre mais eficácia. Fala-se de marketing e de relações humanas. O taylorismo ainda impera. Cadeias de produção desenvolvem-se na aeronáutica, indústria ferroviária, construção elétrica, setor alimentar. Em 1926, Paris sedia o Congresso Internacional da Organização Científica do Trabalho.

Pela primeira vez, de fato, as funções da sede são separadas das funções dos departamentos:

- A direção fixa os objetivos, coordena e serve de árbitro;
- As unidades assumem a responsabilidade op-

eracional e o papel de segurança e passa a criar necessidades no consumidor, criando uma revolução.

4- A fabricação, distribuição, preços, publicidade adaptam-se na estratégia voltada ao cliente, e o carro preto e uniforme fica fora de moda. No início dos anos 30, o processo de produção no seu todo começa a ser contestado. A cadeia favorece a produtividade, mas não é flexível, e, sobretudo, ignora o homem. Nasce a sociedade de consumo favorecida pelos princípios da organização da cadeia produtiva.



Datas que fizeram história

1929. 19 de Outubro, segunda-feira negra. Dá-se o crash na Bolsa de Nova Iorque, que arrastará as bolsas e as economias de todo o mundo. É a Grande Depressão. 1936.

Greve na General Motors abre uma nova era do sindicalismo. A 18 de Julho começa a Guerra Civil em Espanha.

1939. 1 de Setembro. Hitler invade a Polónia, provocando a II Guerra Mundial, que termina em 1945.

1941. A 1 de Julho a NBC e a CBS inauguram as emissões televisivas comerciais. 1945. John Mauchly e J. Presper Eckert apresentam o ENIAC, o primeiro computador eletrónico.

1947. Lança-se o plano Marshall para ajudar a reconstrução europeia.

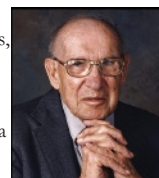
1.2.3 A chegada do pai da gestão (1950-1960)

Na maior parte dos países europeus, o Estado assume o controle. As empresas administram-se, mais do

que se gerem. Vem então a América com uma nova voz: Peter Drucker,

o pai da gestão. A França, como o Reino Unido, passam a construir carros, barragens, produzem aço, Taylor, falecido há mais de 30 anos, continua influenciando todo o sistema de produção da indústria, instalam-se comissões de produtividade, a produção é cronometrada.

Ensina-se a colaboração entre funcionários há investimentos em instrução, relações de trabalho, simplificação das tarefas, segurança. Novos produtos invadem o lar dos



americanos e europeus desenvolvendo a indústria de bens duráveis.

Os dirigentes aprendem a administrar, para o mercado, fixam objetivos específicos às pessoas, que devem prestar contas do seu desempenho no fim de um período, na produção e implantam-se o princípio ao nível dos departamentos, divisões, etc. A gestão por objetivos, explica Peter Drucker, «garante o rendimento, transformando necessidades objetivas em ambições pessoais. Uma década marcada pela escola de relações humanas 1954. O livro do psicólogo comportamental, Abraham Maslow, dá uma contribuição fundamental para a com-

preensão da natureza e psicologia humana e das necessidades. Segundo ele, há uma escala ascendente de necessidades que devem ser satisfeitas, sob pena de as pessoas não se motivarem. Tem como base às fisiológicas (abrigo, alimentação, calor) e como cume às de autorealização. Satisfeitas as primeiras deve-se criar outras para que as pessoas continuem motivadas.

1955. Peter Drucker prevê em “Práticas de Administração”, que esta será uma ciência dominante do mundo ocidental e diz que só há um objetivo no negócio: criar um cliente.



Datas que fizeram história



1950. Frank X. McNamara apresenta o Diner's Club, o primeiro cartão de crédito. Nasce a era do dinheiro de plástico.

1955. Ray Croc funda a McDonald's. A IBM instala o seu primeiro mainframe, o 702, na sede da gigante química Monsanto.

1957. Assina-se o Tratado de Roma, que cria o Mercado Comum Europeu. 1959. A Mattel dá a luz a Barbie, uma boneca condenada a ser clonada aos milhões.

1960. Kennedy entra para a Casa Branca. Começam os anos Golden Sixtie.

Movimento pelas relações humanas

Estudando as atitudes e comportamentos dos seus trabalhadores, descobriu-se que, a produção melhora quando os trabalhadores acreditam que os gestores se preocupam com o seu bem-estar.

1.2.4 A Obsessão do Planejamento (1960-1973)

Todos queriam ver o futuro em primeiro lugar. As empresas contratam consultores e jovens quadros. Os departamentos de planejamento crescem. Os anos de trabalho deram o gosto do consumo aos europeus. Estudos de mercado, sondagens de opinião e pesquisas operacionais, passam a fazer parte do cotidiano das empresas. Chegam então, em ondas sucessivas, o planejamento de empresa, o planejamento estratégico, a gestão estratégica, a prospectiva estratégica. Pela primeira vez fala-se em estratégia de negócio, sinergia e competências. 1967. Administração de

Marketing, de Philip Kotler, é a verdadeira bíblia do marketing como disciplina. 1969. A Idade da Descontinuidade, de Peter Drucker, debruça-se sobre as descontinuidades da explosão de novas tecnologias, globalização, realidades sócio-políticas e educação de massas. É a antecipação da sociedade do saber e da gestão participativa.



Datas que fizeram história

1960. Cria-se a EFTA. Portugal adere ao Fundo Monetário Internacional e ao Banco Mundial.

1961. A guerra fria sobe ao rubro, levando à construção

1962. Os Estados Unidos dividem a Alemanha em duas.

1963. J. F. Kennedy é assassinado em Dallas.

1964. Inicia-se a guerra no Vietnam. 1967.

No Oriente Médio trava-se a Guerra dos Seis Dias, e o Estado Judeu amplia seus territórios anexando partes do Egito, Síria e Palestina.

1968. As greves e os movimentos estudantis agitam a Europa.

1969. O homem pisa pela primeira vez na Lua. Realiza-se o Festival de Woodstock.

1972. A Polaroid revoluciona a fotografia, com fotos instantâneas (quebrou no final dos anos 90).



O Marketing é alçado a seu posto máximo dentro da organização e de lá não desceu mais. Gestão de marcas, publicidade, estudos de mercado, tornaram-se ferramentas básicas das empresas. Gurus do marketing colocam o cliente em 1º plano e dizem que a preocupação central da empresa deve ser a satisfação dos clientes. E criam a máxima:

“As boas empresas vão ao encontro das necessidades; as ótimas empresas criarão mercado”.

1.2.5 Japão inova com qualidade (1973-1980)

O Japão afastou deixou de ser um imitador a baixo custo, e se impôs pela qualidade. Kaizen, kanban, just-in-time, círculos de qualidade — suas estratégias de fabricação são copiadas no Ocidente. Muitas teorias caem por terra e novos paradigmas são criados, O Japão inova com o just-in-time “produção à medida das necessidades”, associado aos diversos zeros (estoque zero, prazo zero, defeitos zero, etc.). O objetivo? Destruir a fábrica que

produz avarias, acidentes, greves, desperdícios e poluição. Implantam também o kanban (cartões que acompanham os produtos com as encomendas do cliente), o jidoka, ou auto-ativação da produção (a linha pára em caso de anomalia).

Estes conceitos foram rapidamente adaptados ao ocidente, flexibilizados, homogeneizados e mesmo esquecidos. Os constrangimentos do funcionamento, muitas vezes caótico, da empresa ergueram um obstáculo à fluidez indispensável ao modelo. Pelo menos a moda nipônica (que durou até ao final dos anos 80) pôs os es-

píritos em movimento, preparando-os para a norma ISO 9000. Atualmente muitas empresas visam esta certificação, não tanto pela qualidade, mas mais com fins comerciais. Mania das aparências.

1.2.5 Da excelência à reengenharia (1980 –1993)

Pretende-se conduzir as empresas rumo a excelência. Mas muitos modelos, citados no best-seller de Peters e Waterman em breve se tornam maus exemplos. Vem à recessão e com ela a reengenharia! Michael Porter, professor de Harvard, inventa a teoria das vantagens competitivas. Trata-se de um método de análise setorial que abrange

foras que os clientes e a produção de custos substituíram a empresa. Em Buscando a Excelência, Peters e Waterman identificam oito fatores de excelência nas organizações:

- a) inclinação para a ação,
- b) proximidade do cliente,
- c) autonomia individual,
- d) aposta nas pessoas,
- e) criação de valores,
- f) manter-se no que domina,
- g) simplicidade formal
- h) rigidez e flexibilidade.



Datas que fizeram história

1980. Ted Turner lança a CNN que 11 anos depois ficará célebre pela cobertura da Guerra do Golfo em 1991 e ganha o mundo.



1981. A IBM lança o seu primeiro PC.

1987. Novo crash em Wall Street assola as bolsas mundiais.

1989. Dá-se a queda do muro de Berlim, reunificando-se as duas Alemanhas e propiciando a derrocada de todo o bloco de Leste.

1991. O Tratado de Maastricht lança a União Européia e a moeda única.

1.2.7 De Detroit a Silicon Valley (1993 –1998)

Acabou a velha estrutura piramidal. Em rede, movediça, a nova organização quer relacionar-se com clientes, parceiros, acionistas.

As novas tecnologias de informação mudaram tudo. Val-

or é uma palavra na moda, já que qualquer empresa deve criá-lo em várias direções: o cliente, o acionista, o pessoal ou a sociedade inteira. O mais vital é sem dúvida o «valor para o cliente». Se restar uma pirâmide, ela deve ser derubada, colocando-se o cliente no topo, como ensinaram os japoneses. A informática, que suplantou a indústria automóvel como fonte de inovação, coloca as bases de dados ao serviço deste culto crescente do cliente. Ouvir, antecipar, medir: conceitos novinhos em folha chegam às escolas de gestão.

O impulso tecnológico desfaz estruturas, e cria outras

formas de relação:

- a) Ligações horizontais,
- b) achatamento dos níveis hierárquicos,
- c) avaliação recíproca dos colaboradores,
- d) responsabilidade de decisão para o que está melhor colocado,
- e) condução e orientação das competências.

Ascensão, queda e renascimento da estratégia

1994. O Ascensão e a Queda do Planejamento Estratégico, de Henry Mintzberg, assinam a certidão de óbito do planejamento estratégico.

1994. Níveis de Estratégia em Empresas, de Michael

Goold, Andrew Campbell e Margaret Alexander, ensinam vários modelos de estratégia de grupo de empresas em várias unidades de negócio.

1994. Competindo pelo Futuro, de Gary Hamel e C. K. Prahalad, contém um alerta para os gestores: gastando o tempo a resolver problemas urgentes, não se dedicam ao que é realmente importante, preparar o futuro. Qualquer empresa pode influenciar a evolução do setor. Basta que os líderes guardem tempo para delinear a estratégia adequada.

1994. Em Construindo para o Futuro, James Collins e Jerry Porras explicam que as empresas de sucesso privilegiam valores e objetivos a longo prazo e não os lucros imediatos.

1995. Ser Digital, de Nicho las Negroponte, tornou-se numa figura de culto da era digital e um símbolo da cibercultura. Neste livro explica porque passamos de um mundo de átomos para um mundo de bits.

1996. No livro Somente os Loucos Sobrevivem, de Andrew Grove, oferece uma visão profunda dos meandros da grande Intel. Explica como é que as empresas podem aproveitar o ponto de inflexão estratégica (quando tudo muda e as probabilidades são adversas) para conquistar mercado e ainda saírem fortalecidas.

2 PRINCÍPIOS E FUNÇÕES ADMINISTRATIVAS

Em seu livro “Os Princípios da Administração Científica”, publicado em 1911, Taylor afirma a necessidade de executar o trabalho administrativo em bases científicas e objetivas. Pode-se dizer que a sua grande contribuição

teórica reside nas diretrizes que fixou para a racionalização do trabalho industrial e na divisão de autoridade e supervisão ao nível de linha. São os seguintes os principais pontos de sua teoria:

- a) Princípios científicos em substituição ao empirismo – objetivando uma prática administrativa científica, baseada em princípios e não no processo de tentativa sob risco;
- b) Divisão do trabalho – determinado, através das regras básicas, a divisão em diferentes etapas das diversas atividades;
- c) Divisão de autoridade e responsabilidade – dis-



tinguindo as tarefas de planejamento e direção daquelas de execução do trabalho.

d) Treinamento e seleção do trabalhador - permitindo a qualificação do trabalhador mediante seleção e aperfeiçoamento técnico;

e) Coordenação entre as atividades – articulando a atuação dos trabalhadores com a dos supervisores e administradores.

Entre Taylor e Fayol não existe divergência ou oposição, mas diferentes âmbito e pontos de vista, os quais podem, até certo ponto, serem complementares. O fundamento da teoria de Fayol está num conjunto de seis funções básicas existentes dentro da empresa, estabelecidas por ele da seguinte forma:

1. Função Técnica – corresponde à atividade produtiva da empresa;

2. Função Comercial – abrange as tarefas de compra de mercadorias (matéria-prima, materiais de consumo, etc.) necessárias ao desenvolvimento das atividades da empresa, assim como a venda dos bens ou serviços por ela produzidos;

3. Função Financeira – refere-se à atividade de obtenção e gerência dos recursos financeiros, em termos de dinheiro ou crédito;

4. Função Contábil – corresponde à tarefa de classificação e registros dos fatos econômico-financeiros ocorridos na empresa, com a finalidade de apurar seus bens, direitos e obrigações, lucros ou prejuízos.

5. Função de Segurança – diz respeito ao controle de um conjunto de normas e materiais, visando à proteção humana (salubridade dos trabalhadores, condições de iluminação, temperatura e prevenção de acidentes) e a proteção material (segurança de equipamentos, instalações e construções).

6. Função Administrativa – refere-se ao trabalho de gerência, direção e controle das atividades para que a empresa possa atingir racionalmente seus objetivos.

3. DEPARTAMENTALIZAÇÃO DA EMPRESA

3.1 Divisão Trabalho

Além de estabelecer essas seis funções essenciais da empresa, Fayol enumera catorze princípios administrativos

que o administrador, ao aplicá-los, deve levar em conta a realidade de cada empresa:

a) Divisão de trabalho – tanto no tempo como no espaço, isto é, abrangendo fases e etapas de um mesmo trabalho e os diversos trabalhos de um mesmo conjunto;

b) Autoridade e responsabilidade – tanto do ponto de vista da posição da empresa, como pessoal, ou seja, moral e em termos de qualificação;

c) Disciplina – mediante regras de subordinação aos superiores;

d) Unidade de comando – um certo número de

subordinados recebe e acata ordens de um único superior;

e) Unidade de direção – um certo número de atividades obedece à supervisão de um único superior;

f) Subordinação do interesse individual ao coletivo – o interesse de um indivíduo não deve prevalecer contra o interesse coletivo;

g) Remuneração – salários justos do ponto de vista da empresa e do trabalhador;

h) Centralização – concentrado a maior soma de direção possível nas mãos de um único controle ou direção;

i) Cadeias hierárquicas – definindo uma rigorosa estrutura de autoridade e responsabilidade;

j) Ordem – a perfeita ordenação humana e material;

k) Equidade – garantindo a conciliação mais justa entre os interesses empresariais e trabalhistas;

l) Habilidade – contra a rotatividade da mão-de-obra, julgando mais eficiente sua permanência;

m) Criativa – abrangendo o dinamismo desde o principal executivo até os mais baixos níveis de autoridade;

n) Operação – estimulando o espírito de equipe e a conjugação dos esforços para a meta final.

Como se pode perceber as empresas acabam se dividindo em funções mais ou menos distintas, existe muito relacionamento entre as funções, pois muitos deles são essenciais para que outros funcionem e todos colaboram para atingir o objetivo da empresa que é obter lucro no ramo de atividade escolhido. O princípio que orienta essa divisão ou departamentalização é a divisão do trabalho.

Divisão do Trabalho

A divisão do trabalho (já destacada por Fayol) propicia uma série de vantagens para a empresa. Destacam-se as economias relacionadas ao menor tempo de troca de instrumentos de trabalho, a especialização dos trabalhadores, a simplificação do trabalho gerando uma produtividade maior, a simplificação das atividades, o aumento da destreza do trabalhador, a maior concentração nas atividades, etc.

3.2 Trabalho em Equipe

Mas todas essas divisões de nada adiantam se elas não

estiverem em perfeita harmonia umas com as outras de modo que o trabalho em equipe ganhe uma importância para que as atividades não fiquem descoladas do processo produtivo. É preciso planejamento, comprometimento, organização, coordenação, etc. entre todos os funcionários da empresa. As estruturas de organização e as divisões hierárquicas podem ser de diversos tipos que variam de acordo com o ramo de atividade econômica a que se dedica a empresa, seu porte, sua expansão no espaço geográfico e econômico etc.

4. ORGANIZAÇÃO E ESTRUTURAS ORGANIZACIONAIS

Organização

Organização é a função administrativa de agrupar as diversas atividades necessárias à realização dos planos e que compõe as unidades administrativas. Numa analogia à biologia, organização pode ser entendida como a criação de organismos. Quando se cria um organismo precisa-se pautar pela racionalização, ou seja, é preciso ter uma ação reformadora que vise substituir os processos rotineiros e ultrapassados por métodos baseados num raciocínio sistemático.

Um dos melhores resultados obtidos nesse sentido foi o surgimento da Organização & Métodos (O&M). A O&M engloba um conjunto de idéias, princípios e práticas resultantes da intelectualização dos esforços humanos a fim de obter a melhor eficiência.

A organização das empresas passou por duas grandes fases que são bem distintas. Essa divisão se deve às grandes mudanças na economia mundial durante a Revolução Industrial. São elas:

a) Economia Rudimentar: consumo reduzido; baixa produtividade; produção artesanal ou doméstica; pouca ou nenhuma organização.

b) Economia Evoluída: aumento do consumo; desenvolvimento da produção; produção empresarial;

desenvolvimento da organização. As instituições religiosas e militar não sofreram essa divisão, pois sempre foram no âmbito preocupadas com sua organização. Alguns métodos de organização surgiram dessas instituições tais como a Pesquisa Operacional (P.O.) e o “PERT”, sigla em inglês que significa Program Evaluation and Review Technique – Avaliação de Programa e Técnica de Revisão.

Estrutura

Uma empresa consiste em uma estrutura de diversos órgãos que a compõem, das atividades desenvolvidas nesses órgãos e da rede de relações de autoridade. Esta estrutura determina posições diferentes ocupadas pelos indivíduos no desempenho de suas funções, gerando relações de comando e subordinação, de direitos e deveres.

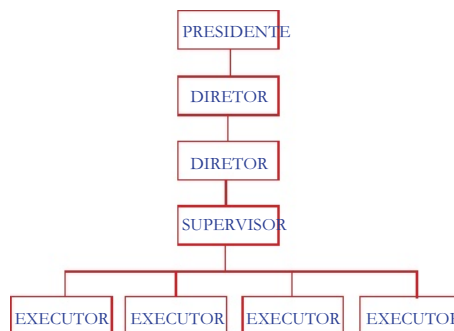
4.1 Relações de Autoridade e Responsabilidades

Sinteticamente, pode-se dizer que o quadro de funcionários de uma empresa, do primeiro administrador até os últimos escalões, compõe um conjunto de relações de autoridade e responsabilidade. As relações de autoridade configuram a situação de um elemento em face de todos aqueles que lhes são subordinados, isto é, trabalham sob sua direção suas ordens e instruções. Por outro lado, a relação de responsabilidade marca a posição dos subordinados diante daqueles que ocupam posições superiores, de quem devem receber ordens e orientações e a quem de-

vem prestar contas de seu trabalho. Esta rede de relações de autoridade e responsabilidade denomina-se hierarquia. As relações de autoridade podem ainda se dar em dois níveis: a autoridade vertical, quando exercida diretamente do superior ao subordinado, e a autoridade horizontal, quando exercida apenas indiretamente. Atualmente muito se tem debatido a respeito da melhor forma de conduzir a política de autoridade de uma empresa: autoridade X autonomia; verticalização X horizontalização; centralização X descentralização; controle X liberdade. Esse é um debate muito amplo e a solução encontrada pela maioria dos administradores tem sido no sentido de aproveitar a

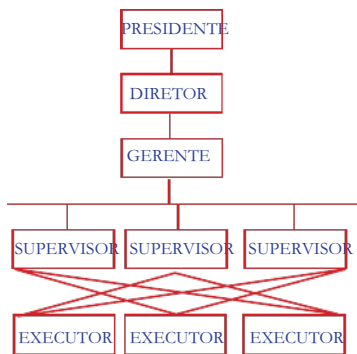
4.1.1 Organização Linear ou Militar:

É a mais antiga de todas e seu tipo é adotado com maior aplicação pelas Forças Armadas. Quando aplicada a uma empresa, a autoridade é única, cabendo a ela todas as ordens e instruções (comando). A autoridade segue em linha reta desde o mais alto ao mais baixo escalão. Como característica verifica-se a centralização das decisões, forte hierarquização e, tem como principal vantagem a explícita delimitação das funções e responsabilidades de cada funcionário. Como principais desvantagens podem-se destacar a excessiva rigidez, a alta importância e dependência dos cargos mais elevados e a concentração das responsabilidades.



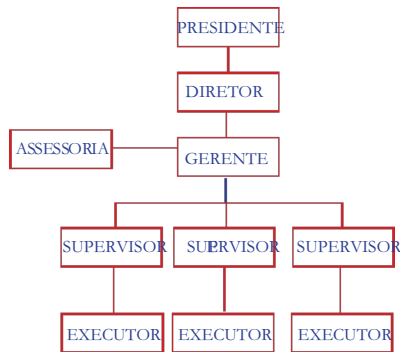
4.1.2 Funcional:

Pode ser chamada de organização científica do trabalho. Possui grande mobilidade, permitindo que os chefes possam receber várias atribuições. Ainda permanece uma grande estrutura rígida nos mais altos escalões, mas permite uma flexibilidade nos níveis mais baixos. As atribuições de chefia podem ser distribuídas entre várias pessoas.



4.1.3 Estado-Maior ou “STAFF”:

Nela os diretores de empresa administram pessoas especializadas ou técnicas para as funções de conselheiros ou de estado-maior. É um tipo de organização adequado para as empresas cujos diretores e chefes têm problemas com o conhecimento especializado. Surge basicamente com o crescimento e a complexidade das atividades e tarefas dentro das empresas. As assessorias são o ponto chave dessa organização, pois permitem uma grande capacidade de absorção e utilização de conhecimentos técnicos elevados.



5 PRODUÇÃO E PRODUTIVIDADE

5.1 Produção

Produzir

Produzir é o ato de transformar recursos materiais em bens de consumo pela atividade comercial. Desperdício é a perda de materiais por negligência, imperícia ou imprudência do agente administrativo. Quando o trabalho é metodizado, ele aumenta a qualidade e quantidade da produção, evitando, assim, o desperdício.

Razões ou Origens do Desperdício

a) Fator Material: refere-se aos equipamentos, aos instrumentos, aos utensílios e às máquinas.

b) Fator Humano: refere-se ao preparo e à adequação do emprego às funções outorgadas.

c) Fator Racional: refere-se à adequação ou não do método de trabalho.

5.2 Produtividade

É a maior ou menor produção com os mesmos fatores, isto é, natureza (matéria-prima), trabalho e capital. $Produtividade = \frac{\text{Unidades Produzidas}}{\text{Fatores de Produção}}$

6 PRINCÍPIOS ORGANIZACIONAIS

Os princípios são elementos, regras ou pensamentos que caracterizam um comportamento, através de razões ou de lógica. Na organização empresarial existem várias correntes de pensamentos, que traduzem linhas de conduta administrativa das mais variadas. Modernamente a Centralização só pode ocorrer na pequena empresa, sob a pena de falência ou desastres administrativos.

A Estabilidade Funcional faz-se somente pelo trabalho e produtividade dos agentes de produção. A Ordem e a Hierarquia são elementos indispensáveis em qualquer organização, desde que bem dosados. A Unidade de Direção e de Comando dependem da existência de uma filosofia empresarial.

7 DIREÇÃO EMPRESARIAL

Direção é um conjunto de processos reguladores e sistemáticos voltados a determinado objetivo, que varia de acordo com a natureza e com os interesses da empresa.

Dirigir

Dirigir uma empresa é somar conhecimentos, experiências e atributos pessoais, voltados aos pontos básicos que a empresa deve alcançar diariamente.

7.1 Objetivos de um Dirigente Empresarial

- Uso adequado do capital;
- Trabalho em equipe;
- Relacionamento ideal com os dirigentes;
- Trabalho Racional.

7.2 Características de um Bom Dirigente

- Energia e vitalidade;
- Responsabilidade;
- Cooperação;
- Motivação;
- Lealdade;
- Dinamismo;
- Humanismo;
- Mente Ativa;
- Diplomacia;
- Perseverança.

7.3 Responsabilidade na Direção de um Negócio

As empresas devem ter na pessoa de seus dirigentes, pesquisadores de mercado, a fim de avaliar, constantemente, as condições de ingresso ou não de um novo produto.

7.4 Outros aspectos a serem considerados

- Novos Recursos Financeiros;
- Instalações e equipamentos adequados;
- Melhores condições de investimento;
- Organograma e fluxograma completos;
- Controle efetivo nas áreas financeiras, técnica e pessoal.

7.5 Princípios Básicos da Direção

- Estabelecer os objetivos a serem alcançados;
- Racionalizar e planificar o trabalho;
- Programar, coordenar e controlar todas as operações da empresa.

8 FUNCIONAMENTO DE UMA EMPRESA:

8.1 Departamentalização

O departamento é um órgão ou uma divisão da empresa, encarregado de um conjunto específico de tarefas ou atividades. A característica fundamental do tipo linear departamental é a divisão de trabalho e direção num certo número de departamentos, num mesmo nível de autoridade. Estes departamentos, por sua vez, comportam supervisões em setores e seções, repetindo-se a característica do mesmo nível de autoridade nos escalões sucessivamente inferiores, cada um com suas atribuições específicas.

Este tipo de organização também atende aos princípios de unidade de comando e direção porque, embora haja vários departamentos com o mesmo nível de autoridade, dentro de cada departamento a estrutura é linear e não há interferência entre departamentos, setores ou seções do mesmo nível. Os departamentos do mesmo nível de autoridade estão também sob uma única autoridade direcional. Dependendo do tipo de atividade econômica desenvolvida pela empresa e do porte dela pode haver várias formas de divisão departamental:

a) departamentalização por função – quando os grupos de atividades ou funções de uma empresa são reunidos em departamentos distintos, cada um sob uma direção administrativa. Ex.: departamento de produção,

de compras, de vendas, de tesouraria, de pessoal, etc. É o tipo mais comum em empresa de médio porte.

b) departamentalização por produto - é o caso de empresa cuja produção é amplamente diversificada, dividida em torno de produtos ou grupo de produtos. Por exemplo, uma grande indústria de produtos químicos com divisão em cosméticos, divisão em produtos farmacêuticos, etc.

c) departamentalização territorial - também chamada geográfica ou por área, utilizada pelas empresas territorialmente muito espalhadas, cofiando-se uma ou

várias unidades a uma direção regional ou mesmo internacional, caso típico das empresas multinacionais.

d) departamento por área de consumo – tendo em vista o mercado consumidor diferenciado, uma empresa pode seguir este critério como, por exemplo, uma grande casa de comércio que separa o atacado e o varejo em departamentos específicos.

As empresas podem empregar ainda formas de departamentalização combinadas, utilizando mais de um critério de divisão departamental. Uma empresa com departamentalização territorial, exemplo, pode adotar uma divisão departamental por função para cada unidade regional.

8.2 O Grau de Padronização

A produção de uma grande quantidade de um único artigo facilita a redução do custo de cada unidade e no volume de tempo que exige sua produção. Uma produção veloz e em grande escala é mais fácil de conseguir quando fabricados artigos idênticos, sem interrupção. Por exemplo, o fabricante de móveis que possa produzir centenas ou milhares de cadeiras exatamente iguais utiliza todas as vantagens da especialização de trabalho e do equipamento. Se cada cadeira que produz tem que ser diferente das demais, tanto à maquinaria quanto os homens serão menos eficientes e os custos serão mais altos. Este tipo de padronização do produto tem sido uma das características próprias da produção em massa.

Apesar de suas vantagens apreciáveis, o princípio de padronização não pode ser aplicado a todos os artigos manufaturados. Por exemplo, a maioria das mulheres prefere que seus chapéus sejam diferentes dos de qualquer outra. Em consequência, poderia ser prejudicial que um fabricante fizesse milhares de chapéus femininos idênticos, a não ser que seu mercado fosse tão amplo que somente alguns fossem vendidos na mesma cidade. É claro, portanto, que a seleção de um método de produção estará influenciada pelo grau até o qual possa ser útil a padronização. Com isso, a personalização dos produtos tem criado um diferencial às empresas, onde as necessidades e especificidades de cada consumidor são decisivas na hora de definir o público-alvo que a organização pretende atingir.

8.3 Formulários



Os formulários são instrumentos elementares que a administração por mais simplificada e menos complexa que seja não pode dispensá-los. Qualquer setor, órgão ou serviço utiliza os formulários, pois neles são registradas as informações iniciais necessárias às rotinas do trabalho a serem executados, o andamento dado ao assunto e em seguida a seu registro e o destino final de providências tomadas. Entende-se por formulário todo

documento padronizado e impresso, destinado a colher informações

datilografadas ou manuscritas, em um espaço em branco previamente determinado. São exemplos de formulários: Requisição ou Pedido de Compra, Ficha de Controle de Estoque, Ficha Cadastral, Recibo e Folha de Pagamento, Guias Fiscais, etc. Os formulários atendem antes de tudo ao princípio da padronização, isto é, um único tipo de formulário deve ser usado para um mesmo assunto ou rotina de trabalho. Deverão ser igualmente padronizados entre os diversos setores que os utilizem e também no que diz respeito a tamanho, formato, número de cópias e,

quando for o caso, cores. Um perfeito formulário inclui a ordem de apresentação que sua fonte original. Assim, uma Ficha de Registros Patrimoniais de máquinas e bens móveis apresenta-se com a mesma sequência de dados que a Nota Fiscal de compra correspondente, de onde serão extraídos os dados para preenchimento. Os diversos formulários de uma empresa devem seguir o padrão de tamanho mais simplificado possível, de preferência dispostos numa forma adaptada, para serem mais facilmente compilados, ou para se adaptarem as impressoras utilizadas no processamento por computador. Alguns formulários são numerados, a fim de facilitar seu arquivamento e eventuais consultas, tanto nos setores específicos como nos arquivos centralizados, como a contabilidade, por exemplo. Quando for preciso preencher um formulário em várias cópias, estas deverão ter cores diferentes para cada via. Alguns jogos de formulários se apresentam em três, quatro ou mais vias em cores diferentes e entremeadas de papel-carbono, a fim de poupar tempo de preenchimento. As Fichas de Cadastro (de funcionário, fornecedores, clientes e compradores, bens móveis, material de consumo) são um exemplo clássico de formulário. Geralmente são elas arquivadas por nome, em ordem alfabética, separada pela inicial do sobrenome do cliente, do empregado ou pela marca de fabricação do equipamento. Caso diverso é o dos formulários arquivados por números de ordem ou por data. É o caso das Notas Fiscais de compras, Notas Fiscais de vendas, Requisições de Mercadorias, entre outros.

8.4 Arquivo



Entende-se por arquivo tanto o local onde se guarda a documentação da empresa como a massa de dados e informações contidas nesta documentação. Os arquivos funcionam como a memória da empresa, sendo que o responsável pelo arquivo é um profissional fundamental a qualquer unidade da empresa, por menor e mais simplificado que seja o arquivo dessa empresa.

Técnicas de Arquivamento

Os princípios básicos de arquivamento são a classificação e a codificação. Todo arquivo tem seu tempo determinado de existência, justificado pela necessidade de manipulação e consulta fiscalização, auditoria, etc. Passado esse tempo, deve ser destruído ou incluído no arquivo morto. O Arquivo Morto consiste em um local onde são guardados os documentos que embora não estejam sendo utilizados no momento, poderão ser futuramente, necessários para fins de consulta ou comprovação de fatos já ocorridos. Os métodos de classificação e codificação podem ser alfabéticos ou numéricos, isto é, através de letras ou números. Assim, os documentos podem ser classificados e codi-

ficados por nomes de pessoas, métodos, assuntos ou por todo onde se classificam e codificam-se os documentos, atribuindo-se a cada um deles um número. Um exemplo da utilização deste método é o arquivamento das cópias de duplicatas emitidas pelo setor de crédito e cobrança da empresa. Estas são arquivadas de acordo com o número de ordem que recebem na emissão.

8.5 Instruções e Regulamentos

Os manuais de instruções constituem importantes instrumentos de implantação e divulgação de diretrizes, tanto para o conjunto da empresa como para cada setor ou órgão em particular. Para os chefes, supervisores ou responsáveis, os manuais são importantes para fixar os limites de sua autoridade e responsabilidade e, para articular seu trabalho com o de outros chefes ou responsáveis. Para os subordinados, as instruções não só determinam as linhas de seu trabalho dentro da unidade específica, como permitem situar melhor sua posição em termos de direitos e deveres perante a empresa.

Os regulamentos são bastante similares aos manuais de instruções, às vezes confundindo-se com eles. A diferença reside em que os regulamentos servem para apresentar disposições gerais da empresa, seu organograma e as linhas de política que segue em termos de objetivos e metas de produção, suas finalidades, seu relacionamento com funcionários, sua política salarial, etc. Os manuais de instruções são elaborados a partir das unidades ou dos órgãos específicos a que se referem. Os regulamentos geralmente são de iniciativa mais centralizada, isto é, são emitidos por fontes mais próximas à administração central.

Há vários outros processos que se podem identificar como instrumentos à disposição das diferentes técnicas administrativas, organizativas e comerciais. Dentre os destacados, pode-se dizer que os formulários e arquivos constituem instrumental de técnicas tanto administrativas quanto organizativas e comerciais. Já os manuais de instruções atendem as finalidades predominantemente administrativas e secundariamente organizativas, ocorrendo o inverso quanto aos regulamentos.

8.6 Os gráficos

A palavra se origina de *graphos*, que significa escrever, traçar através de penas ou estilos a representação visual de um fato, um fenômeno ou um processo no tempo e no espaço. A origem dos gráficos prende-se à matemática, particularmente à geometria, onde os gráficos são empregados para a representação do espaço, com seus pontos, planos e linhas, e para a construção de figuras geométricas. As demais ciências também utilizam os gráficos. A Economia, para representar modelos econômicos, de mercados e de produção, demonstrando, por exemplo, comportamento de preços, demanda e oferta de produtos. A Sociologia utiliza os gráficos para ilustrar movi-

mentos populacionais, pesquisas econômicas, estatísticas, os gráficos são utilizados para representar a estrutura organizativa e o fluxo de trabalho num determinado setor.



Organograma

Como o próprio nome indica, organograma é a representação gráfica da estrutura organizacional da empresa, com seus departamentos, setores e seções, do inter-relacionamento existente entre elas e das implicações de autoridade e responsabilidade daí decorrentes. Nos organogramas representam-se as funções ou órgãos existentes numa empresa através de retângulos com seus nomes. Os retângulos estão unidos entre si por linhas cheias que demonstram as relações de autoridade e responsabilidade, e a hierarquia existente entre os diversos órgãos ou funções. Para as relações de assessoria, comissionamento ou de autoridade horizontal, costuma-se utilizar linhas pontilhadas para diferenciá-las das relações de linha ou autoridade vertical.



Fluxograma

É um gráfico destinado a representar fluxos ou movimentos e rotinas de um serviço, um setor ou um departamento, indicando as diversas operações através de quem faz, o que faz, como faz, e a quem transfere o procedimento para que a tarefa ou rotina tenha prosseguimen-

to. O fluxograma pode ser de diversos tipos e de várias formas, dependendo do gênero de atividades que deverá ilustrar e representar. O tipo mais comum de fluxograma é o chamado fluxograma de trabalho, geralmente destinado a cobrir as diversas etapas de trabalho de um único departamento da organização.

Os fluxogramas de trabalho se apresentam numa folha quadriculada ou dividida em colunas, cujas casas quadriculares assinalarão as diferentes etapas, mediante um código preestabelecido. Na parte superior estão identificados os setores, as seções ou os encarregados de ser-

viço responsáveis pelas operações, conforme descrição. A atuação desses setores e encarregados será esclarecida pela leitura e interpretação dos símbolos constantes dos quadrinhos. Do lado direito (ou esquerdo em alguns casos) são descritas sucintamente as operações que serão lidas na horizontal, na coluna correspondente ao setor ou encarregado responsável por eles.

Os símbolos utilizados são parcialmente consagrados, em termos de uso internacional, podendo, todavia, ser alterados, enriquecidos ou aumentados em função das necessidades específicas das rotinas ou procedimentos que se pretende representar.



O fluxograma

Harmonograma

Quando o fluxograma contém indicações do elemento tempo, gasto na realização de um determinado serviço é denominado harmonograma por alguns autores. Tanto o fluxograma como o organograma deve respeitar uma série de condições e exigências:

- devem ser claros, podendo ser interpretados por qualquer pessoa de razoável discernimento;
- devem evitar a identificação de operações, funções e rotinas desnecessárias, buscando apresentar apenas o que é essencial para a avaliação dos administradores;
- devem ser precisos, retratando fielmente a realidade que eles se propõem a representar;
- devem assumir sua verdadeira natureza de um meio para a avaliação e a tomada de decisão e não de um fim em si, com obra de arte ou prova de gênio do técnico que o preparou.

Os fluxogramas e organogramas são preciosos auxiliares nas técnicas de controle e planejamentos, na avaliação de pessoas e de setores ou departamentos, na identificação de ponto de estrangulamento de serviço, no planejamento de rotinas e procedimento por partes dos responsáveis de cada órgão ou setor e no trabalho de racionalização de serviço.

8.7 Serviço de Pessoal

Os serviços podem ser assim classificados:

1. Registro e encargos da legislação trabalhista;
2. Elaboração das folhas de pagamento.

Preliminarmente, cumpre ao serviço de pessoal atender às solicitações para preenchimento de cargos, para o que providenciará a procura e seleção de pessoal, exigindo dos candidatos os dados referentes à identificação, referências e capacidade. Esses dados são fornecidos pelos candidatos ao preencherem o formulário de solicitação de emprego. No tocante ao registro e encargos da Legislação Trabalhista, compete ao serviço de pessoal à execução dos seguintes serviços:

1. Promover o registro dos empregados na respectiva ficha (ou livro) de registros de empregados, conforme modelo oficial;

2. Manter o controle do vencimento das férias;

3. Emitir, em época oportuna, o Aviso de Férias, com o respectivo Recibo de Férias, devendo a primeira via de aquele ser encaminhada ao empregado e o recibo enviado à caixa, para pagamento;

4. Executar outros serviços relacionados com:

4.1 Seleção e administração;

4.2 Licença e demissões;

4.3 Acidentes;

4.4 Controle (em que se encontra no livro)
respeito em vista das exigências da Legislação Trabalhista: Previdência Social, Fundo de Garantia do Tempo de Serviço – FGTS, Programa de Integração Social – PIS e Legislação do Imposto de Renda, inclusive esclarecendo dúvidas, orientando o pessoal quanto aos direitos e obrigações e acompanhando as eventuais alterações da Legislação Social).

Quanto à segunda qualificação, compete ao Serviço de Pessoal a elaboração das Folhas de Pagamento, em face do registro de salários, controle das horas de trabalho, descontos obrigatórios, vale de adiantamentos etc. O preparo das Folhas de Pagamento obedece às seguintes fases:

1. Controle do ponto;

2. Controle dos descontos.

O controle do ponto é feito por meio de cartões do relógio-ponto, os quais servirão de base para o cálculo do salário a receber. O controle dos descontos diz respeito às contribuições obrigatórias ao Instituto Nacional de Seguridade Social – INSS –, Contribuição Sindical, além dos descontos a cargo dos empregados, provenientes de adiantamento, e outros de srcens diversas. A preparação das Folhas de Pagamento deve estar concluída até os primeiros dias do mês subsequente, devendo ser encaminhada à Caixa que efetuará os respectivos pagamentos. Compete ainda ao Serviço de Pessoal a elaboração do Resumo das Folhas de Pagamento, o qual compreende a inserção dos salários brutos das várias seções e o cálculo das contribuições obrigatórias da empresa ao Instituto Nacional de Seguridade Social – INSS, para efeito de lançamento na contabilidade da empresa. O Serviço de Pessoal encamin-

hará à Contadoria uma via das Folhas de Pagamento e do resumo, para comprovar os lançamentos feitos na contabilidade.

8.8 Almoxarifado

Almoxarifado é órgão incumbido do recebimento, guarda e distribuição dos materiais em geral. Os serviços de registro e controle do Almoxarifado distribuem-se da seguinte maneira:

Entrada de materiais:

Distinguem-se duas espécies de entrada, de acordo com a sua srcem:

a) Entrada de materiais por compra;

b) Entrada de materiais por devolução.

Todo material comprado transitará, obrigatoriamente, pelo Almoxarifado, dando ensejo aos seguintes serviços:

1. Conferência da quantidade e da qualidade do material, preços, condições e cálculos;

2. Da nota por meio do confronto do Pedido com a nota fiscal do fornecedor;

3. Emissão, em três vias, da Nota de Entrada de

Materiais.

Saída de materiais:

A saída de qualquer material do Almoxarifado é feita contra apresentação da Requisição do Almoxarifado, emitida, em três vias, pelas seções requisitantes, com o visto dos respectivos chefes, obedecendo aos seguintes destinos:

1ª via – Almoxarifado (estoque);

2ª via – Contadoria;

3ª via – Seção Requisitante.

As Requisições ao Almoxarifado, em qualquer circunstância, devem sempre se referir à determinada ordem de serviço, quando houver, e a determinada seção a que o material se destina. As saídas de materiais do Almoxarifado srcinam os seguintes serviços:

1. Devolução da terceira via da requisição;

2. Lançamento na Ficha de Estoque das quantidades saídas;

3. Encaminhamento à Contabilidade as vias das Requisições ao Almoxarifado;

4. Arquivamento das primeiras vias das Requisições ao Almoxarifado.

Controle de Estoques

O controle do estoque será mantido pelo Almoxarifado por meio da Ficha de Estoque, sendo uma ficha para cada material. Estas fichas serão colecionadas em ordem alfabética e arquivadas em fichário especial.

9.CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS

As empresas podem ser classificadas segundo o ramo de atividade econômica a que se dedicam, e a forma jurídica de que se revestem.

9.1 Classificação econômica:

O conjunto de atividades de produção e distribuição de riquezas de uma sociedade, isto é, sua economia, pode ser dividida em três setores:

1. O setor primário – compreende a agricultura, a pecuária e a exploração de recursos naturais: minerais, vegetais e animais;

2. O setor secundário – abrangendo a indústria

de transformação de bens e mercadorias;

3. O setor terciário – compreendendo os serviços, isto é, o comércio, as atividades financeiras, as atividades de transporte, de comunicação, de ensino, de atendimento médico e hospitalar, etc.

Estando necessariamente incluídas num dos três setores básicos, pode-se apresentar a seguinte classificação das empresas, do ponto de vista de suas finalidades empresariais e dos ramos de atividade econômica aos quais se dedicam:

a) Empresas extrativistas: extraem e coletam os recursos naturais, produzindo minérios, vegetação ou animais silvestres, etc.).

b) Empresa agropecuária, compreendendo:

b.1) agrícola – plantam, cultivam e colhem os diversos produtos agrícolas.

b.2) pecuária – criam, reproduzem e exploram os derivados de animais bovinos, eqüinos, suínos, etc.

c) Empresas industriais: realizam a transformação de bens, dando-lhes novas formas.

d) Empresas de serviços, compreendendo:

d.1) comerciais – lojas, bares, magazines, feiras, armazéns, farmácias, etc.

d.2) financeiras – bancos, companhias de seguros, financeiras, etc.

d.3) transportes – aéreos, marítimos, rodoviários e ferroviários.

d.4) comunicações – rádio, televisão, imprensa, telégrafo, etc.

d.5) diversos – hospitais, casas de saúde, hotelaria, turismo, serviços públicos, etc.

As atividades comerciais, em termos econômicos, são consideradas serviços, pois são intermediárias entre produtor e consumidor, realizando, assim, a distribuição dos bens.

9.2 Classificação Jurídica

Para desenvolver suas atividades, as empresas necessitam estar legalmente constituídas. As leis brasileiras distinguem as pessoas físicas das pessoas jurídicas da seguinte forma:

Pessoa física – é o indivíduo perante o Estado, no qual tem direito aos seus direitos e obrigações.

Pessoa jurídica – perante o Estado é a associação de duas ou mais pessoas numa entidade, com direitos e deveres próprios e, portanto, distintos daqueles indivíduos que a compõem. O patrimônio dos indivíduos não se confunde com o patrimônio da empresa. As empresas podem tomar forma de firma individual, quando representadas por um único empresário (proprietário) que responda pelos seus negócios, e de sociedade, quando duas ou mais pessoas se associam e constituem uma entidade com personalidade jurídica, distinta daquela dos indivíduos que a compõem. As firmas individuais, embora não se-

jam constituídas pela associação de duas ou mais pessoas, são consideradas pessoas jurídicas, para fins tributários.

No Brasil as várias formas de sociedades comerciais existentes são:

Sociedade por firma ou nome coletivo – Trata-se da associação de duas ou mais pessoas, operando sob nome ou firma em comum, comercialmente, industrialmente etc., respondendo todos os sócios para com os direitos e deveres da firma sem qualquer limite.

Sociedade de capital e indústria – São empresas em que há dois tipos de sócios: capitalistas, que respondem pelos direitos e deveres da firma, e os que entram apenas com o trabalho, isentando-se da responsabilidade solidária para com tais direitos e deveres.

Sociedade por quotas de responsabilidades limitadas Neste caso, a responsabilidade dos sócios para com as obrigações sociais, os direitos e deveres, é limitada ao valor do capital apontado em seu contrato social, podendo funcionar sob o nome de algum dos sócios ou adotar

Sociedade anônima

É a famosa S. A., onde o capital social é constituído à base de subscrições, isto é, dividido em ações de um mesmo valor nominal, geralmente variando as quantidades em que são possuídas pelos diversos acionistas. Os direitos e deveres da sociedade e as obrigações sociais são assumidos pelos acionistas, em função de ações cujo poder detêm.

Sociedade em comandita simples

Neste caso, o capital social é formado pelas contribuições de duas classes de sócios: os comanditários, que entram com certa quantidade de capital, limitando seus direitos e deveres a esta importância e em sua proporção, sem que tenha na sociedade outra forma de atuação que esta participação no capital, e os comanditados, que são solidariamente responsáveis pelas obrigações sociais, que empenham seu patrimônio, seu trabalho, participam na administração etc. É uma forma dos empresários obterem capital, vinculando seus prestatários ao limite de risco proporcional à importância com que participam. Sociedade em comandita por ações. Apresenta igualmente as duas classes de sócios, comanditários e comandados, cuja participação, entretanto, se através da posse ou subscrição de ações, com a mesma divisão de direitos e deveres da sociedade em comandita simples. No Brasil este tipo de sociedade é raro e seu caso é comumente preenchido pelas sociedades anônimas.

Sociedade cooperativa

A finalidade precípua da sociedade cooperativa é suprir as necessidades de seus associados, sejam essas necessidades



de consumo, de produção de trabalho etc. O capital social não é fixo, variando conforme aumenta ou diminui o número de associados. O capital é formado por quotas – partes e não pode ser transferido a terceiros. Os associados participam das deliberações tomadas em assembleias gerais, através de voto. O número de associados é limitado, não sendo permitida a subscrição de quotas – partes por pessoas estranhas ao meio social que tem por finalidade amparar.

Sociedade por cota de participação

Conforme dispõe o Código Comercial Brasileiro, esta

sociedade ocorre quando duas ou mais pessoas se unem para lucro comum, em uma ou duas operações de comércio, determinadas trabalhando um, alguns ou todos, em seu nome individual para o fim social. Esta sociedade não está sujeita às formalidades prescritas para a formação de outras sociedades. Na sociedade por cota de participação existem dois tipos de sócios: o ostensivo, que é o único que se obriga para com terceiros, e o oculto, que fica unicamente obrigado para com o mesmo sócio por todos os resultados das transações e obrigações sociais compreendidas nos termos precisos do contrato.

9.3 A Legalização das Empresas

Para que possam operar legalmente, as empresas necessitam realizar seus registros em alguns órgãos governamentais, conforme estabelece a legislação.

a) Junta Comercial

Neste órgão, as empresas são registradas para que se tornem legalmente constituídas. Se não estiverem inscritas na Junta Comercial, as empresas não podem ter livros legalizados, não podem requerer falência de eventuais devedores ou propor concordatas preventivas com os seus credores, obter empréstimos bancários, confeccionar talões de nota fiscal, etc.

O registro na Junta Comercial é realizado através da apresentação dos seguintes documentos:

1. Contrato Social
2. Prova de Identidade
3. Declaração
4. Ficha de Cadastro Nacional de Empresas
5. Guia de Recolhimento
6. Requerimento

Contrato é o ato jurídico que se estabelece entre duas ou mais pessoas, visando adquirir, conservar, transferir, modificar ou extinguir direitos. E o Contrato Social é o contrato que estabelece as características de uma empresa.

9.4 Classificação quanto à propriedade:

Há, ainda, um outro ângulo pelo qual podemos classificar as empresas. Trata-se do grau de propriedade, isto é, da origem social do capital e dos participantes que constituem a empresa. Nesse sentido, podemos distinguir três espécies de empresas quanto ao grau de propriedade:

a) Empresas privadas – o capital social que as constitui é de origem privada ou particular.

Conseqüentemente, assim será sua administração e gerência, arcando estes particulares com seus direitos e deveres. As empresas privadas, como vêm, podem aparecer sob a forma de firma individual ou de sociedades. No caso de sociedades, podem assumir quaisquer dos tipos mencionados;

b) Empresas públicas – São empresas que exploram um ramo de atividade que, por conveniência, segurança ou interesse social, está confiado ao poder público municipal, estadual ou federal, provindo do governo.

gerência e administração, assim como sua

c) Empresa de economia mista – São sociedades por ações de participação pública e privada, com a diferença de que a União, o Estado ou o Município será o sócio majoritário, detendo a maioria das ações e, portanto, o controle administrativo. Estas empresas, em geral, executam serviços de utilidade pública. As empresas também podem ser classificadas, quanto ao volume de capital aplicado em microempresas, pequenas, médias e grandes empresas, e multinacionais. A categoria de microempresas, bastante recente no Brasil, goza da isenção de alguns tributos (impostos e taxas) e requer menos burocracia para operar. As microempresas exercem um papel fundamental no mercado de trabalho, seja na formação de mão-de-obra, seja na quantidade de empregos que oferecem.

9.5 Formas de Concentração de Empresa:

Um dos conceitos mais conhecidos da ciência econômica é a chamada lei da oferta e da procura (ou demanda). Esta lei indica que, quando num certo mercado a procura por um determinado bem é maior do que sua oferta (quantidade que está disponível para compra), o preço deste bem tende a subir. Inversamente, quando a oferta de um bem é superior à sua procura, seu preço tende a cair. Assim, num regime de livre concorrência, os preços dos bens são determinados exclusivamente por sua oferta, por parte de produtores e vendedores, e por sua procura, por parte dos compradores. Ocorre que, por diversos interesses de produção e comercialização, raramente se encontrará hoje em dia um exemplo de mercado que trabalhe sob o regime de livre concorrência. Isto porque as empresas

se associam de várias formas, com o objetivo de exercer maior influência no mercado, melhor colocar seus produtos e controlar seus preços. Basicamente, existem três formas de concentração das empresas:

Concentração horizontal – quando se associam duas ou mais empresas do mesmo ramo de produção ou atividade econômica, formando uma nova empresa ou sendo absorvida pela mais forte delas.

Integração vertical – é a união em uma só empresa de estabelecimentos ou empresas industriais, pertencentes a um mesmo ramo de produção, mas nos seus

diferentes e sucessivos estágios ou etapas.

Integração Diagonal – quando empresas de diversos ramos de produção, áreas ou atividades econômicas são absorvidas por uma empresa que necessita articular serviços auxiliares com a sua atividade econômica principal.

9.5.1 Monopólio e Oligopólio

Entende-se por monopólio completo ou “puro” o controle da venda de um produto por uma única empresa. Quando este controle é exercido por um grupo reduzido de empresas, temos o oligopólio. As vantagens do

monopólio e do oligopólio são impedir a entrada de novos bens, mediante acordos; impedem a entrada de novos concorrentes no mercado, baixando temporariamente os preços a um nível que a nova empresa não possa suportar a competição; auferem taxas de lucro muito mais elevadas do que sob o regime de livre concorrência, entre outras vantagens.

9.5.2 Trustes, Cartéis e Holding Companies

Truste

O truste consiste num acordo entre diversas empresas que passam a ser administradas por uma nova empresa ou grupo financeiro diferente de qualquer uma delas. Esta nova empresa passa a ter o controle absoluto sobre as empresas anteriores, que perdem sua independência e parte de sua autonomia administrativa. Dessa forma, o truste passa a ser o único produtor e vendedor de um determinado bem no mercado, eliminando progressivamente os demais concorrentes, absorvendo-os ou incorporando-os e, assim, controlando totalmente o preço do bem ou bens que produz. Embora o Estado imponha severas leis no sentido de impedir a formação de trustes, eles continuam operando e se expandindo através de várias manobras.

Cartel, “um acordo de cavalheiros”

Uma outra forma de associação monopolista é o chamado cartel (proveniente da palavra alemã kartell, que significa acordo, contrato). Ao contrário do truste, que representa uma forma de concentração vertical, o cartel é uma concentração horizontal. No cartel, as diversas empresas produtoras de um mesmo ramo fazem um acordo, sem

perderem sua autonomia de operação e administração. Cada uma das empresas continua fabricando o produto, mas passa a seguir uma única orientação no que diz respeito à política de preços, características e qualidades do produto, bem como do seu volume de produção.

As empresas reunidas no cartel, além de não fazerem concorrência entre si – uma vez que lançam produtos com as mesmas características, com os mesmos preços e idênticas taxas de lucros – concorrem com grande vantagem com as empresas fora do cartel, chegando mesmo a impedir a entrada de novos produtores no mercado.

Embora o cartel seja uma das formas mais brandas de controle do mercado, apresenta a característica de ser uma das mais seguras, porque, sendo uma forma mais difícil de se identificar como agrupamento (dado que as empresas componentes mantêm sua autonomia), escapa mais facilmente das legislações contra o abuso de poder econômico.

Holding Company

A expressão inglesa holding company significa companhia proprietária ou detentora da maioria das ações de um dado empreendimento. Esta forma de domínio de mer-

cadades acionárias de posse de ações, por sua vez, a maioria das ações de diversas empresas produtoras de uma mesma área de produção, ou mesmo de outras áreas, obtendo o controle acionário sobre cada uma dessas empresas. Embora a empresa que funciona como holding não se identifique com nenhuma daquelas de que detém as ações, as empresas controladas não podem assumir qualquer atitude industrial ou comercial que vá contra os interesses do holding que as controla. Como se pode ver; tal gênero de agrupamento não passa de uma forma de truste, uma vez que se trata de uma empresa que controla outras diretamente. Porém, é uma forma de truste disfarçada, visto que se dá através do controle acionário majoritário. Aliás, na prática, este controle nem mesmo precisa necessariamente ser majoritário, dado que freqüentemente 30 ou 35% das ações são o suficiente para fazer frente aos demais acionistas da sociedade. As legislações nacionais muito fazem para impedir as formas de abuso do poder econômico, contudo dificilmente se conseguirá, nos dias de hoje, eliminar completamente o controle monopolista ou oligopolista dos mercados nas economias capitalistas.

10 TÉCNICAS COMERCIAIS

10.1 A Atividade de Compra e Venda

A técnica comercial estuda todos os processos utilizados pelos agentes econômicos para a realização do comércio. O comércio tem sido um dos principais aglutinadores da sociedade humana. A necessidade de se relacionar levou os homens a trocarem produtos e serviços. Muitos fatores influenciaram e estimularam o desenvolvimento do comércio. Verifica-se que os processos evoluíram tan-

to em relação à capacidade de mensuração dos valores quanto em intensidade desses processos. Basta pegar como exemplo o período em que as trocas eram realizadas via escambo (troca de mercadorias sem o auxílio de dinheiro) e como evoluiu para o comércio via papel moeda e cartões de crédito. Outra mudança significativa é quanto à intensidade do comércio na vida das pessoas como foi levantado acima. Até bem pouco tempo muitas pessoas eram quase auto-suficientes e praticamente não comercializavam nada. Hoje em dia, principalmente nos grandes centros urbanos é muito difícil manter esse pa-

drão de comportamento. O comércio se tornou vital para a atual sociedade na medida em que os países e as pessoas acabaram por se especializarem e se tornarem cada vez mais interligadas e interdependentes.

10.2 Estrutura do comércio

Mercado é um conjunto de forças e elementos voltados para a produção, a distribuição e o consumo de riquezas ou bens de uma sociedade, dentro de um processo social de trocas. Comércio se refere à realização das atividades de distribuição das riquezas no mercado. O Comércio Interno diz respeito às compras e vendas realizadas dentro

de um país, entre produtores e consumidores. Quando o comércio ultrapassa as fronteiras nacionais, entre vendedores e compradores de países diferentes é chamado de Comércio Externo.

No Comércio Externo as vendas de um produto de um país para outro se denominam Exportações. Por outro lado as compras de mercadorias feitas por um país junto a vendedores e produtores de outros países são denominadas Importações. O comércio também pode ser classificado em Atacado e Varejo. No Atacado temos a venda de mercadorias em grande escala, isto é, em grandes quantidades, geralmente em embalagens fechadas e em série, quase sempre de um produtor para um comerciante ou revendedor. No Varejo as vendas são pequenas, isto é, em quantidades mínimas, porque, em geral, são feitas diretamente ao consumidor final.

O comércio funciona tanto entre pessoas que permutam seus pertences tanto quanto entre empresas e, muito comumente entre pessoas e empresas. Para que haja comércio é necessário que haja o encontro de quem deseja vender e de quem deseja comprar. A esse encontro denomina-se mercado. Existem muitas questões a respeito dos mercados, mas esse não é o objetivo desse manual. Mas para que esse encontro possa ocorrer é necessário que uma série de estruturas esteja funcionando perfeitamente.

Transporte

Uma das estruturas mais importantes no comércio são os transportes. A grande maioria dos agentes econômicos utiliza-se dos transportes para levar suas mercadorias ao

mercado. Não há praticamente nenhuma mercadoria que não utilize os transportes de maneira direta ou indireta! O transporte impacta de maneira decisiva para as empresas configurando-se num custo muito importante a ser administrado. Um bom funcionamento dos transportes contribui imensamente para que o comércio funcione dentro das expectativas dos agentes econômicos. Devem-se esclarecer alguns termos utilizados na economia de transportes: Frete é a importância que se paga às empresas transportadoras pelos serviços prestados nos despachos de mercadorias.

Tarifa é o preço que se paga à empresa de transportes por unidade de tráfego.

Taxa é o preço fixado para execução de determinados serviços.

Comunicação

Para que ocorra o comércio é imprescindível que os agentes econômicos saibam que existem compradores/vendedores. Esse é o papel da comunicação. Com o desenvolvimento da comunicação via aparelhos eletrônicos, a comunicação se tornou muito rápida e muito eficiente,

possibilitando que as distâncias fossem ultrapassadas por de muitas medidas e conceitos favoreceu o comércio na medida em que reduziu significativamente as barreiras impostas pelos diferentes idiomas. A comunicação via internet criou um espaço (denominado virtual) que abre muitas oportunidades de comércio tanto entre empresas quanto entre países.

Condições de Crédito

Uma das maiores questões quanto ao desenvolvimento da economia é o aperfeiçoamento do sistema de crédito. Para que uma economia funcione perfeitamente existe a necessidade de crédito, pois ele se configura numa capacidade de antecipação do poder de compra que os empresários ainda não possuem. Se essa capacidade está limitada, as possibilidades de investimento se reduzem e encarecem os custos de produção. Um sistema de crédito permite que a alocação de recursos seja determinada pelo mercado e conseqüentemente se obtenha o melhor resultado para a economia. Por outro lado, não basta apenas criar um sistema de crédito desenvolvido se a economia não possui capacidade de absorção desses recursos. Um equilíbrio e uma decisão calcada em análises mais detalhadas permitem que o sistema de crédito cumpra sua função.

10.3 Atividades Departamento Comercial

Numa empresa, o Departamento Comercial é um dos órgãos mais importantes, porque se encarrega da circulação de mercadorias, produtos e bens para dentro da empresa e dela para fora; portanto, das compras e das

vendas que ela faz. Uma empresa compra produtos com várias finalidades, como insumos, isto é, matérias-primas ou peças para a fabricação de um produto final; mercadorias para serem revendidas; produtos para serem usados como instrumentos ou ferramentas de trabalho; material de escritórios e de instalações etc. De uma forma geral, o órgão do Departamento Comercial encarregado da aquisição de todos estes materiais é o Setor de Compras.

10.4 O Setor de Vendas

As atividades de vendas da empresa se destinam, especificamente, à colocação no mercado, dos produtos e serviços por ela obtidos, a fim de serem consumidos por outras empresas ou pelo consumidor final. O conjunto dessas informações denomina-se marketing.

O marketing vem recebendo a cada dia que passa uma atenção maior dos empresários. Em todos os níveis a presença do marketing se torna corriqueira e seus mistérios são dissolvidos. A palavra “marketing” é scinária do idioma inglês e significa mercado. Por ser um verbo, essa palavra adquiri uma característica de ação. E essa ação

assumido por toda a empresa se concentra no mercado e suas possibilidades. Marketing é, portanto, o estudo minucioso do mercado e as oportunidades da empresa em recriar as condições que prevalecem em seu favor.

De acordo com KOTLER (1980, p.33), “um mercado é uma arena para trocas potenciais... onde quer que exista um potencial para o comércio, existe um mercado”.

O marketing, para seu melhor entendimento, foi dividido em três dimensões. A dimensão filosófica do marketing afirma que, a venda se concentra nas necessidades do vendedor e o marketing nas necessidades do comprador. A venda se preocupa com a necessidade de o vendedor converter seu produto em dinheiro, o marketing com a idéia de satisfazer as necessidades do cliente por meio do produto e de todo o conjunto de coisas ligadas à sua fabricação, à sua entrega, finalmente, ao seu consumo.

O marketing, em sua dimensão funcional diz respeito à troca. Trabalha como uma relação de troca entre empresa e clientes no sentido do ganha X ganha. Nessa dimensão o marketing representa uma atividade que estimula e promove trocas, e para realizá-las baseia a sua atuação em três pontos fundamentais. O primeiro é que toda a operação da empresa deve voltar-se para a satisfação das necessidades dos consumidores/clientes; segundo, que um faturamento lucrativo deve ser a meta da empresa; e, terceiro, que todas as atividades e setores da empresa, em todos os níveis organizacionais, devem estar integradas, coordenadas e direcionadas para atingir os dois pontos anteriores.

Na dimensão operacional diz respeito ao que precisa ser feito em termos de administração para promover as trocas que visam a satisfação das necessidades

e dos desejos dos consumidores e que, se realizar, permitirão à empresa atingir seus objetivos de permanência, lucro e crescimento. Aqui, o conceito de Marketing enfatiza a importância do planejamento e controle das áreas estratégicas de marketing no sentido de tornar lucrativas as oportunidades existentes no mercado. Sob essa dimensão, marketing é conceituado como o processo de planejamento e controle das variáveis: produto, preço, praça e promoção.

O marketing evoluiu dos 4 P’s scinais (produto, preço, praça e promoção) para construir uma nova

abordagem que é universal e pode ser aplicada a qualquer empresa e qualquer produto, são estes os 8 processos universais de marketing:

1. Busca e análise ambiental;
2. Pesquisa e análise de marketing;
3. Segmentação, seleção de grupo-alvo e posicionamento;
4. Desenvolvimento de produto e diferenciação;
5. Determinação de valor e preços;
6. Gerenciamento de canais e da cadeia de valor;
7. Comunicação integrada de marketing;
8. Construção de relacionamentos.

Marketing é a ciência da arte de convencer o poder de

uma organização, é a área responsável pelo elo entre o produto e o cliente, que se utiliza de arte, ciência, lógica, análise e criatividade. Para obter um estilo de Marketing agressivo: “necessita-se de uma análise judiciosa como capacidade de julgamento maduro”. O marketing é a essência do negócio. As boas empresas vão ao encontro das necessidades; as ótimas empresas criam mercados. Muitas são as ferramentas do marketing. As mais conhecidas são a propaganda e publicidade; estudo de mercado; pesquisas mercadológicas; redefinição de focos e metas; entre outras. O conjunto dessas ferramentas gera um efeito esclarecedor na empresa e como ela se posiciona dentro do mercado, re-allocando seus fatores de produção ou sinalizando ao mercado das reais capacidades da empresa. Uma boa campanha de marketing permite que o consumidor reconheça o real valor dos produtos e tome sua decisão em bases mais sólidas e que permitirão a continuidade desse consumo. Cada vez mais as metas do marketing voltam para o esclarecimento, a honestidade, criatividade e responsabilidade social.

10.4.1 Propaganda e Publicidade

Publicar é diferente de propagar. Os conceitos não são iguais. A publicidade trata da divulgação de idéias institucionais, de teorias políticas e de doutrinas, de forma não-paga, e a propaganda trata de divulgar mensagens impessoais, comerciais, de interesse particular, feitas por patrocinador identificado. Quando falamos em propaganda, a imagem imediata é a da mídia de massa (televisão, imprensa e rádio). É preciso, contudo, entender que estes meios dizem respeito à comunicação em larga escala, em

termos de distância, pessoas e produtos envolvidos. A palavra “massa” refere-se ao volume, escala ou velocidade do sistema, dos produtos e da audiência, assim como da repetição das mensagens. O principal traço da comunicação de massa, quando comparada com outras categorias, é que ela opera em uma larga escala.

Em nosso caso, sobre o mercado imobiliário, o recurso aos MCM (meios de comunicação em massa), como veículos para a comunicação de vendas é bastante acentuado no interior do Brasil, onde os custos são menores e mais facilmente incorporados ao preço final. Nas grandes

capitais, com geração nacional, a opção principal é pelos jornais, de maior taxa de leitura que nas cidades menores. O pouco uso da TV se dá por seu alto custo. E o uso dela torna-se inviável quando os empreendimentos não suportam o repasse aos consumidores, dadas as suas dimensões e os valores totais dos negócios.

A propaganda caracteriza-se pela identificação do patrocinador que paga certa importância monetária pela apresentação de idéias, mercadorias ou serviços. A publicidade compreende toda divulgação de notícias ou informações comerciais (sobre mercadorias, serviços, pessoas, etc.) sem qualquer pagamento por parte do patrocinador.

Os processos de propaganda podem ser divididos em: maior torna contato direto com o consumidor);

2. Propaganda Indireta (Quando a propaganda é realizada por meio de veículos especializados).

Em segundo lugar a propaganda pode ser dividida em:

1. Propaganda escrita;
2. Propaganda falada ou oral;
3. Propaganda pelo objeto;
4. Propaganda especial – distribuição de prêmios.

Por último, deve-se salientar que, nem todas as empresas recorrem às agências de propaganda para divulgação de seus produtos ou serviços. Muitas possuem seus produtos serviços de propaganda. As exposições e as feiras nasceram com o desenvolvimento do comércio e em consequência da necessidade que sentem os compradores e vendedores de se encontrarem. As feiras podem ser assim classificadas:

1. Feiras Locais ou Feiras Livres;
2. Feiras Regionais;
3. Feiras de Amostras;

- 1.1 Comercial;
- 1.2 Exposição;
- 1.3 Salão.

São estas as principais características das feiras livres:

1. Exposição ao ar livre;
2. Instalações improvisadas;
3. Comércio e varejo de produtos de pequena durabilidade;
4. Servem aos moradores do bairro;
5. Impostos reduzidos.

As feiras regionais apresentam as seguintes características:

- a) Exposição ao ar livre;
- b) Instalações improvisadas e permanentes;
- c) Comércio por atacado de produtos de grande durabilidade;
- d) Servem aos compradores e vendedores de determinadas regiões.

10.4.2 Pesquisa de Marketing

A pesquisa de marketing é a investigação sistemática, controlada, empírica e crítica de dados com o objetivo de descobrir e (ou) descrever fatos ou de verificar a existência de relações presumidas entre fatos referentes ao

marketing de bens, serviços e idéias, e ao marketing como área de conhecimento da administração. Essa função que liga o consumidor, o cliente e o público ao marketing através da informação - informação usada para identificar e avaliar a ação de marketing; monitorar o desempenho de marketing, e aperfeiçoar o entendimento de marketing como um processo. Pesquisa de marketing específica a informação necessária destinada a estes fins; projeta o método para coletar informações; gerencia e implementa o processo de coleta de dados; analisa e comunica os achados e suas implicações.

Pesquisa de Marketing deveria ser mudado para

"informação de negócios", pois impossível que a empresa desenvolvimento de todas as partes da empresa. As denominações de pesquisa de mercado e pesquisa de marketing são, freqüentemente e erroneamente, usadas como sinônimos. Enquanto a primeira restringe o seu foco ao mercado da empresa ou de um produto seu, a segunda compreende a pesquisa de todo o tipo de dado que diz respeito à atividade de marketing da empresa, incluindo os elementos abrangidos pela pesquisa de mercado, como: levantamentos de mercado, previsão da demanda e de vendas, pesquisas da imagem da empresa e de seus produtos etc. A pesquisa de mercado só funcionará se houver fundamentação e execução planejada. No mercado imobiliário, esta providência preliminar deveria ser realmente a primeira das tarefas, uma vez que em regra qualquer proposta neste mercado é de alto valor.

Optar por construir um novo condomínio em algum lugar de qualquer cidade, somente porque se conseguiu comprar o terreno a um preço atraente, é atalho para o fracasso, assunção de um grande risco de prejuízo. Se pesquisar, o empreendedor poderá descobrir que a economia na compra do terreno teria muito mais lucro se aplicada na mesma obra, ou em outro local de maior preferência e aceitação do seu público-alvo. Mesmo uma única residência ou um imóvel comercial, contratado para intermediação de venda, carece de pesquisas. Identificar o público-alvo, buscando-se encontrar os clientes potenciais, e verificar preços na região são procedimentos que podem caracterizar uma breve pesquisa de mercado.

É fundamental dispor de um Sistema de Informações de Marketing-SIM, cuja estrutura deve ser contínua a fim de promover a interação das pessoas, equipa-

mentos e procedimentos para juntar, classificar, avaliar e distribuir informações pertinentes, oportunas e precisas para o uso de tomadores de decisão de Marketing com o fito de melhorar o planejamento, a execução e o controle. No mercado imobiliário, é comum que esta estrutura esteja representada pelas entidades de classe (Sinduscom, Secovis, Crecis, Sindimóveis, CBIC etc.), que funcionam disponibilizando principalmente informações a respeito do mercado e da política para seus associados. As informações que alimentam o SIM podem ser:

Fontes Internas- Registros e estatísticas de vendas,

relatórios de atendimento, negócios conhecidos da concorrência, dados contábeis, orçamentos executados etc.);

Fontes Externas- Órgãos do governo, veículos de comunicação, associações de classe, estudos especializados, institutos profissionais de pesquisa, consultorias, entre outras. A internet é a “campeã” neste processo de informações para pesquisa, dada sua velocidade e dimensão de informações. Para qualquer empresa, acessar a rede global deve ser atividade rotineira e indispensável. A pesquisa de marketing compreende quatro etapas: reconhecimento de um problema, planejamento, execução (coleta de dados, processamento, análise e interpretação)

e comunicação dos resultados.

10.4.3 Segmentação de Mercado

Conforme Dolabela (1999), segmentação de mercado é o processo mediante o qual uma empresa divide o mercado em parcelas mais homogêneas possíveis, com o objetivo de formular suas estratégias de marketing. A segmentação de mercado de acordo com Kotler (1998, p. 225) consiste em “identificar e classificar grupos distintos de compradores que podem exigir produtos e/ou compostos de marketing separados”. A segmentação de mercados de consumidores se fundamenta em duas bases: as características dos consumidores e as respostas dos consumidores sendo que as principais variáveis de segmentação para o mercado dos consumidores são: geográficas, demográficas, psicográficas (estilo de vida e personalidade) e comportamentais.

A empresa deve fazer uma pesquisa com os consumidores para identificar onde eles estão localizados, qual o estilo de vida, suas preferências quanto a preço ou características do produto e verificar qual o meio mais adequado de fornecer os produtos a eles. Mas o mais importante é pesquisar aquele cliente que não conhece o serviço e descobrir quais motivos podem levá-lo a se tornar um consumidor potencial, que segundo Kotler (1998, p.242) são: clientes que ainda não conhecem os serviços da empresa. Desejam usufruir serviços prestados por uma empresa que conheça seu negócio, saiba orientá-los e seja digno de confiança.

A avaliação de diferentes segmentos de mercado deve ser baseada em dois fatores: a atratividade global do segmento (tamanho, crescimento, rentabilidade, econo-

mia de escala, risco baixo, entre outros) e os objetivos e recursos da empresa. Após a análise dos diferentes segmentos a empresa deve decidir quais visar, focalizando seus esforços nos segmentos escolhidos.

10.4.4 Negociação

Processo, em que duas ou mais partes, com interesses comuns e antagônicos, se reúnem para confrontar e discutir propostas explícitas com o objetivo de alcançarem um acordo. É um processo de comunicação bilateral, com o objetivo de se chegar a uma decisão conjunta. O alvo da

negociação pessoal é quase sempre um resultado “ganha-ganha”, chamado dessa forma porque faz com que todos sintam que conquistaram o melhor acordo possível. Um resultado “ganha-ganha” é desejável, porque preserva, até mesmo melhora as relações. Se uma das partes (ou ambas) sentir que de alguma forma foi trapaceada nesse resultado, a negociação é chamada de “ganha-perde” ou “perde-perde” e isso leva a uma falta de credibilidade tendo em vista negociações futuras. A boa negociação é aquela na qual as duas partes levam vantagens e ficam satisfeitas. Deixar o outro lado satisfeito não significa, obrigatoriamente, que você seja prejudicado. Você pode ceder

que seja quem não tenha a importância para você, mas concretizar um bom negócio. O importante é que ambas as partes atinjam seus objetivos e conseqüentemente realizem negociações futuras.

Negociação por Telefone- A iniciativa das negociações por telefone normalmente é atribuída ao que executa a chamada telefônica, visto que ele (ou ela) conhece a razão pela qual está estabelecendo a conversação, não ocorrendo o mesmo para o receptor. Esteja atento para não ser surpreendido em momento não vigilante e sem preparo – disponha-se a reconsiderar a proposta e retomar sua decisão. O telefone tende a compelir a uma conclusão – existe o sentimento de que algum resultado definitivo é exigido antes do encerramento da chamada telefônica, o que poderá induzir as decisões precipitadas. Faça uso disto se corresponde aos seus desejos e, em caso contrário, evite-o.

Embora a negociação por telefone constitua uma dentre as mais arriscadas negociações para as quais se faz participante, em muitos casos ela é necessária e existem dois pontos positivos. Por exemplo, telefonar para um cliente com o propósito de informá-lo sobre o aumento de preço, antes da negociação efetiva, poderá auxiliar a predispor-lo a aceitar, se não inteiramente, ao menos em parte. Informações prévias permitem que as emoções se acalmem. Na hipótese de uma negociação por telefone se encontrar repleta de problemas e até mesmo risco, que passos poderiam ser dados no sentido de evitá-los ou minimizá-los?

1) O elemento surpresa pode ser reduzido através da utilização de uma secretária como um pára-choque – alguém que “veta” as chamadas antes que você as receba,

proporcionando-lhe tempo para se preparar ou estar indisponível.

2) Conhecer a pessoa para a qual você está telefonando. Em casos onde existe a probabilidade de negociações freqüentes por telefone, tente descobrir o momento mais apropriado para entrar em contato com a outra parte e o modo pelo qual ela poderá ser mais facilmente encontrada – se possível, um número significativo de alternativas. Pode ser igualmente proveitoso determinar quem “mantém” seu contato normal no momento em que eles se encontram ausentes – você poderá econo-

mizar uma chamada. Lembre-se: o telefone é caro!

3) Saiba por que você está estabelecendo a chamada. Existe a tendência de recorrer ao telefone e ao dia antes mesmo de você ter refletido sobre o propósito da chamada – o que você pretende com a mesma. Uma vez que você tenha alcançado isto, desligue o telefone de forma polida – não proporcione tempo para reconsiderações. Em geral, as questões a serem negociadas ao telefone deverão ser simples e claras – negociações complicadas não podem ser manipuladas satisfatoriamente por telefone.

4) Organize os fatos – empregue questões “complicadas”, que exijam um simples “sim/não” como respostas.

5) Verifique as suposições. Onde forem elaboradas, elas deverão ser descritas e elucidadas. A menos que você as descreva, existe um risco considerável de negligenciar algo, podendo ocorrer uma chamada posterior com o intuito de verificação, o que resultará na reabertura de toda a negociação.

6) Escute – o que é afirmado e o que não é. Isto se torna mais fácil por telefone, em virtude da impossibilidade de assimilação dos sinais não verbais; no entanto, a hesitação sempre denota que a outra parte está vacilando, ainda que você tenha de trabalhar mais para atingir o objetivo.

7) Esteja atento aos sinais variáveis, questões como, “O que é...?”/“Quanto poderia...?”/“Se estivessemos...?”.

8) Conclua de forma positiva – resumo sucinto do que foi decidido, quem o fará, como e quando.

9) Objetivo elevado. Nível elevado de aspiração é positivamente tão importante com relação a uma negociação por telefone como a realizada frente a frente.

10) Confirmar por escrito um acordo negociado por telefone constitui uma prática idônea. Isto deve ser realizado de modo viável, o mais breve possível. Como foi afirmado, a negociação por telefone deve, se possível, ser evitada. Quando isto não for possível, examine atentamente os pontos delineados acima. É possível que este apresente espaço para as respostas obtidas, o que torna o resumo mais rápido, simplificando quaisquer confirmações subsequentes por escrito.

Logo abaixo, passos para construir uma negociação bem sucedida:

- a) Ter bem claro quais são os objetivos pessoais ou da empresa ao qual representa;
- b) Saber quais são os objetivos e expectativas da outra parte;
- c) Conhecer os pontos fortes e fracos de ambas as partes;
- d) Saber até quando pode ceder;
- e) Procurar estabelecer um modelo de negociação “ganha-ganha”;
- f) Agir sempre de forma transparente e ética.

10.5 Aspectos Financeiros

Além do crédito, alguns outros aspectos financeiros são importantes nas técnicas comerciais. Como são financiadas as compradas e as vendas das empresas são questões da mais alta importância. O sistema financeiro é o meio pelo qual as transações são efetuadas, mesmo as transações à vista têm um componente do sistema financeiro, pois o dinheiro que é usado para a compra é oriundo do Banco Central que é uma instituição financeira. Pode-se entender o sistema financeiro como sendo o conjunto de instituições que realizam as operações de crédito e

destinam-se a financiar as relações comerciais. As principais instituições financeiras no Brasil são:

- a) Banco Central do Brasil;
- b) Banco do Brasil;
- c) Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES;
- d) Caixa Econômica;
- e) Bancos Comerciais;
- f) Bancos de investimento;
- g) Fundos Mútuos de Investimentos;
- h) Companhia de Crédito, Financiamento e Investimento;
- i) Agências de fomento;
- j) Sociedade distribuidora de Valores;
- k) Bolsas de Valores;
- l) Fundos de investimentos.

A escolha do meio financeiro de realização dos negócios é de fundamental importância e deve ser tratado segundo o princípio de liquidez. Segundo esse princípio, os mecanismos de compensação têm períodos de efetivação diferentes e essa velocidade de realização dos negócios chama-se de liquidez. Quanto mais rápido o negócio se transforma em dinheiro, mais líquida é a transação. Um pagamento em dinheiro é mais líquido (o mais líquido na verdade) do que um pagamento feito através de um contrato de financiamento com um banco, por exemplo. As empresas procuram sempre receber na forma mais líquida possível e tentam pagar na forma menos líquida para que esse hiato temporal possa gerar um fluxo de caixa que pode ser usado para funcionar como capital de giro de uma empresa.

Uma alternativa para as empresas é a abertura do seu capital social. Essa operação é mais conhecida como

o “lançamento de ações”. E essa é, na verdade, a forma de abertura e pode ser dividida em várias situações. De mais imediato basta ressaltar que a empresa capta esses recursos do mercado financeiro (poupança das pessoas) que, por sua vez investem nas empresas com a expectativa de receberem lucros ou dividendos que são distribuídos no final de cada ano conforme a especificação do contrato social de cada empresa. A legislação vigente determina que, no mínimo, 20% dos lucros do exercício sejam distribuídos na forma de lucro aos seus acionistas (proprietários das ações).

10.6 Seguro Patrimonial

Seguro é uma operação, onde o contratante tem uma garantia de indenização, frente ao pagamento de um prêmio mensal ou anual, caso sofra algum prejuízo ou sinistro. Este é um dos aspectos financeiros mais importantes, pois garante uma continuidade sem perda de renda ou patrimônio. Outro aspecto financeiro importante é o seguro. Os seguros têm por finalidade garantir os danos, as perdas ou prejuízos a que todos estamos sujeitos. Considera-se contrato de seguro aquele no qual uma das partes se obriga para com outra, mediante o pagamento

de um prêmio, o indenizar o prejuízo resultante de riscos. As operações de seguros dividem-se em dois grupos:

- a) Seguros de Ramos Elementares – garantem as perdas e danos ou responsabilidades provenientes de riscos de fogo, transporte, acidentes pessoas e outros eventos que possam ocorrer afetando pessoas ou coisas;
- b) Seguros de Vida – tem base na duração da vida humana. Os seguros podem ser classificados segundo a natureza da seguinte forma:

1. Seguro de Coisas;
2. Seguro de Pessoas.

Os seguros ainda podem ser divididos em:

- a) Seguros Sociais - seguros obrigatórios e visam proteger os trabalhadores.
- b) Seguros Privados – são quase sempre facultativos, exceção dos seguros contra incêndios e transportes.

Quanto à forma, os seguros podem ser assim classificados:

1. Seguro Mútuo - vários indivíduos se associam para, em comum suportarem o prejuízo de um ou alguns segurados;
2. Seguro a prêmio – organizado por um terceiro que cuida da mutualidade de todos os segurados, obtendo no negócio receita para fazer face às despesas de operações;
3. Seguro Mútuo a Prêmio – a lei obriga à cotização por parte dos mutuários no caso de falta de fundos para cobertura dos prejuízos; Denomina-se apólice, o contrato de seguro. São condições essenciais da apólice:
 1. O nome do segurador;
 2. O nome do segurado;
 3. O valor da coisa segurada;
 4. Natureza da coisa;
 5. Natureza do risco;
 6. Prazo do seguro;
 7. Prêmio.

Alguns conceitos relacionados a seguros:

Seguro Simples – é o contrato feito por uma única seguradora que se responsabiliza pela importância total segurada.

Co-Seguro – é o seguro feito com várias companhias mediante acordo entre elas no sentido da divisão

do risco total.

Resseguro – significa segurar de novo ou tornar a segurar.

Aceitação – é o seguro aceito, no valor total, emitindo a respectiva apólice.

Retenção – é a parte do seguro que permanece sob a responsabilidade da companhia seguradora.

Cessão – é a parte da responsabilidade no seguro.



EXERCÍCIOS

Organização e Técnicas comerciais

1 – Dentro de uma dimensão filosófica o MARKETING é conceituado como:

- a) Meio de converter o produto em dinheiro
- b) ~~Requisito necessário de conclusão~~ por meio do produto
- d) Alternativa segura da propaganda
- e) Nenhuma das alternativas acima estão corretas

2— Quando falamos em PROPAGANDA, a imagem imediata que nos vem é a da mídia de massa. É preciso contudo, entender que esses meios dizem respeito a:

- Mensagens pessoais
- Internet
- Comunicação em larga escala, com pessoas e produtos envolvidos, no processo
- Escala ou velocidade do sistema, dos produtos e da audiência
- Repetição de mensagens

3 – Em relação às empresas privadas pode-se dizer que:

- Atuam somente no setor primário e secundário
- São todas microempresas que trabalham no comércio e na indústria, portanto mistas
- O capital social que as constitui é de srcem particular ou privada
- São sociedades abertas, conhecidas como anônimas, com participação acionária do governo
- São sociedades controladas pelo governo municipal, estadual ou Federal

4 – Quando o comércio ultrapassa as fronteiras nacionais entre vendedores e compradores de países diferentes é chamado de:

- a) Mercosul
- b) Mercado interno
- c) Mercado comum
- d) Mercado externo
- e) Atacado e varejo

5 – Entende-se pó OLIGOPÓLIO todo o controle de venda:

- Um reduzido número de empresas atuando no mesmo mercado
- Novos concorrentes no mercado
- De um produto por uma única empresa
- Inúmeras empresas concorrendo entre si no mercado
- Todas as alternativas estão corretas



6 – Podemos dizer que TAXA é:

- a) Preço que se paga à empresa de transportes
- b) Importância que se paga às empresas transportadoras
- c) Preços combinados pelas empresas
- d) Preços únicos cobrados pelas empresas e entre elas
- e) É o preço, ou porcentagem fixado para execução de determinados serviços

7 – Em um mercado competitivo, podemos afirmar que:

- ~~b) Há um mercado dominado pelos poucos~~
- c) Há um oligopsonio
- d) Há diversas empresas concorrendo de igual para igual
- e) Há forte intervenção do governo para resguardar interesses empresariais

8 – Numa empresa o DEPARTAMENTO COMERCIAL é um dos órgãos mais importantes, por que:

- a) É o órgão que trabalha com compradores e vendedores
- b) Vende mercadoria em larga escala
- c) Fixa o preço para a execução de determinados serviços
- d) Se encarregada circulação de mercadorias, produtos e bens para dentro e fora dela
- e) Todas as alternativas estão corretas

9 – O “truste” consiste em um acordo entre diversas empresas que:

- a) Passa a ser administradas por uma nova empresa ou grupo financeiro diferente de qualquer uma delas
- b) Administram entre si seus próprios recursos
- c) Nomeando uma terceira, possa repassar seus recursos no mercado
- d) Em situação difícil precisam de insumos advindos de outra empresa
- e) Todas as alternativas estão corretas

10 -Dentro da estrutura do comércio, conceituamos MERCADO como:

- a) Realização das atividades de distribuição das riquezas
- b) Forças e elementos voltados para a produção, distribuição e o consumo de riquezas, ou bens dentro de um processo social de trocas
- c) Controle majoritário de ações envolvendo produtos para determinado comércio
- d) Companhia proprietária ou detentora da maioria das ações de um dado empreendimento
- e) Nenhuma das alternativas anteriores

MATEMÁTICA FINANCEIRA







INTRODUÇÃO

A disciplina de Matemática Financeira lhe será muito útil para analisar algumas alternativas de investimentos ou financiamentos de bens de consumo. No decorrer desta disciplina você vai perceber como esta simples e poderosa ferramenta de análise de investimento pode lhe ser extremamente útil nas suas decisões financeiras.

Leia com muita atenção os conceitos e enunciados apresentados nesta apostila e pratique, fazendo todos os exercícios propostos.

Bom estudo e bons investimentos!



UNIDADE 1

Capital e Juros

SEÇÃO 1

Porcentagem

**Você sabe o que são números proporcionais?**

Quando dois números estão relacionados sob a forma de uma fração, tem-se uma proporção ou um número proporcional, também chamado de número fracionário.

**EXEMPLO:**

4/5, (lê-se quatro quintos ou quatro está para cinco) significa que quatro e cinco estão relacionados sob a forma de uma fração e pode-se definir uma proporção usando essa relação, no exemplo, “quatro partes do total de cinco”, onde quatro é o numerador e cinco é o denominador. Uma outra forma de escrever esse exemplo é fazendo a operação matemática “divisão” e pode-se dizer que quatro quintos são exatamente iguais a 0,8. Esta é a forma decimal de um número fracionário.

**Você sabe o que é Porcentagem?**

Porcentagem é a maneira de representar um número fracionário onde o denominador é igual a 100 (cem). O símbolo da porcentagem é % e lê-se por cento.

“Por cento” significa uma quantidade determinada em cada volume de cem.



EXEMPLO: $80\% = \frac{80}{100} = 0,8$



Uma visualização do que é percentual pode ser obtida através dos gráficos abaixo. Quando se escreve uma porcentagem defini-se uma proporção e essa relação permite a comparação entre duas medidas diferentes:

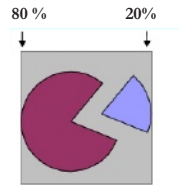


Na figura acima, podemos dizer que as partes azuis são as “quatro partes de um total de cinco”: ou $\frac{4}{5} = 0,8$ ou ainda 80%.



Na figura acima, podemos dizer que as partes azuis são: “oito partes de um total de dez”, ou $\frac{8}{10} = 0,8$ ou 80%.

10



As três figuras acima são magnitudes ou valores diferentes, porém as proporções são idênticas. Isso significa que

podem ser comparadas e são idênticas, pois a cada figura, as partes representadas são iguais, ou seja, a cada figura, as partes representadas são iguais, ou seja, a cada figura, as partes representadas são iguais, ou seja, a cada figura, as partes representadas são iguais.

**EXEMPLOS:**

a) Qual é valor de uma comissão de 6% se as vendas foram de R\$ 252.000,00?

$$\frac{6}{100} = \frac{x}{252.000}$$

100 % esta para 252.000

6% esta para X

$$100 \cdot X = 6 \cdot 252000$$

$$X = \frac{1512.000}{100}$$

$$X = 15.120$$

Logo, a comissão é de R\$ 15.120,00.

Obs.: observe o “X” é a proporção equivalente a 6% do total das vendas realizadas.

b) Se uma garrafa contém 660 ml, quantos por cento representam 132 ml?

$$\frac{x}{100} = \frac{132}{660}$$

$$660 \cdot X = 132 \cdot 100$$

$$X = \frac{13.200}{660}$$

$$X = 20 \%$$

divide por 100 = $0,20 \times 660 \text{ ml} = 132 \text{ ml}$

Logo, 132 ml equivalem a 20% de uma garrafa que contém 660 ml.

SEÇÃO 2

Capital e Juro

O que você entende por Capital?

Quando está se tratando da palavra “capital”, inúmeras situações podem ocorrer causando alguma confusão. Na matemática financeira capital é sempre o dinheiro sobre o qual se determina o juro. O Capital é o valor aplicado através de alguma operação financeira.

Para obter o juro, é necessário conhecer o Capital, o Valor Presente (indicado pela tecla PV nas calculadoras financeiras).

Você tem idéia do que significa Juro?

Juro é uma fração proporcional a um capital calculado por um período de tempo determinado. Juro também é a remuneração do capital, é o preço do dinheiro, isto é, quanto custa tomar emprestado ou emprestar determinado volume de capital por um período. O juro surge quando um agente econômico (empresa, pessoa, etc) entrega o poder de compra que possui, na forma de dinheiro, a um outro agente econômico, em troca de uma remuneração. Por estar permitindo que outro usufrua o direito de comprar que o dinheiro permite, este exige um prêmio também na forma de dinheiro, ou seja, exige o pagamento de um juro após o período acordado. O juro existe sob duas formas: o juro simples e o juro composto.

Quando utilizo o Juro Simples?

É quando o valor sob o qual se calcula o juro não altera durante o tempo, ele é constante. Calcula-se o juro sempre em relação ao mesmo capital inicial, portanto, os juros são sempre proporcionais ao capital. O regime de juros simples, é aquele no qual os juros incidem sempre sobre o capital inicial. A taxa, portanto, é chamada de proporcional, uma vez que varia linearmente ao longo do tempo.

Considere o capital inicial C aplicado a juros simples de

taxa i por período, durante n períodos. Lembrando que os juros simples incidem sempre sobre o capital inicial, podemos escrever a seguinte fórmula:

$$J = C \cdot i \cdot n$$

Onde: J = juros produzidos depois de n períodos, do capital C aplicado a uma taxa de juros por período igual a i .

EXEMPLO:

1% ao dia é igual a 30% ao mês, que por sua vez é igual a

360% ao ano e assim por diante.

Não é comum utilizar este sistema nas operações comerciais, mas, a análise desse tema, como introdução à Matemática Financeira, é muito importante para a compreensão dos princípios básicos desta disciplina.

Qual o significado para o Juro Composto?

É o popular juro sobre juro, ocorre quando o valor do capital é acrescido do juro do período anterior e sobre esse novo valor se calcula o juro do período seguinte. Nesse caso, o capital sob o qual se calcula o juro estará

sempre aumentando, e os juros não são mais proporcionais função da correção do capital. Pode-se dizer que é o juro sobre juro, ou seja, o valor dos juros de hoje rendem juros no mês seguinte.

Você pode imaginar o que significa a Taxa de Juros?



O juro é determinado através de um coeficiente referido a unidade de tempo. Tal coeficiente corresponde à remuneração da unidade de capital empregado por um prazo igual aquele dado na unidade do coeficiente. Assim, a taxa de juros é o coeficiente que vai remunerar o capital.

Para caracterizar uma taxa de juros necessita-se de duas características: o coeficiente e a unidade de tempo.



EXEMPLO:

12% a.a. (lê-se doze por cento ao ano) “doze por cento” é o coeficiente e, “ao ano” é a unidade de tempo em que o juro vai ser acumulado. Quando vai se calcular o valor do juro utilizasse a taxa unitária que, nada mais é do que o valor da taxa dividido por 100, ou seja, a forma decimal dessa taxa sem a unidade de tempo, no exemplo acima se utilizaria 0,12.



PONTO CHAVE:

Para diferenciar as taxas unitária e porcentual utiliza-se a seguinte representação:

- TAXA UNITÁRIA: indica-se pela letra i
- TAXA PORCENTUAL: indica-se pela letra r

Mediante a regra de três simples, obtém-se a relação entre as duas taxas: $i = \frac{r}{100}$ ou $r = 100 \cdot i$



Quando utilizamos a Taxa Equivalente?

Pode-se modificar o período em que uma taxa de juros está relacionada. A esta mudança que não altera o resultado do juro calculado chama-se taxa equivalente.

A unidade de referência de tempo chama-se período de

¹ Taxa de juros: É a taxa cobrada para empréstimos de dinheiro e seu valor expressa o custo do dinheiro no mercado. É um ganho para o emprestador e uma despesa para o tomador do empréstimo.

capitalização e pode ser o ano, o semestre, o trimestre, o mês, o dia, etc. Para o cálculo de taxa de juros equivalente num sistema de juros simples, basta dividir ou multiplicar o período em que a taxa se encontra pelo número de períodos desejados.



EXEMPLO:

Se um taxa de juros é de 12% a.a., qual sua taxa equivalente em meses?

Sabe-se que um ano possui 12 meses,

logo a taxa de juros mensal equivalente é igual a 1% a.m.



PONTO CHAVE

Esse cálculo dividindo-se a taxa pelo número de períodos só é válido para o cálculo de juros simples! Quando se tratar de juros compostos o cálculo da taxa efetiva é diferente. E na hora adequada será apresentada sua forma de cálculo.



Qual a diferença entre Juro Exato e Juro Comercial?

Há uma diferença técnica quando se está falando em juro exato e juro comercial. Essa diferença é devido ao calendário comercial que possui algumas peculiaridades.

Para o cálculo do juro comercial considera-se o ano como tendo 360 (trezentos e sessenta) dias e o mês como tendo 30 (trinta) dias. Essa diferença surge devido à necessidade da contabilidade das empresas padronizarem os períodos de cobrança e pagamento. Dessa forma é que surgiu o “ano comercial”. Essa diferença é significativa mesmo que, numa primeira análise poderia se desconsiderar essa questão. Quando se calcular a taxa efetiva comercial utiliza-se o valor acima e quando se tratar de juro exato utiliza-se o ano com 365 dias e o mês conforme seu número de dias.



EXEMPLO:

Juro exato: taxa de juros diários equivalentes a 300% a.a.

$$i = \frac{300\%}{365} = 0,8219\% \text{ ad}$$

Juro comercial: → taxa de juros diários equivalentes a 300% a.a. .

$$i = \frac{300\%}{360} = 0,8333\% \text{ ad}$$

UNIDADE 2

Capitalização Simples

SEÇÃO 1

Capitalização Simples

Você saberia definir a Capitalização Simples?

É uma forma de rendimento do capital aplicado, no qual incide juros simples ou juros sobre um mesmo volume (inicial) de capital.



O que devemos considerar num cálculo de Capitalização Simples?

No regime de capitalização simples utiliza-se juros simples, que é o capital aplicado a uma taxa de juros por um período definido. A fórmula, que você já conhece, é:

$$J = C.i.n$$

Onde: J = total de juro

C = capital ou principal

i = taxa de juro unitário

n = número de períodos de capitalização



EXEMPLO:

1) Quanto receberei de juro se aplicar um capital de R\$ 20.000,00 a uma taxa de 8% a.a. por um período de 4 anos?

$$C = 20.000,00$$

$$i = 8\% \text{ a.a.} = 8/100 = 0,08 \text{ por ano}$$

$$n = 4 \text{ anos}$$

$$J = ? \text{ Matemática Financeira e Estatística 13}$$

$$\text{Ceter Virtual}$$

$$J = C.i.n$$

$$J = 20.000 \times 0,08 \times 4$$

$$J = 6.400,00$$

$$\text{Resposta: R\$ 6.400,00}$$

Obs.:esse valor encontrado é o total de juro que o capital rendeu nessas condições e observe que nesse exemplo a taxa de juros e o período de aplicação (capitalização) estão na mesma unidade de tempo = anos.

2) Qual o valor do capital que aplicado à taxa de 18% am rendeu R\$ 9.000,00 ao final de 5 meses?

$$J = 9.000,00$$

$$i = 18\% \text{ a.m} = 18/100 = 0,18 \text{ ao mês}$$

$n = 5$ meses

$C = ?$

$J = C.i.n$ $00,000.10518,000,000.9 = xC$

Resposta: R\$ 10.000,00

Obs.: Nesse exercício houve a necessidade de operar com a fórmula. Novamente a taxa de juros e o período de capitalização são iguais.

3) Durante quanto tempo deverá o capital de R\$ 200.000,00 ficar aplicado à taxa de 6% ao trimestre para render juro de R\$ 60.000,00?

$J = 60.000,00$

$i = 6\% \text{ a.t} = 6/100 = 0,06 \text{ ao trimestre,}$

$C = 200.000,00$

$n = ?$

$J = C.i.n$ $ICJn = 506,000,000.20000,000.60 = x$

Resposta: 5 trimestres.



DICA:

Ao utilizar as fórmulas acima, verifique se há coerência entre a unidade de tempo da taxa de juro e a do período de capitalização.



EXEMPLO:

1) Um capital de R\$ 10.000,00 é aplicado por 4 anos a uma taxa de 8% aa. Qual foi o montante produzido?

$C = 10.000,00$

$n = 4$ anos

$i = 8\% \text{ a.a.} = 8/100 = 0,08 \text{ ao ano}$

$M = C (1 + i.n)$

$M = 10.000 (1 + 0,08 \times 4)$

$M = 10.000 \times 1,32$

$M = 13.200,00$

Resposta: O montante é de R\$ 13.200,00

SEÇÃO 2

Montante



O que chamamos de Montante?

Chamamos de montante, relativo a uma aplicação financeira, a soma do valor do capital com o juro computado sobre esse mesmo capital, durante o período considerado. Independentemente se foram utilizados juros simples ou juros compostos. Montante é o capital inicial acrescido dos juros.

Após ter calculado os juros que rende um capital, pode-se calcular o valor do montante.

Neste sistema define-se como montante (M) o resultado de um volume de capital (C) acrescido dos juros (J) que incidem sobre esse capital, onde os juros são calculados de forma “simples”, tem-se que:

$$M = C + J$$

Onde: M = montante ou valor futuro

C = capital ou principal

J = total do juro

Operando com a fórmula do montante e dos juros simples, pode-se escrever a fórmula do montante de uma maneira a se calcular o montante diretamente sem precisar fazer a operação de soma dos juros com o capital, tem-se que:

$M = C + J$

$M = C + C.i.n$

$$M = C (1 + i.n)$$

Unidade 3

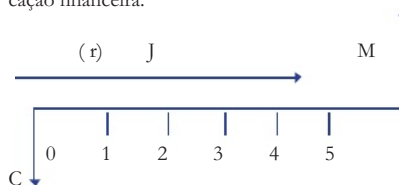
Capitalização Composta

SEÇÃO 1

Fluxo de Caixa de uma Aplicação Financeira

Uma ferramenta importante na análise de aplicações financeiras é o fluxo de caixa. Neste fluxo de caixa representa-se toda a entrada e saída de capital, bem como os rendimentos e descontos propiciados pelas taxas de juros. Convenciona-se utilizar as setas apontadas para baixo como saídas de capital e as setas apontadas para cima como entradas de capital.

Abaixo está representado um fluxo de caixa simples, onde se verifica apenas uma saída de capital e uma entrada no final do período correspondendo ao montante dessa aplicação financeira.



A operação de capitalização representada graficamente acima mostra o fluxo de caixa de aplicação financeira de um capital C (valor atual) a uma taxa de juro r produzindo um total de juro J, que somado ao capital transforma-se no montante M (valor futuro).

SEÇÃO 2

Capitalização Composta

 Como podemos definir a Capitalização Composta?

Capitalização composta é o regime de capitalização onde o juro de cada período financeiro é incorporado ao montante do período anterior.

Neste regime o capital é aumentado pelo juro do período

anterior, isto é, em cada período o juro é calculado sobre o montante anterior, incluindo o juro do período anterior. Portanto, esse poder de compra (dinheiro) pode ser usado pelo devedor (aquele que tomou emprestado) e, portanto, esse volume de recursos deve render um volume de juro. Popularmente, diz-se “juro sobre juro” o que faz algum sentido. No regime de capitalização simples calcula-se o juro de cada período relacionando a um mesmo volume de capital, assim em cada período o valor do juro é o mesmo, pois o valor do capital não se altera.

Na capitalização composta o valor do juro em cada período é diferente, pois se acrescenta o juro do período anterior ao capital que será usado no período seguinte.

Para ilustrar essa diferença observe nas duas tabelas abaixo, o mesmo capital de R\$ 50.000,00, a mesma duração $n = 5$ meses e a mesma taxa de 2% ao mês:

CAPITALIZAÇÃO SIMPLES			
N	CAPITAL	JUROS	MON-TANTE
1	50.000,00	1.000,00	51.000,00
2	50.000,00	1.000,00	51.000,00
3	50.000,00	1.000,00	51.000,00
4	50.000,00	1.000,00	51.000,00
5	50.000,00	1.000,00	51.000,00

CAPITALIZAÇÃO COMPOSTA			
N	CAPITAL	JUROS	MON-TANTE
1	50.000,00	1.000,00	51.000,00
2	51.000,00	1.020,00	52.020,00
3	52.020,00	1.040,40	53.060,40
4	53.060,40	1.061,21	54.121,61
5	54.121,61	1.082,43	55.204,04



PONTO CHAVE

CAPITALIZAÇÃO SIMPLES:

A taxa de juro incide sobre o capital inicial repetidamente.

CAPITALIZAÇÃO COMPOSTA:

A taxa de juro incide sobre o capital atualizado, a cada

mês. Na capitalização composta a cada período (mês, ano, etc.) corresponde a um novo montante (M) que se transforma no novo capital (C), de modo que a fórmula fica assim representada.

$$M = C (1 + i)^n$$

Onde: M = Montante

C = Capital (Principal)

i = Taxa de Juro

n = Duração (nº de períodos)



EXEMPLO:

Calcular o montante produzido pela aplicação, do capital de R\$ 50.000,00 a taxa de 2% ao mês, durante o prazo de 2 meses no regime de capitalização composta.

1) Cálculo do montante no fim do 1º período de capitalização:

$$M1 = C \cdot (1 + i \cdot n) \quad n = 1$$

$$M1 = 50.000,00 (1 + 0,02 \cdot 1) \quad C = 50.000,00$$

$$M1 = 51.000,00 \quad i = 2/100 \Rightarrow 0,02$$

2) Cálculo do montante no fim do 2º período de capitalização:

$$M2 = C1 \cdot (1 + i)$$

$$M2 = 51.000,00 (1 + 0,02)$$

$$M2 = 52.020,00$$

Observe que a duração n desaparece, pois cada período (duração) apresenta um novo montante, uma nova multiplicação da expressão $(1 + i)$ sobre o montante anterior.

$$M2 = C \cdot (1 + i) (1 + i)$$

$$M2 = C \cdot (1 + i)^2 = 50.000,00 (1 + 0,02)^2$$

$$M2 = 50.000,00 \cdot 1,0404$$

$$M2 = 52.020,00$$



DICA:

Quando for necessário expressar o número de períodos n de uma capitalização composta, em função do montante M e da taxa de aplicação i por período, você vai utilizar o seguinte raciocínio matemático:

Temos $M = C(1+i)^n$ Logo, $CM = (1+i)^n$ Se você se recordar do seu conhecimento de logaritmos, poderá escrever:

$$n = \log_{(1+i)} \cdot \frac{M}{C}$$

Portanto, usando logaritmo decimal (base 10), vem:

$$n = \frac{\log \left(\frac{M}{C} \right)}{\log (1 + i)} = \frac{\log M - \log C}{\log (1 + i)}$$

Temos também da expressão acima que:

$$n \cdot \log (1 + i) = \log M - \log C$$

Esta fórmula vai auxiliar você em inúmeros problemas, caso você não possua uma calculadora financeira. Porém, vai exigir de você possuir uma calculadora científica.

EXEMPLO:

Um capital é aplicado em regime de juros compostos a uma taxa mensal de 2% a.m. Depois de quanto tempo este capital estará duplicado?

Sabemos que $M = C(1 + i)^n$.

Quando o capital inicial estiver duplicado, teremos $M = 2C$.

Substituindo, temos: $2C = C(1 + 0,02)^n$ [Obs: $0,02 = 2/100 = 2\%$]

Simplificando, fica:

$2 = 1,02^n$, que é uma equação exponencial simples.

Teremos então:

$n = \log 2 / \log 1,02 = 0,30103 / 0,00860 = 35$



RESUMO

Para um número “n” qualquer de período de capitalização composta, pode-se escrever a expressão:

$$M = C(1 + i)^n$$

Deve-se notar que a parte mais trabalhosa do cálculo de juro quando se trabalha com capitalização composta é exatamente aquela em que a soma $(1 + i)$ tem que ser elevada ao expoente “n”.

UNIDADE 4

Descontos

SEÇÃO 1

Descontos

Na impossibilidade de efetuar a vista o pagamento de compra de mercadorias, existe o acordo de fazê-lo em épocas determinadas, sendo o devedor denominado de comprador e o vendedor é denominado o credor. Os compromissos liquidados antes de época estipulada terão

valores menores do que os expressos no título.

Vamos aprender alguns conceitos:

VALOR NOMINAL:

Denomina-se valor nominal à importância declarado a que deve ser para em data determinada. É um valor futuro (VF).

VALOR ATUAL:

O valor atual é o valor por ele adquirido na data anterior ao seu vencimento (VA).

DESCONTO:

É a diferença entre o valor nominal (VF) e o valor atual (VA).

$$\text{DESCONTO} = \text{VF} - \text{VA}$$



PONTO CHAVE

O desconto consiste então, no abatimento que deve sofrer um instrumento de crédito cobrado antes do seu vencimento. Costuma-se dizer que o desconto é uma operação inversa ao cálculo do juro.



De quais maneiras os descontos podem ser classificados?

Há dois tipos de descontos a considerar:

- Desconto Racional (por dentro)
- Desconto Comercial (por fora)

DESCONTO RACIONAL:

É o desconto equivalente ao juro simples, produzido pelo valor atual, no período correspondente à taxa fixada. É dado pela fórmula:

$$\text{Dr} = \text{Va} \cdot i \cdot n$$

Onde: Dr = desconto racional

Va = valor atual

i = taxa em percentual

n = período

EXEMPLOS

1) Qual o valor do desconto racional de uma dívida de R\$ 38.000,00 hoje, com taxa de 1% a. m. e prazo de 7 meses?

$$\text{Dr} = \text{Va} \cdot i \cdot n$$

$$\text{Dr} = ?$$

$$\text{Va} = \text{R\$ } 38.000,00$$

$$i = 1/100 = 0,01$$

$$n = 7 \text{ meses}$$

$$\text{Dr} = 38.000 \times 0,01 \times 7$$

$$\text{Dr} = 2.660,00$$

Resposta: O desconto é de R\$ 2.660,00

2) Calcule o valor do desconto racional para um empréstimo com valor atual de R\$ 250.000,00, prazo de 6 meses

com taxa de juros de 8%?

$$\text{Dr} = \text{Va} \cdot i \cdot n$$

$$\text{Dr} = 250.000 \times 0,08 \times 6$$

$$\text{Dr} = 120.000$$

Resposta: O desconto é de R\$ 120.000,00

DESCONTO COMERCIAL:

É o desconto equivalente ao juro simples produzido pelo valor nominal no período correspondente, à taxa fixada.

$$\text{Dc} = \text{Vn} \cdot i \cdot n$$

Onde: Dr = desconto comercial

V_n = valor nominal
 i = taxa em percentual
 n = período

DESCONTO RACIONAL COMPOSTO:

O Desconto Racional Composto segue a mesma analogia que deu origem à ideia de desconto simples. Essa forma de desconto não é muito usual, embora muitos analistas acreditem que se o regime utilizado para a capitalização foi o de juros compostos o desconto desse título também deveria ser realizado via desconto composto para que o efeito do desconto seja proporcional ao rendimento obtido.

Por ser o maior de cálculos mais complexos, as tabelas financeiras para se obter o coeficiente de desconto.



EXEMPLO:

Um título de R\$ 30.000,00 foi descontado 3 meses antes de seu vencimento a taxa de 3,5% a.m., segundo o critério de desconto racional composto. Qual o valor do desconto?

$V_n = 30.000,00$

$i = 3,5\%$ a.m.

$n = 3$ meses

* de posse desses dados procura-se nas tabelas financeiras encontra-se o coeficiente de desconto que nesse caso é 0,09806.

$D = V_n \cdot \text{coef. (da tabela financeira)}$

$D = 30.000 \times 0,09806$

$D = 2941,8$

Resposta: o valor do desconto é de R\$ 2.941,80.

SEÇÃO 2

Sistemas de Amortização

Amortização é um processo de extinção de uma dívida através de pagamentos periódicos, que são realizados em função de um planejamento, de modo que cada prestação corresponde à soma do reembolso do Capital ou do pagamento dos juros do saldo devedor, podendo ser o reembolso de ambos, sendo que,

PONTO CHAVE:

JUROS SÃO SEMPRE CALCULADOS SOBRE O SALDO DEVEDOR!



Você sabe quais os principais sistemas de amortização?

Os principais sistemas de amortização são:

1. SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO CONSTANTE

(SAC): A amortização da dívida é constante e igual em

cada período.

2. SISTEMA PRICE OU FRANCÊS (PRICE):

Os pagamentos (prestações) são iguais.

3. SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO MISTO (SAM):

Os pagamentos são as médias dos sistemas SAC e Price.

Em todos os sistemas de amortização, cada pagamento é a soma do valor amortizado com os juros do saldo devedor, isto é:

$$\text{PAGAMENTO} = \text{AMORTIZAÇÃO} + \text{JUROS}$$

Em todas as nossas análises, utilizaremos um financiamento hipotético de R\$ 300.000,00 que será pago ao final

de 5 meses a taxa mensal de 3,5%. Na sequência, será essencial o uso de tabelas consolidadas com os dados de cada problema e com informações essenciais sobre o sistema de amortização. Em todas as análises, utilizaremos a mesma tabela básica que está indicada abaixo, com os elementos indicados:

1. SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO CONSTANTE

O devedor paga o Principal em $n=5$ pagamentos sendo que as amortizações são sempre constantes e iguais.

Uso comum: Sistema Financeiro da Habitação

SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO CONSTANTE (SAC)				
N	Juros	Amortização do Saldo devedor	Pagamento	Saldo devedor
0	0	0	0	300.000,00
1	12.000,00	60.000,00	72.000,00	240.000,00
2	9.600,00	60.000,00	69.600,00	180.000,00
3	7.200,00	60.000,00	67.200,00	120.000,00
4	4.800,00	60.000,00	64.800,00	60.000,00
5	2.400,00	60.000,00	62.400,00	0
totais	36.000,00	300.000,00	336.000,00	

2. SISTEMA PRICE OU FRANCÊS

Todas as prestações (pagamentos) são iguais.

Uso comum: Financiamentos em geral de bens de consumo.

Cálculo: O cálculo da prestação P é o produto do valor financiado $V_f=300.000,00$ pelo coeficiente K dado pela fórmula:

$$K = \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Onde: i = taxa ao período

n = número de períodos.

Para esta tabela, o cálculo fornece:

$$P = K \times V_f = 67.388,13$$

SISTEMA PRICE (OU SISTEMA FRANCÊS)				
N	Juros	Amortização do Saldo devedor	Pagamento	Saldo devedor
0	0	0	0	300.000,00
1	12.000,00	55.388,13	67.388,13	244.611,87
2	9.784,47	57.603,66	67.388,13	187.008,21
3	7.480,32	59.907,81	67.388,13	127.100,40
4	5.084,01	62.304,12	67.388,13	64.796,28
5	2.597,85	64.769,28	67.388,13	0
totais	36.940,65	300.000,00	336.940,65	



REFERÊNCIAS

Vieira Sobrinho, José Dutra - Matemática Financeira - Ed. Atlas - 1997
 Faria, Rogério Gomes de - Matemática Comercial e Financeira - 5ª ed. - Ed. Makron Books - 2000
 Mathias, Washington F. & Gomes, José M. - Matemática Financeira - Ed. Atlas, 1995
 Assaf Neto, Alexandre - Matemática Financeira e suas

Aplicações, Carlos P. Ed. Atlas, 2000
 Spina, Carlos P. Ed. Atlas, 2000
 à Análise de Investimentos - 3ª ed. - Ed. Makron Books - 2002
 Matemática Financeira e Estatística 33

3. SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO MISTO

Cada prestação (pagamento) é a média aritmética das prestações respectivas nos Sistemas Price e no Sistema de Amortização Constante (SAC).

Uso: Financiamentos do Sistema Financeiro da Habitação.

Cálculo:

$$P_{sam} = \frac{(P_{price} + P_{sac})}{2}$$

n	PSAC	PPrice	PSAM
1	72.000,00	67.388,13	69.694,06
2	69.600,00	67.388,13	68.494,07
3	67.200,00	67.388,13	67.294,07
4	64.800,00	67.388,13	66.094,07
5	62.400,00	67.388,13	64.894,07

SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO MISTO (SAM)				
N	Juros	Amortização do Saldo devedor	Pagamento	Saldo devedor
0	0	0	0	300.000,00
1	12.000,00	57.694,06	69.694,06	242.305,94
2	9.692,24	58.801,83	68.494,07	183.504,11
3	7.340,16	59.953,91	67.294,07	123.550,20
4	4.942,01	61.152,06	66.094,17	62.398,14
5	2.495,93	62.398,14	64.894,07	0
t o - tais	36.470,34	300.000,00	336.470,94	

**EXERCÍCIOS**

Matemática financeira

1 – O juro simples difere do composto:

- a) Dependendo da instituição financeira
- b) ~~Pela forma de aplicação do capital~~
- d) Todas as alternativas estão corretas
- e) Nenhuma das alternativas estão corretas

2 – Calcule o valor do capital no regime de capitalização composta que, aplicado à taxa de 0,75% ao dia, durante o período de 7 dias, produz um montante de R\$ 12.544,78:

- a) R\$ 10.125,25
- b) R\$ 9.025,00
- c) R\$ 11.905,50
- d) R\$ 11.510,00
- e) R\$ 12.000,50

3 – Calcule o valor da capital no regime de capitalização composta que aplicado à taxa de 20% ao semestre, produz ao final de 3 semestres o montante de R\$ 30.000,00:

- a) R\$ 17.361,00
- b) R\$ 25.540,00
- c) R\$ 29.672,00
- d) R\$ 19.621,00
- e) R\$ 22.925,00

4 – Calcular o montante produzido pela aplicação, no regime de capitalização composta à taxa de 0,5% ao dia, durante o prazo de 21 dias, de um capital de R\$ 20.000,00:

- a) R\$ 35.521,00
- b) R\$ 28.619,20
- c) R\$ 40.918,50
- d) R\$ 22.208,40
- e) R\$ 23.730,20

5 – Durante quanto tempo deverá permanecer, aplicado à taxa de 10% ao mês, o capital de R\$ 5.200,00 para produzir um montante de R\$ 16.319,84?

- a) 8 meses
- b) 7 meses
- c) 3 anos
- d) 2 anos
- e) 1 ano



6 – Durante quanto tempo deverá permanecer um capital de R\$ 5.200,00 aplicado à taxa de 50% ao ano para produzir um montante de R\$ 133.270,33?

- a) 8 anos
- b) 8 meses
- c) 5 anos e 3 meses
- d) 4 anos
- e) Nenhuma das respostas anteriores

7 – Calcular o valor do montante produzido pela aplicação de um capital de R\$ 135.000,00, à taxa de 3,5% ao mês durante o prazo de 24 meses, no regime de capitalização composta:

- a) R\$ 147.523,75
- b) R\$ 308.249,55
- c) R\$ 271.392,00
- d) R\$ 181.918,27
- e) Nenhuma das respostas anteriores

8 – Qual o valor do desconto racional de uma dívida de R\$ 38.000,00 hoje, com taxa de 1% ao mês e prazo de 7 meses?

- a) R\$ 1.500,00
- b) R\$ 2.620,00
- c) R\$ 2.660,00
- d) R\$ 785,27
- e) Nenhuma das respostas anteriores

9 – Calcular o desconto comercial de um compromisso no valor nominal de R\$ 7.500,00, considerando a taxa de juros de 28,8% ao ano e o prazo de antecipação do resgate como sendo de 50 dias:

- a) R\$ 225,00
- b) R\$ 105,27
- c) R\$ 382,00
- d) R\$ 300,00
- e) Nenhuma das respostas anteriores

10 – Calcule o desconto comercial para pagamento antecipado, com taxa de 1,5% ao mês e prazo de 9 meses, valendo R\$ 7.800,00 a parcela das chaves de um imóvel:

- a) R\$ 2.500,00
- b) R\$ 792,00
- c) R\$ 1.251,00
- d) R\$ 1.500,00
- e) Nenhuma das respostas anteriores