



## **EMPRESA JÚNIOR E REGULARIZAÇÃO IMOBILIÁRIA: FORMAÇÃO COMPLEMENTAR DE ENGENHEIROS COM RESPONSABILIDADE SOCIAL**

**Cristiane G. Franz** – cristiane.basejr@gmail.com

Aluna da Engenharia Civil - Universidade Federal de Santa Maria

Av. Roraima, nº 1000, Camobi

CEP 97115-900 – Santa Maria - RS

**Marina Maciel** – marina.maciel@basejr.com

**Tiago Ertel** - tiago.basejr@gmail.com

**Vanessa Cirolini Lucchese** – vanessa.basejr@gmail.com

***Resumo:** Os cidadãos brasileiros almejam ter sua casa própria, porém, devido à burocracia envolvida e aos custos elevados, acabam apelando para a informalidade. Assim, uma grande quantidade de mão de obra informal atua no ramo da Construção Civil, principalmente em habitações uni familiares, o que resulta em inúmeras edificações ilegais. Analisando esta situação, alguns alunos da Engenharia Civil da Universidade Federal de Santa Maria desenvolveram o projeto de Regularização Imobiliária de Baixo Custo e criaram uma Empresa Júnior (associação sem fins lucrativos formada apenas por universitários voluntários) para dar suporte a sua execução. A proposta de trabalho é, com dados do governo municipal, mapear a localização dos cidadãos que não possuem a casa regularizada e colocar as pessoas que constroem suas moradias de forma irregular dentro da lei, garantindo o Habita-se e a Escritura para o dono do imóvel, além da atualização da matrícula do terreno. Dessa forma, a formação dos estudantes é complementada com habilidades que normalmente não são desenvolvidas durante a graduação, além de auxiliarem na melhoria da sociedade em que estão inseridos.*

***Palavras-chave:** Engenharia civil, Empreendedorismo, Empresa júnior, Regularização imobiliária, Responsabilidade social*

### **1. INTRODUÇÃO**

Como a Constituição Brasileira prevê, a moradia é um direito assegurado a todos. O disposto no art. 23, IX, diz que é da competência comum da União, Estados, Distrito Federal e Municípios “promover programas de construção de moradias e a melhoria das condições habitacionais e do saneamento”. Aí se traduz um poder/dever do Poder Público que implica a contrapartida do direito correspondente a tantos quantos necessitem de uma habitação. Essa contrapartida é o direito à moradia que agora a EC-26, de 14.2.2000, explicitou no art. 6º (BRASIL, 1988).

O direito à moradia não é necessariamente o direito à casa própria. Quer-se que se garanta a todos um teto onde se abrigue com a família de modo permanente, segundo a própria etimológica o verbo “morar”, do latim “morari”, que significava *demorar, ficar*. Mas



é evidente que a obtenção da casa própria pode ser um complemento indispensável para a efetivação do direito à moradia. Percebemos, assim, que o direito à moradia encontra-se num conjunto de direitos básicos do ser humano, direitos estes que garantem a dignidade do mesmo (SILVA, 2007).

O que se vê no Brasil é uma preocupação constante com o problema do déficit habitacional, no entanto pouco ou nada se fez no sentido de se criar e implementar políticas públicas sustentáveis. O problema se agrava mais ainda quando se refere ao segmento privado, no qual o foco dos investimentos dos bancos privados se concentra nas chamadas classe média e alta da população e é exatamente na classe baixa onde reside o maior déficit habitacional do país, estimado, no ano de 2006, em 7,964 milhões de domicílios (MARINHO, 2008).

A moradia representa um dos custos mais caros nas sociedades contemporâneas submetidas ao sistema capitalista e a precariedade (material e/ou jurídica) da habitação se constitui num dos problemas mais graves da sociedade brasileira. Em um país com população predominantemente pobre e com capacidade comprometida para investimentos públicos, a habitação popular usualmente apresenta soluções temerárias, não raro improvisadas, muito ruins do ponto de vista da habitabilidade e sem qualquer segurança jurídica da posse; tal insegurança decorre, por vezes, da existência de legislação restritiva quanto à construção no local ocupado; em outros casos, por inexistir, para o possuidor, o chamado "justo título" em relação ao direito de propriedade (MARINHO, 2008).

Os cidadãos brasileiros almejam ter sua casa própria, contudo, devido à burocracia e aos custos existentes neste contexto, apelam para a informalidade. Assim, uma grande quantidade de mão de obra informal surge no ramo da construção civil, principalmente em habitações uni familiares. Como resultado disso, têm-se várias construções ilegais.

Analisando a situação descrita acima, alguns alunos da Engenharia Civil da Universidade Federal de Santa Maria desenvolveram o projeto de Regularização Imobiliária de Baixo Custo e criaram uma Empresa Júnior (associação sem fins lucrativos formada apenas por graduandos voluntários) para dar suporte a sua execução. A empresa tem como missão "Ser engenheiro: realizando sonhos, projetando vidas" e tem como visão "Aumentar o índice de desenvolvimento humano do país", o que demonstra o alto nível de engajamento dos integrantes com o desenvolvimento social. A ideia desse serviço surgiu por meio de pesquisas, ao observar a grande quantidade de habitações em situação irregular na cidade e os muitos benefícios que a regularização traz para a população.

Com o serviço de Regularização Imobiliária, é possível colocar as pessoas que constroem suas moradias de forma irregular dentro da lei, garantindo o Habita-se e a Escritura para o dono do imóvel, além da atualização da matrícula do terreno. Segundo Decreto Executivo nº. 130, de 08.11.2011 da cidade de Santa Maria, o IPTU da habitação irregular é o dobro do que se a casa estivesse regularizada há um ano. Assim, esse serviço é necessário, uma vez que todos esses benefícios permitem a venda do imóvel e financiamentos, além de facilitar a ascensão social dessa população.

Ao mesmo tempo, a Empresa Júnior que foi criada, a Base Jr., é uma oportunidade para os alunos envolvidos desenvolverem competências exigidas pelo mercado, como: assertividade, flexibilidade, comunicação e visão estratégica, e também adquirir experiência prática, encontrando soluções para problemas sociais e econômicos. Dentro desse cenário empreendedor e inovador, causar um impacto positivo na sociedade é o que motiva e rege as ações dos alunos envolvidos, que assumem esse compromisso e passam a entender o verdadeiro papel social do engenheiro, formando, deste modo, melhores profissionais.

## 2. OBJETIVOS



Regularizar imóveis da população de baixa renda e formar profissionais aptos a trabalhar com este ramo, além de mostrar o processo de consolidação da Empresa Júnior de Engenharia Civil, abordando dificuldades e desafios encontrados. O projeto da empresa também tem como objetivos promover uma maior integração entre a sociedade e as instituições de ensino; proporcionar aos membros aplicações práticas dos conhecimentos adquiridos durante o curso; incentivar o empreendedorismo, desenvolvendo competências atreladas à liderança; prestar serviços relevantes para o desenvolvimento da sociedade; estimular o profissionalismo dos colaboradores; desenvolver pensamento crítico, analítico e responsável dos membros e disseminar a ideia da sustentabilidade dentro do ambiente acadêmico.

### **3. METODOLOGIA**

Inicialmente, a empresa contou com seis fundadores, que compõem a Diretoria Executiva da empresa – Presidente, Diretor Administrativo-Financeiro, Diretor de Marketing, Diretor de Projetos, Diretor de Qualidade e Oportunidades e Diretor de Gestão de Pessoas. Foram feitas análises de perfil para a escolha de futuros membros, usando ferramentas fornecidas pelo SEBRAE e Matriz SWOT. Recentemente foi realizado o Primeiro Processo Seletivo da Base Jr., que contou com palestra de apresentação da empresa, sessões de dinâmicas em grupos e entrevistas individuais, e selecionou doze novos membros, os quais foram distribuídos entre as áreas acima citadas. Ocorreu também a definição dos valores da empresa, que serviram como base para a criação da cultura organizacional. São eles: Eficiência, Feedback, Inovação, Integridade, Sensibilidade e Amor.

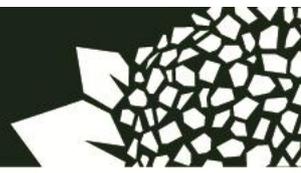
#### **3.1. Instalações**

O projeto é desenvolvido na universidade, no laboratório do Pro+E, parceiro que cede o espaço. Esse local é equipado com mesas e cadeiras, computadores, impressora, armários, quadros para anotações e acesso à internet wireless. Entretanto, com o aumento do número de clientes e reuniões importantes, surgiu a necessidade de ter uma sala própria, com mesa de reuniões e um ambiente mais corporativo. Há pouco tempo foi conquistada a nova sede da empresa, que passa a funcionar em uma sala privada dentro do Centro de Tecnologia da universidade.

#### **3.2 Vendas e execução**

A venda e divulgação do serviço são feitas a partir do contato com os líderes comunitários das regiões que foram visitadas. A verificação da aceitação ou não do produto é feita por telefone. Existe uma equipe interna responsável pela venda do serviço, que também vai até as localidades promovê-lo. Depois disso, o atendimento ao cliente é feito por telefone e também por e-mail. Na venda, os membros esclarecem aos clientes quais as vantagens do serviço para a vida desses e então é mostrado um orçamento detalhado, com base nas horas de desenvolvimento e nos custos. Após a venda e a assinatura do contrato, três membros são designados para fazer o serviço e orientar o cliente sobre o que deve legalmente ser feito. Cada grupo leva prancheta, folhas, câmera fotográfica, caneta/lapiseira e trena para a realização das medições do local.

A partir disso, as plantas exigidas pela prefeitura são executadas na sede, conquistada através da parceria com o laboratório Pro+E, do Centro de Tecnologia, usando o software



AutoCAD, que já está instalado nos computadores da universidade. Juntamente é feito o pedido de informações urbanísticas, a fim de montar o laudo técnico. As plantas são plotadas e a entrega é feita, sempre pessoalmente ao cliente. O prazo de entrega será um consenso entre as necessidades do cliente e a disponibilidade da equipe (em média, ele é de 30 dias).

### 3.3 Marketing

A estratégia principal para levar informações aos clientes é usar meios de comunicação que eles manuseiam diariamente. Grande parte dos clientes está inserida nas classes menos favorecidas da população, e segundo pesquisas da IBOPE Nielsen Online, uma empresa que mapeia o uso da internet no Brasil, a classe C é responsável por 45% dos acessos às redes sociais no país.

Portanto, as redes sociais são usadas para mostrar o projeto e o motivo de ele estar entrando no mercado. É importante dizer que espaços para divulgação de informações em sites como *Facebook* e *Orkut* - as redes sociais mais acessadas pelos brasileiros (IBOPE, 2010) - são de fácil acesso, baixo custo e às vezes gratuitos, sendo esses espaços ainda mais vantajosos para a propaganda da empresa. O site da Base Jr., criado no servidor wix.com, com custo de 150 reais anuais, mostra a missão, visão, valores, histórico, produtos e serviços, membros e diretores, contatos, clientes, apoiadores. Ainda sobre o meio virtual, é utilizado um domínio de e-mail adquirido pelo plano *Google Apps*, que possibilita até dez e-mails no domínio de forma gratuita e com uma taxa de cerca de R\$10,00 mensais por e-mail. Essas ferramentas são métodos para caracterizarem a empresa como autônoma, independente, e para manterem as mídias online atualizadas.

Também se pode afirmar que a televisão é um meio de comunicação extremamente efetivo na população em geral e a classe C, entre 2001 e 2002, apresenta relativo crescimento em relação ao tempo médio que fica diante da TV aberta. A partir de 2003, esta parcela inicia uma escalada mais agressiva e passa o total da população. A classe D/E apresenta evolução contínua e expressiva entre 2001 e 2006. Em 2007, esta evolução ganha maior relevância, indicando que o público desta classe social é o que fica mais tempo exposto à TV aberta (IBOPE, 2010). Isso comprova que haverá grande efetividade em divulgações em TV aberta, pois os clientes foco do projeto são os mais expostos a esse tipo de mídia.

O rádio ainda conserva grande potencial de comunicação junto à população brasileira contemporânea. A classe C é a principal ouvinte desse meio e, em 2006, ela passa a apresentar resultados de audiência superiores ao do mercado, mas é a classe D/E que corrobora, preponderantemente, para a tendência de crescimento do meio em 2007 (IBOPE, 2010). O público desta camada social é o que apresenta, indubitavelmente, a maior participação no consumo do meio, por isso pretende-se também aproveitar os benefícios do rádio para mostrar os serviços e proveitos da empresa ao público alvo, espectador dessa mídia.

O projeto tem a juventude como uma forte característica, por isso, desperta o interesse dos outros alunos, que se tornam divulgadores. Também há uma forte fonte de divulgação que são os próprios professores, que auxiliam e muitas vezes acabam se tornando clientes e, em parceria com outras empresas, palestrantes renomados serão trazidos para dar palestras na UFSM, divulgando o nome da Base Jr. e aumentando o nível de conhecimento dos alunos e membros.

### 3.4 Apoio Externo

Por haver a necessidade de uma ajuda docente, alguns professores foram procurados para prestar apoio e trabalhar em conjunto com a empresa. Eles foram escolhidos sendo de



diferentes áreas da Engenharia, para que pudessem auxiliar em distintos campos, entre eles Estrutura Física, Estrutura Técnica e Administrativa para a construção da empresa.

Para melhorar o trabalho, iniciou-se a busca de parceiros para dar apoio à empresa. Entrou-se em contato com a Prefeitura Municipal, o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), a associação AIESEC, a empresa de consultoria empresarial Dendrus, que ajudou a diretoria da empresa a elaborar o Planejamento Estratégico e as estratégias de Marketing e, especialmente, o Pro+E, laboratório da universidade que emprestou suas instalações para sede da empresa.

### **3.5. Plano Financeiro**

Em investimentos iniciais, há os custos em equipamentos, móveis, utensílios e computadores que custariam no total cerca de R\$10.000,00. Além disso, os gastos que o próprio trabalho da empresa agrega para o serviço e locomoção custariam em torno de R\$1.135,01, chegando a um total de R\$11.135,01.

Os recursos provêm de duas bolsas de extensão fornecidas pelo governo e do rendimento dos serviços já executados. Os itens listados acima são necessários ao projeto, porém recursos de propriedades dos colaboradores podem ser utilizados até o momento em que houver maiores auxílios. Há um espaço disponível para sede sem nenhum custo e os integrantes não são remunerados, pois o retorno é dado a eles na forma de cursos, treinamentos, participação em eventos, que visam ao seu crescimento pessoal.

Tendo em vista o baixo capital de giro necessário para operar o negócio, pode-se afirmar que este é um bom investimento. A estimativa do demonstrativo de resultados mostra que o empreendimento terá lucro líquido de R\$8.024,28 no final do primeiro exercício e conquistará o retorno do investimento em 17 meses. Até o momento, o grupo organizador investiu aproximadamente R\$1860,00 e esse valor garantiu o desenvolvimento do negócio durante 11 meses.

## **4. FORMAÇÃO PROFISSIONAL E RESULTADOS**

O projeto Regularização Imobiliária em Santa Maria é um plano que ainda tem muito para ser desenvolvido e aprimorado para que cada vez mais atinja seu público-alvo: as pessoas mais desfavorecidas de Santa Maria. Além dos objetivos de regularização, o projeto vem alcançando o desenvolvimento de liderança e gestão nos estudantes envolvidos, pois estes se reúnem semanalmente, além dos horários já dedicados ao projeto, para trabalhar a gestão do projeto e possíveis soluções para os problemas que surgem no dia a dia.

No momento, o projeto conta com dois serviços de Regularização Imobiliária em andamento. Até agora, em um deles, que é a regularização de uma cabana, foram refeitas todas as plantas: de situação (situação do terreno em relação à rua), localização (do imóvel em relação ao terreno), cortes longitudinal e transversal e as plantas baixas do primeiro e segundo piso. Na outra casa, localizada no bairro Chácara das Flores, que está em sua fase inicial, estão sendo feitas as medições do imóvel, uma vez que todas as plantas serão feitas desde o início. Para realizar esses serviços, toda a equipe recebeu treinamentos, incluindo aulas do software AutoCad. Além disso, atualmente está sendo estruturado um manual com o passo a passo detalhado deste serviço, constando tudo o que é preciso para que seja feita a regularização do imóvel, desde a sua fase inicial, passando pela padronização de plantas, até o final do processo, quando a certidão de Habite-se é entregue ao proprietário. Dessa forma, o objetivo é perpetuar o projeto e melhorar cada vez mais a forma de executá-lo. Também cabe ressaltar que o projeto está em fase de criação de serviços para serem ofertados junto com a



regularização, como o desenvolvimento de Layout apropriado para reformas e Laudo Técnico de Análise de Patologias, que é necessário se a casa não foi projetada de acordo com as normas de segurança.

Para trazer crescimento pessoal e conhecimento para os membros, a empresa organiza e incentiva a participação em cursos e eventos, como no Congresso Internacional de Inovação (FIERGS – Porto Alegre), no treinamento de Liderança Diferenciada e *coaching* (Dendrus – Santa Maria), no encontro municipal de empresas juniores SM Júnior, no 1º e 2º Youth to Business (AIESEC – Santa Maria), no II Encontro Nacional de Estudantes de Engenharia Civil (Florianópolis) e no Encontro Nacional de Empresas Juniores (Porto Alegre). Outra forma de desenvolvimento pessoal e profissional dos membros ocorre internamente, quando um deles desenvolve um treinamento de um tema específico – previamente estudado, com os demais. Por exemplo, houve treinamento sobre gestão de tempo, *feedback* e sobre a aplicação do novo serviço de Análise de Fluxo de Tráfego.

A empresa possui uma identidade visual (marca) que está presente nos cartões de visita dos membros, nas camisetas, nos crachás personalizados, no site e na *fanpage*. Além disso, está registrada em cartório, juntamente com seu Estatuto e Regimento Interno, como associação civil sem fins lucrativos e possui CNPJ. Entretanto, busca-se a abertura de uma conta empresarial e implantação do sistema de notas fiscais.

Para mensurar a implantação e eficácia do Planejamento Estratégico, decidiu-se corresponder cada objetivo da empresa a uma parcela do crescimento geral esperado que, de acordo com a visão interna da empresa, é “Crescer 100%”. Dessa maneira, quando uma meta é alcançada, ela contribui com uma porcentagem que é acrescida no Indicador de Desenvolvimento, o qual mostra a situação mês a mês e anual. Essa inovação dispensa a criação de indicadores subjetivos e incentiva os membros a reconhecerem diretamente o crescimento da empresa para o qual colaborou.

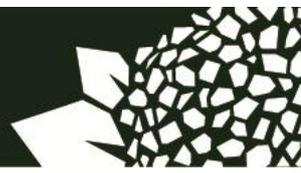
Mesmo decorridos apenas três meses da finalização do Planejamento Estratégico, ele já se materializou em diversos resultados. Por exemplo, o fechamento de duas parcerias, a realização do Processo Seletivo com admissão de doze membros, treinamentos e motivação dos membros, a conquista de duas bolsas de auxílio financeiro, promoção de eventos para atração de futuros membros e divulgação da empresa, a estruturação completa de dois serviços, e a aquisição de uma sede própria. Ao atingir essas metas, totaliza-se 35% de crescimento da empresa.

Como resultado do trabalho feito até então, em 2012, um artigo sobre a criação da Base Jr. foi apresentado no Peru, no VIII Congresso Internacional De Engenharia Civil, conquistando o 5º lugar na classificação geral. Outra premiação do projeto da Regularização Imobiliária foi no Prêmio Santander de Empreendedorismo de 2012, no qual ficou classificado entre os 300 Melhores Negócios do Brasil.

Esses resultados mostram que o projeto é muito bem aceito na comunidade acadêmica. Também nota-se o interesse dos professores do curso de Engenharia Civil em se inspirar em projetos sociais como este, a fim de aplicar o conceito em diferentes áreas de abrangência da profissão, dando oportunidades a um maior número de alunos e também de pessoas beneficiadas pelo serviço.

## 5. RESPONSABILIDADE SOCIAL

Nas cidades brasileiras, no intuito de economizar nos impostos, os proprietários entregam a construção de suas casas para profissionais ilegais. Dessa maneira, o mercado para a regularização está em constante ascensão, pois a população continua construindo fora do Código de Obras; não por má fé, mas por falta de informações ou de recursos.



Desse modo, junto com a Prefeitura Municipal de Santa Maria, o projeto busca atender esta demanda da sociedade, que não possui um programa específico de consultoria, levantamento, registro físico e encaminhamento do processo legal, além de não ter como arcar com os custos da legalização dos imóveis. Neste prisma, a empresa júnior realiza serviços de qualidade e de custo acessível às classes menos favorecidas da sociedade e colabora com o poder público para o levantamento de imóveis irregulares.

O mercado desse serviço se concentra nas grandes cidades, e está muito presente em todas elas. A cidade de Santa Maria tem uma grande rotatividade de proprietários de imóveis, devido à presença da universidade federal. Outro fator relevante é o crescimento do poder aquisitivo, que estimula as pessoas a buscar o imóvel próprio ou a trocar o seu atual por um maior ou com uma melhor localização. Dessa forma, há constantes e intensas compras e vendas de imóveis, o que estimula a regularização dos mesmos, a fim de possibilitar esses negócios. Portanto, no geral, o serviço não se caracteriza como sazonal, e há uma particularidade na cidade que o estimula sempre.

Quando o imóvel é regularizado, ele deixa de ser clandestino, evitando que, em caso de fiscalização, seja multado pela infração ou, se é usado para fins comerciais, o negócio seja fechado. Igualmente, o valor do imposto diminui quando se tem um imóvel regularizado porque, para as prefeituras, um terreno com um imóvel irregular se equivale a um terreno sem nenhum imóvel, e esse não uso implica em valores mais altos de impostos. Completando dois anos de *Habite-se*, o imóvel ganha direito ao redutor por obsolescência no cálculo do IPTU, que passa a ter cerca de 50% de redução (PREFEITURA DE SANTA MARIA, 2013).

A falta do documento *Habite-se* acarreta nas conseqüências negativas expostas nos itens abaixo (TUDO SOBRE IMÓVEIS, 2000):

- Casas: impede sua declaração no Registro Geral de Imóveis, logo a casa não existe judicialmente;
- Condomínio: prédios não podem constituir condomínio legal;
- Financiamentos: não é possível conseguir financiamento imobiliário;
- Venda: o imóvel é desvalorizado e os interessados podem desistir do negócio;
- Herança: o imóvel não pode ser herdado, doado, ou participar de qualquer tipo de negociação (o habite-se libera a partilha de bens pelos cartórios);
- Comercial: lojas e escritórios só funcionam com alvarás provisórios de 180 dias, renováveis apenas uma vez.
- Seguro: é inviável efetuar seguros de condomínios ou residências e, se o serviço for contratado, a seguradora pode negar-se a pagar as despesas em casos de acidentes ou danos.

Na prática, isso significa que, sem o *Habite-se*, ao tentar quaisquer atividades supracitadas, o suposto proprietário descobre que seu endereço não existe. Ou seja, é como se a pessoa não possuísse um lar, a condição mínima de sobrevivência. Essa situação pode ser comparada com a inexistência de uma carteira de identidade, ou até mesmo uma certidão de nascimento: sem registro, sem identificação, inexistente para o Estado.

Na busca do serviço, sempre se procurou o reconhecimento por estar fazendo algo para ajudar as pessoas. Isso ocorre, pois, ao mudar a realidade de alguém ou de algum lugar, colabora-se com a promoção da dignidade da pessoa humana, fazendo valer nossa Constituição. Tais ações tornam a empresa significativa para a sociedade, o que é muito mais importante e gratificante do que o sucesso financeiro. O serviço de Regularização Imobiliária muda a realidade de diferentes vitrines sociais. Tudo isso proporciona a ascensão social e consequente melhora de vida desses indivíduos, o que corrobora com a visão de melhorar o IDH brasileiro.

## 5.1. Tamanho do mercado

Através dos dados fornecidos pela Secretaria de Regularização Mobiliária de Santa Maria, foram mapeadas a localização, situação financeira e outras variáveis dos cidadãos que necessitam do serviço. No total, existem 2985 habitações passíveis de legalização e estas são subdivididas nas regiões da cidade, conforme mostra a tabela 1:

Tabela 1: casas legalizáveis por região em Santa Maria (Prefeitura de Santa Maria, 2008)

Região	Número de casas
Centro Leste	702
Centro Oeste	601
Centro Urbano	233
Leste	416
Nordeste	0
Norte	80
Oeste	260
Sul	128
Total: 2420	

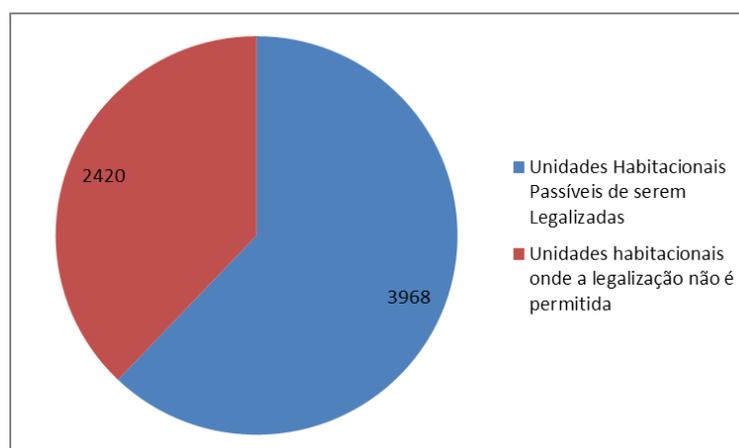


Figura 1 - Unidades Habitacionais Irregulares Passíveis de Regulamentação (Prefeitura Municipal de Santa Maria, Secretaria da Cidade).

O valor cobrado pelo serviço geralmente parte de R\$400,00; assim, o cálculo estimado do potencial do mercado é de R\$1.194.000,000. A estimativa fornecida pela prefeitura ainda está incompleta, então se acredita que o mercado é ainda maior que o calculado acima. Cada cliente compra um serviço uma vez apenas e há condições de realizar a regularização de três construções por mês. Como resultado, a estimativa é de que há trabalho disponível para 50 anos, caso esse projeto seja o único a executar o serviço. Ainda assim, esse resultado não está levando em conta o crescimento inevitável de moradias nessa situação, portanto esse número é ainda maior.

Com relação à concorrência, os principais concorrentes são as construtoras existentes em Santa Maria. Porém, eles não executam esse serviço, devido à burocracia envolvida no processo. Desse modo, há uma possível concorrência, que atualmente não se interessa pelo setor. Se essas empresas desenvolverem uma técnica eficiente para oferecer esse produto, poderão ser concorrência futura, mas com preços bem mais elevados.



### ***Agradecimentos***

A Base Júnior é grata ao Pro+E por ceder o espaço, pois, sem este apoio, a empresa júnior teria seu crescimento muito limitado; à empresa de consultoria Dendrus que, desde o início até hoje, auxilia em todas as etapas de estruturação e planejamento da empresa; à UFSM e ao Centro de Tecnologia; ao professor Carlos José Antônio Kümmel Félix, coordenador do curso de Engenharia Civil da UFSM, grande apoiador do projeto; aos professores Nilza Zampieri e Luiz Antônio Righi.

## **6. REFERÊNCIAS**

BRASIL, Constituição. *Constituição da República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, Senado, 1988.

IBOPE, Nielsen Online. Classe C já empata com A/B em uso de sites sociais. Revista Appai Educar, São Paulo, 2010. 7 p.

MARINHO, Jefferson L. A. Moradia Digna: um direito de todos, um dever do Estado, uma realidade de poucos. Ceará: Crato, 2008.

SILVA, José Afonso da. Curso de direito constitucional positivo. 31<sup>a</sup> ed. São Paulo: Malheiros, 2007.

PREFEITURA DE SANTA MARIA. **IPTU – Dúvidas Frequentes**. Disponível em:

<<http://www.santamaria.rs.gov.br/financas/175-duvidas-frequentes>> Acesso em: 17 de jun. 2013.

TUDO SOBRE IMÓVEIS. **Ausência de Habite-se pode Impedir Negociação de Imóveis**. Disponível em:

<<http://www.tudosobreimoveis.com.br/conteudo.asp?t=1&id=406&sid=11&subid=48>> Acesso em: 17 de jun. 2013.

## **JUNIOR COMPANY AND ESTATE REGULARIZATION: ENGINEER'S COMPLEMENTARY FORMATION WITH SOCIAL RESPONSIBILITY**

**Abstract:** *The Brazilian citizens wish to have their own homes, however, due to involved bureaucracy and to high costs, they end up appealing to informality. This way, a large amount of informal workers can be found at the Civil Construction area, especially at one-family residences, which leads to numerous illegal buildings. Analyzing this situation, Civil Engineering students at the Universidade Federal de Santa Maria developed the Low Cost Estate Regularization project and founded a Junior Company (nonprofit association made only by volunteer undergraduate students) to support the project execution. The work purpose is to map the location of citizens who do not have their houses regularized, using City Hall data, and to put these people who built their residences in an illegal way into the Law, guaranteeing the Occupancy Permit, the Deed and also the ground's enrollment update for houses' owners. Thus, the formation of students is supplemented with skills that aren't normally developed during their undergraduation, also assist in improving the society in which they live.*

**Key-words:** *Civil engineering, Estate regularization, Entrepreneurship, Junior company, Social Responsibility*