

|                                                                                                                                                 |                          |  |               |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|---------------|--|
| <br><small>Câmara Brasileira da Indústria da Construção</small> | <b>FORMULÁRIO</b>        |  | FOR 001       |  |
|                                                                                                                                                 | <b>SÚMULA DE REUNIÃO</b> |  | Revisão 00    |  |
|                                                                                                                                                 |                          |  | Página 1 de 6 |  |

|                       |                                                                                                                                 |               |                                        |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|----------------------------------------|
| <b>Data e hora:</b>   | 12/07/2018 14:00 às 17:30                                                                                                       | <b>Local:</b> | CBIC                                   |
| <b>Participantes:</b> | Lider de projeto da CII no âmbito do PMCMV, representantes da Caixa Econômica Federal e representantes de entidades associadas. | <b>Áreas:</b> | Reunião de Acompanhamento MCMV - Caixa |
| <b>Copiados:</b>      | Presidente da CII- CBIC, líder de projeto, componentes do grupo MCMV, representantes de entidades e empresas presentes.         |               |                                        |
| <b>Objetivo:</b>      | Discutir sobre assuntos relativos ao PMCMV.                                                                                     |               |                                        |

### 1. Considerações aceitas.

Vide informes

| 2. Assunto verificado                                                                                                                 | 3. Decisão e encaminhamento                                                                                                                                                                                            | 4. Responsável | 5. Prazo | 6. Observações                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Fluxo contratação PJ.                                                                                                                 | O assunto será tratado em reunião do GT.                                                                                                                                                                               |                |          | Fluxo está sendo revisto.                                                                  |
| CPM: Caixa informar às empresas quanto foi consumido da capacidade de pagamento em cada contrato PJ e produtos possíveis com o saldo. | Caixa vai elaborar cartilha e dar treinamento aos gerentes regionais ou de agência.                                                                                                                                    |                |          | previsão de 15 dias para cartilha e atualizar curso p treinamento.                         |
| Necessidade de maior proximidade entre as GIHABs e Departamento Jurídico                                                              | Jurídicos já têm viés comercial. Casos concretos devem ser enviados à Caixa.                                                                                                                                           |                |          | Foi sugerido à Caixa elaborar minuta padrão de contrato para facilitar.                    |
| Saldo credor de empreendimento encerrado.                                                                                             | Está sendo levantado valores para regularização por meio das superintendências regionais.                                                                                                                              |                |          |                                                                                            |
| Disponibilização de relatórios, que já estão sendo gerados e disponibilizados para as SRs.                                            | Caixa vai passar mensagem para SRs disponibilizarem os relatórios para as empresas, verificando a necessidade de treinamento. Será comunicado também às empresas quais relatórios estão disponíveis e a periodicidade. |                |          | Se necessário, será dado treinamento às empresas, em uma reunião de acompanhamento do MCMV |
| Disponibilização de dados de simulação para as empresas parceiras.                                                                    | Será analisada a possibilidade, em função da política de consequência e de informação.                                                                                                                                 |                |          |                                                                                            |
| Aprovação de crédito com somente 25% de comprometimento de renda comprometimento para vendas de balcão.                               | Assunto vai ser debatido em reunião em reunião do GT.                                                                                                                                                                  |                |          |                                                                                            |

|                                                                                            |                                                                                                           |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
| Caixa veda a realização de venda casada. Casos concretos devem ser informados à Caixa.     | Assunto será melhor esclarecido com apresentação do fluxo de concessão de crédito a PF, em reunião do GT. |  |  |  |
| Liberação de exigência do termo de quitação na minuta contratual da PF, quando do repasse. | Ainda em análise, em função de muitas implicações legais.                                                 |  |  |  |
| Publicação de portaria para flexibilizar estoque de faixa 2 para venda no faixa 1,5.       | Em discussão no Ministério das Cidades.                                                                   |  |  |  |

### 3. Informes

Carlos Henrique Iniciou a reunião dando boas vindas a todos.

Passou a palavra para Paulo Antunes, Vice-presidente de habitação da Caixa, que fez a apresentação da equipe presente:

- Daurim – Superintendente de Habitação Mercado
- Anderson - Superintendente Nacional de Operações
- Rafael – Gerência Nacional PJ, que assumiu o lugar de Jaime Daniel.
- André – Gerente de Normas, Padrões e Arquitetura
- Augusto Cesar - Assessor diretoria Habitação

Em seguida passou aos assuntos da pauta:

#### Andamento do orçamento PJ e PF

Foi apresentado slide com o orçamento para 2018 e resultado do 1º semestre;

|      | ORÇAMENTO 2018 | REALIZADO 1º SEM 18 | 2º SEM 18 |
|------|----------------|---------------------|-----------|
| SBPE | 15,7           | 5,2                 | 10,5      |
| FGTS | 58,8           | 34,5                | 24,3      |
|      |                |                     | R\$ Bi    |

  

|      | UNIDADES PJ           | UNIDADES PF |
|------|-----------------------|-------------|
| SBPE | 105 empreendimentos   | 21.554 UH   |
| FGTS | 3.977 empreendimentos | 198.298 UH  |

Foi ressaltado que o orçamento foi executado com sucesso no 1º semestre.

#### Fluxo contração PJ.

O assunto será tratado no GT. Paulo informou que esse fluxo está sendo revisto.

#### Critérios o cálculo do impacto CPM (capacidade de pagamento mensal)

A Caixa fez um trabalho interno, envolvendo a área de habitação e área de risco. Foram trabalhados vários casos concretos. Foi construído um documento técnico para dar respaldo de como analisar as empresas. A repercussão do documento foi muito grande. O Documento está em análise e será apresentado ao longo da reunião.

Foi lembrado que, na reunião do ENIC, foi sugerido que a Caixa desse mais peso ao tipo de empreendimento, na análise de crédito.

|                                                                                                                                                 |                          |  |               |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|---------------|--|
| <br><small>Câmara Brasileira da Indústria da Construção</small> | <b>FORMULÁRIO</b>        |  | FOR 001       |  |
|                                                                                                                                                 | <b>SÚMULA DE REUNIÃO</b> |  | Revisão 00    |  |
|                                                                                                                                                 |                          |  | Página 3 de 6 |  |

Foi solicitado que, quando da contratação PJ, a Caixa informasse às empresas quanto foi consumido da capacidade de pagamento naquele contrato e os tipos de produto que a empresa poderia conseguir com o saldo.

Paulo informou que isso era possível, necessitando apenas melhorar a comunicação e o treinamento dos gerentes regionais. Solicitou à sua equipe que fosse preparada uma cartilha sobre o assunto, com capacitação dos gerentes regionais ou de agência, para que eles pudessem apresentar às empresas. Foi dada previsão de 15 dias para elaborar a cartilha e atualizar um curso de treinamento.

#### **Necessidade de maior proximidade entre as GIHABs e Departamento Jurídico**

Foi esclarecido que o Jurídico engessa muito, se restringe muito ao normativo. Foi ressaltado que o comercial da Caixa nunca vai aprovar um determinado empreendimento se representar risco. Apesar disso, o jurídico engessa e sequer conversa com as empresas. Foi dado exemplo de uma operação de capital de giro aprovada pela área comercial, mas recusado pelo jurídico, em função de apontamento na matrícula, que não comprometia a operação.

Foi esclarecido que, com os distratos, dificilmente uma empresa não tem nenhuma demanda jurídica e o Jurídico da Caixa se atém a qualquer apontamento para recusar o crédito. Foi reforçada a necessidade de o jurídico ter um viés mais viabilizador, mais comercial.

Paulo disse que esses problemas não são regra. Normalmente os jurídicos já têm esse viés comercial. Pediu que fossem enviados os casos concretos para a Caixa analisar.

Carlos Henrique sugeriu que a Caixa elaborasse uma minuta padrão de contrato para facilitar. Foi solicitado lembrar de inserir, na minuta, a cobrança da comissão em apartado.

#### **Necessidade de aportar valores de unidades SBPE não vendidas em contratos PJ com recurso FGTS**

Não é possível. Caixa tem que obedecer às regras do FGTS e da IN 16/2014 do Ministério das Cidades.

#### **Saldo credor de empreendimento encerrado.**

Está sendo levantado os valores para regularização por meio das superintendências regionais.

#### **Disponibilização de relatórios**

Os relatórios estão sendo gerados e disponibilizados para as SRs.

A Caixa se comprometeu a passar mensagem para SRs disponibilizarem os relatórios para as empresas.

Foi informado que em Minas, a SR disse que não tem o código para acessar o relatório. A Caixa vai verificar a necessidade de comunicação e treinamento para disponibilizar os relatórios. Paulo se comprometeu a enviar comunicado no dia seguinte, às SRs. Será feita comunicação também às empresas para esclarecer quais relatórios estão disponíveis e a periodicidade. Se necessário, será feito treinamento para as empresas, em uma reunião de acompanhamento do MCMV.

Foi ressaltado que a meta da Caixa é disponibilizar os relatórios por internet bank. Foi perguntado se havia previsão de tempo para isso. A Caixa disse creditar que deva estar disponível até o final do semestre.

#### **Disponibilização de dados de simulação de clientes, para as empresas parceiras.**

Será analisada a possibilidade, em função da política de consequência e de informação, que responsabiliza os dirigentes sobre conduta, gestão de informação e define o tipo de informações que podem ser repassadas.

Foi sugerido que a própria Caixa fizesse o cruzamento das simulações com oferta de imóveis contratados, e oferecesse aos interessados.

Foi sugerido também que a caixa disponibilizasse, na hora da simulação, empreendimentos parceiros no local da simulação, que pudessem atender à necessidade do cliente.

#### **Aprovação de crédito com somente 25% de comprometimento de renda x 30% de comprometimento para vendas de balcão.**

Paulo afirmou que isso não procede. A diferença que pode haver é em relação ao sistema de amortização, ou ainda pelo tipo de empreendimento, em função do maior ou menor risco de inadimplência.

|                                                                                                                                                 |                          |  |               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--|---------------|
| <br><small>Câmara Brasileira da Indústria da Construção</small> | <b>FORMULÁRIO</b>        |  | FOR 001       |
|                                                                                                                                                 | <b>SÚMULA DE REUNIÃO</b> |  | Revisão 00    |
|                                                                                                                                                 |                          |  | Página 4 de 6 |

Foi ressaltado que o condicionamento restringe a compra, levando a um maior pro soluto, o que acaba deslocando a aquisição para uma faixa de renda maior, deixando de atender à faixa de renda com maior demanda e para a qual o produto havia sido direcionado.

Paulo se propôs fazer um levantamento do percentual aprovado com comprometimento de 25%, 26%, 27%, 28%, 29% e 30% e foi sugerido discutir esse assunto em reunião do GT.

#### **Contratação não vinculada à aquisição de produtos**

Houve muita reclamação com relação à venda casada, principalmente com relação à exigência de abertura de conta corrente antes da obtenção do crédito. Paulo prometeu verificar.

Afirmou que a Caixa veda a realização de venda casada. Casos concretos devem ser informados à Caixa.

Carlos Henrique informou que a discussão do fluxo de concessão de crédito à PF vai ajudar também nessa questão. Ficou combinado discutir o fluxo em reunião do GT.

#### **Liberação de exigência do termo de quitação na minuta contratual da PF, quando do repasse.**

Ainda em análise, em função de muitas implicações legais.

#### **Publicação de portaria para flexibilizar estoque de faixa 2 para venda no faixa 1,5.**

Em discussão no Ministério das Cidades.

#### **Momento em que unidades para Pessoa com Deficiência podem ser vendidas com layout normal, ao público em geral.**

A Lei diz que tem que ter 3% de unidades adaptáveis e a empresa tem que fazer declaração de que, surgindo demanda, a adaptação será feita. Caso não haja demanda, até o término da comercialização, a unidade pode ser construída normalmente.

#### **Assuntos gerais:**

A Caixa imóveis já está fazendo repasse sem assinatura de formulário. Foi perguntado se isso seria liberado para os correspondentes também. Paulo informou que a ideia é ter correspondentes vinculados à Caixa imóveis.

#### **Apresentação do trabalho feito com área de risco**

Foi produzido um documento com vários temas, como:

1. Diferenciação do perfil das empresas por porte de faturamento;
2. Velocidade de vendas da empresa e de empreendimentos;
3. LGFH:
  - a) Ampliação do modelo, incorporando novas premissas;
  - b) Alinhamento das premissas de atribuição de limite e utilização do LGFH.
4. Estruturação Operações, agregando à proposta instrumentos adicionais para evidenciar as possibilidades de fluxo de caixa ou viabilidade do empreendimento, tais como:
  - a) Introdução do modelo Project Finance para análise de empreendimentos.
  - b) Impacto de antecipação de obra e velocidade de venda
  - c) Antecipação de carteira de recebíveis da empresa ou conglomerado;
  - d) Aporte de recursos que pode ser constituído pela gestão ao longo do tempo dos recursos a serem liberados por obra executada e/ou terreno;
  - e) Ampliação/ Reforço de cobertura securitária.
5. Informações:
  - a) Rotina de atualização;
  - b) Insumos da Rede Superintendências/Plataformas/GIHAB - situação da empresa, dados do histórico do município, da empresa e do mercado local;
  - c) Informações obtidas na análise de viabilidade técnica, que poderiam ser aproveitados para análise de risco“;
6. Análise das garantias

d) Controle e Acompanhamento de recebíveis – garantia da operação e gestão;

e) Hipoteca total do terreno e/ou 130% do PJ e covenants;

**7. Avaliações**

f) Descolamento do rating atribuído à empresa do rating das operações;

g) Desvinculação do vencimento do Impacto das Operações dos riscos: Tomador, LGFH/ LGCE;

**8. Contratação novos projetos de empresas com renegociações e repactuações.**

Várias ações já tiveram início, com datas e prazos para conclusão.

| AÇÃO                                                                      | PRAZO         | RESPONSÁVEL   | STATUS                                     |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|--------------------------------------------|
| Agenda mensal de ponto de controle das ações em andamento                 | 11/07         | SURIC E SUHEN | Concluída                                  |
| Revisar o Limite de Custo Global de Empreendimento para empresas até 15MM | 31/08         | GERAC         | Em análise na GERAC                        |
| Revisão de Utilização do LGCE na retomada de empreendimentos              | 10/07         | GEHEN         | Encaminhar Nota Técnica para análise GERAC |
| Estudo de Indicador de Qualidade das Empresas da Construção Civil.        | 17/07         | GEHEN         | Encaminhar proposta de indicador           |
| Grupo de Trabalho para revisão do Plano de Vendas na Análise de Risco.    | 30/07 a 03/08 | GERAC         | Destacamento e realização do GT            |

**No ponto de controle previsto para a próxima quarta-feira (11/07) será realizado a priorização e detalhamento de prazos e responsáveis de todas as ações.**

| ASSUNTO                        | AÇÃO                                                                            | VICOR                                                                                       | CONJUNTO                                                                               | VIHAB/VICLI                                                                       | RESPONSÁVEL | PRAZO |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------|
| AGENDA                         | Outros                                                                          |                                                                                             | Construir agenda de visita às SR para conhecer/visitar as construtoras mais relevantes |                                                                                   | GEARE       |       |
| ESTUDO DE VELOCIDADE DE VENDAS | VICOR/SURIC - novo modelo de plano de vendas - GT multidisciplinar (60 dias)    | Contribuir com requisitos de qualificação do plano de vendas (GERAC/CERIS)                  |                                                                                        | Definir responsáveis pela coleta (VICLI), processo e formalização do plano(SUMCV) | GERAC       |       |
| ESTUDO DE VELOCIDADE DE VENDAS | VIHAB/SUHEN – Proposta de modelo de EVV regional - multidisciplinar (60 dias)   | Incorporar nas análises informações regionais (GERAC/CERIS)                                 | VIHAB/VICLI/VICOR valida proposta                                                      | SUHEN/GIHAB elaborar proposta de EVV regional (histórico/prospectivo)             | GERAC       |       |
| GRANDES EMPRESAS               | Inclusão de novas empresas no LGFH                                              | Estudar viabilidade de expansão do LGFH                                                     |                                                                                        |                                                                                   | GERAC       |       |
| ASSUNTO                        | AÇÃO                                                                            | VICOR                                                                                       | CONJUNTO                                                                               | VIHAB/VICLI                                                                       | RESPONSÁVEL | PRAZO |
| GRANDES EMPRESAS               | Inclusão de novas empresas no LGFH                                              | Estudar viabilidade de expansão do LGFH                                                     |                                                                                        |                                                                                   | GERAC       |       |
| MODELO AVALIAÇÃO               | Análise dos repasses pós obra (histórico e comportamento do cliente)            | Estudar viabilidade de Inclusão do repasse pós obra nas análises                            |                                                                                        |                                                                                   | GERAC       |       |
| MODELO AVALIAÇÃO               | Desenvolver um indicador de qualidade                                           | Estudar viabilidade de usar o indicador de performance como variável nos modelos de análise |                                                                                        | Desenvolver o indicador de qualidade e sua metodologia (Gihab/Rehen)              | GEHEN       |       |
| MODELO AVALIAÇÃO               | Impacto no EPR (60 DIAS)                                                        | GERAC - estudo impacto EPR na análise (30 dias)                                             |                                                                                        | SUMCV - Estudo EPR (30 dias)                                                      | GEMPF       |       |
| MODELO AVALIAÇÃO               | Patrimônio afetação adoção em todas operações e cessão de direitos creditórios. | Avaliar impacto no modelo de Risco (GERAC) – 30 dias                                        | VIHAB/VICLI/VICOR avaliar benefícios GT CBIC – sobre tema: semana 18/06 a 22/06        | Proposta de patrimônio afetação para todas as operações (SUHAM/SUMCV) – 60 dias   | GEMPIJ      |       |

| ASSUNTO            | AÇÃO                                                                                                         | VICOR                                                                                                                                                                                 | CONJUNTO                                                                                                     | VIHAB/VICLI                                                                                                                                                | RESPONSÁVEL | PRAZO |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------|
| PROCESSO AVALIAÇÃO | Criação de esteiras customizadas.                                                                            | Identificar as operações atípicas e as informações adicionais necessárias (histórico mensal de carteira, histórico de inadimplência, velocidades vendas, etc) (no <u>Check List</u> ) |                                                                                                              | Subsidiar informações sobre o perfil da empresa e do empreendimento e sua aderência ao mercado de lançamento (para empreendimentos da esteira customizada) | GEARE       |       |
| RENEG/REPAC        | Agenda de discussão para mapear e propor melhorias no processo de renegociação (desde a entrada até a saída) |                                                                                                                                                                                       | Agenda para revisão do fluxo do processo<br>Fomentar a discussão acerca da elaboração de cenário de execução |                                                                                                                                                            | GERIR       |       |
| RENEG/REPAC        | Atuação da 1ª linha de defesa                                                                                |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                              | Implantar ferramenta de controle dos ativos com visão compartilhada e transparente                                                                         | GEMPJ       |       |
| RENEG/REPAC        | Definição das consequências dos contratos não formalizados                                                   |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                              | Discutir cláusula de <u>cindibilidade</u>                                                                                                                  | GEMPJ       |       |

| ASSUNTO     | AÇÃO                                   | VICOR                                                                                                                                                                             | CONJUNTO | VIHAB/VICLI                                                                                                                | RESPONSÁVEL | PRAZO |
|-------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------|
| SISTEMA     | Painel de Empreendimentos              | Definir as necessidades de adaptação do painel e encaminhar para VIHAB : Acompanhamento do Plano de negócios, Acompanhamento das garantias (hipoteca e recebíveis), entre outros. |          | Ajustes no sistema Painel de Empreendimento                                                                                | GERAC       |       |
| TREINAMENTO | Disseminar informações sobre o produto |                                                                                                                                                                                   |          | Retomar treinamento sobre funcionamento e operacional dos produtos, Identificar o produto adequado ao perfil da proponente | GEHEN       |       |

Paulo Antunes precisou se retirar, em função de compromisso. Ao se despedir, disse que a Caixa estaria aberta a sugestões, que as contribuições poderiam ser enviadas via CBIC.

A palavra foi franqueada a Cezário, representante do Sinduscon-MT, que fez apresentação sobre contratações, com dados levantados no Mato Grosso, mostrando que a maioria dos financiamentos concedidos está com 25% de comprometimento de renda, o que está comprometendo o PMCMV.

Foi combinado que todos enviassem dados para Cezário compilar e consolidar, para melhorar a amostra e poder subsidiar a discussão sobre condicionamento de crédito, na reunião do GT Caixa.

Foi combinado de ser enviado, a todo o mailing do grupo MCMV, modelo de planilha para ser preenchida.

Ludmila se comprometeu a enviar no mesmo dia.

Carlos Henrique informou que, para conseguir viabilizar com os números exigidos pela Caixa, está havendo empobrecimento dos produtos e pediu a Caixa fizesse essa análise sobre o condicionamento de crédito com os dados disponíveis na Caixa, cuja base de dados é muito maior.

|                                                                                                                                                 |                   |  |               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|---------------|
| <br><small>Câmara Brasileira da Indústria da Construção</small> | FORMULÁRIO        |  | FOR 001       |
|                                                                                                                                                 | SÚMULA DE REUNIÃO |  | Revisão 00    |
|                                                                                                                                                 |                   |  | Página 7 de 6 |

As contribuições e retificações a esta súmula devem ser enviadas para [cii@cbic.org.br](mailto:cii@cbic.org.br), preferencialmente, em até 48 horas após o seu recebimento. A não manifestação implica na aceitação da Súmula.

Súmula elaborada por: Ludmila