

PCC 3501 - Gestão Estratégica

Grupo 6 - Mitre

Felipe Ribeiro Trevisan Abeche 9351360

Lyon Cruz 8960695

Paulo Yuh 8961143

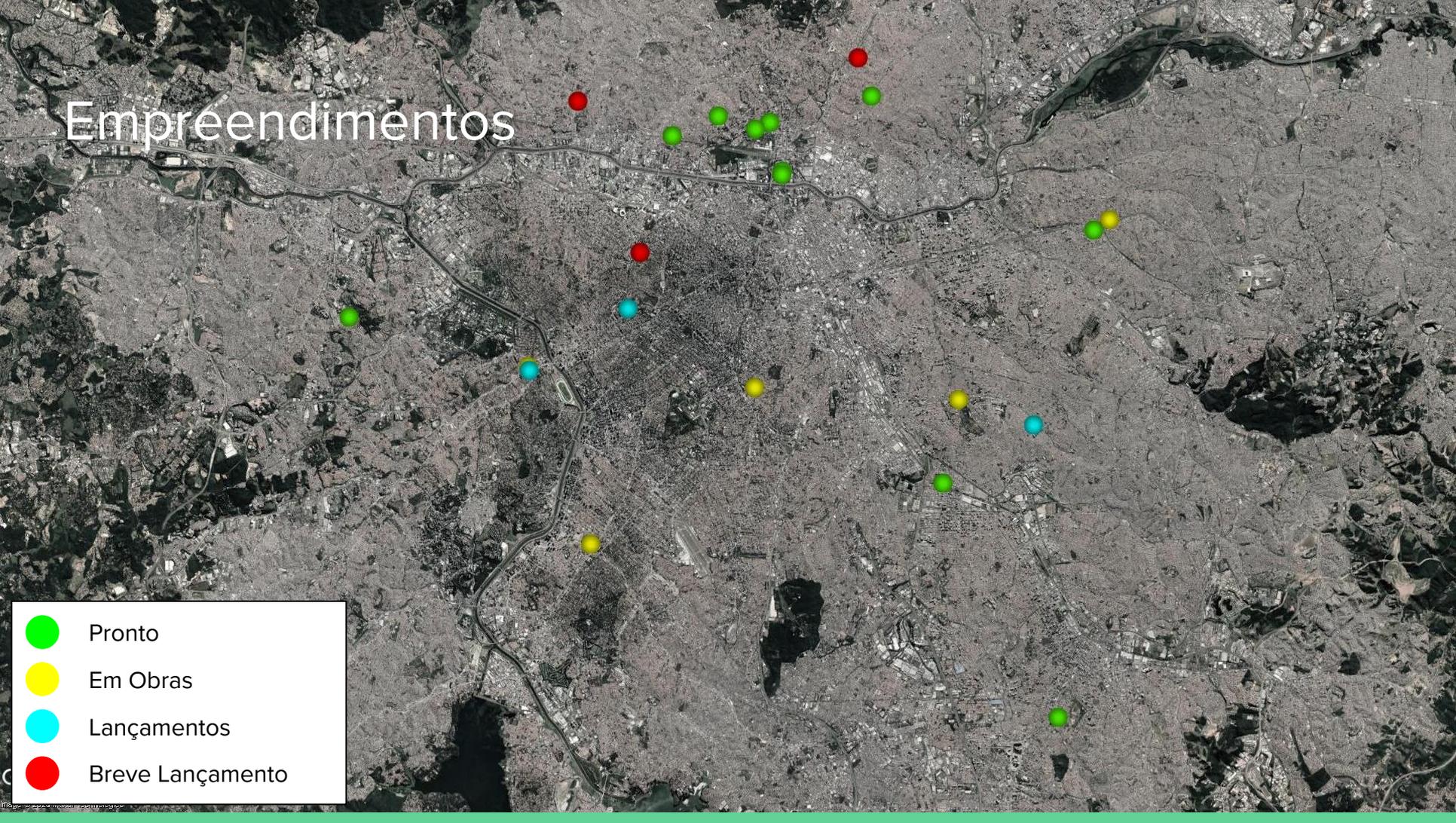
Contextualização - MitreRealty

- Fundação 1962
- Baseada em São Paulo
- Segmento residencial de médio padrão
- 20 empreendimentos concluídos



Empreendimentos

- Pronto
- Em Obras
- Lançamentos
- Breve Lançamento



Haus Mitre

Haus Mitre Perdizes

Haus Mitre Pinheiros

Haus Mitre Butantã

Haus Mitre Alto Butantã

Haus Mitre Vila Mariana

Haus Mitre Brooklin



Pronto



Em Obras



Lançamentos



Breve Lançamento

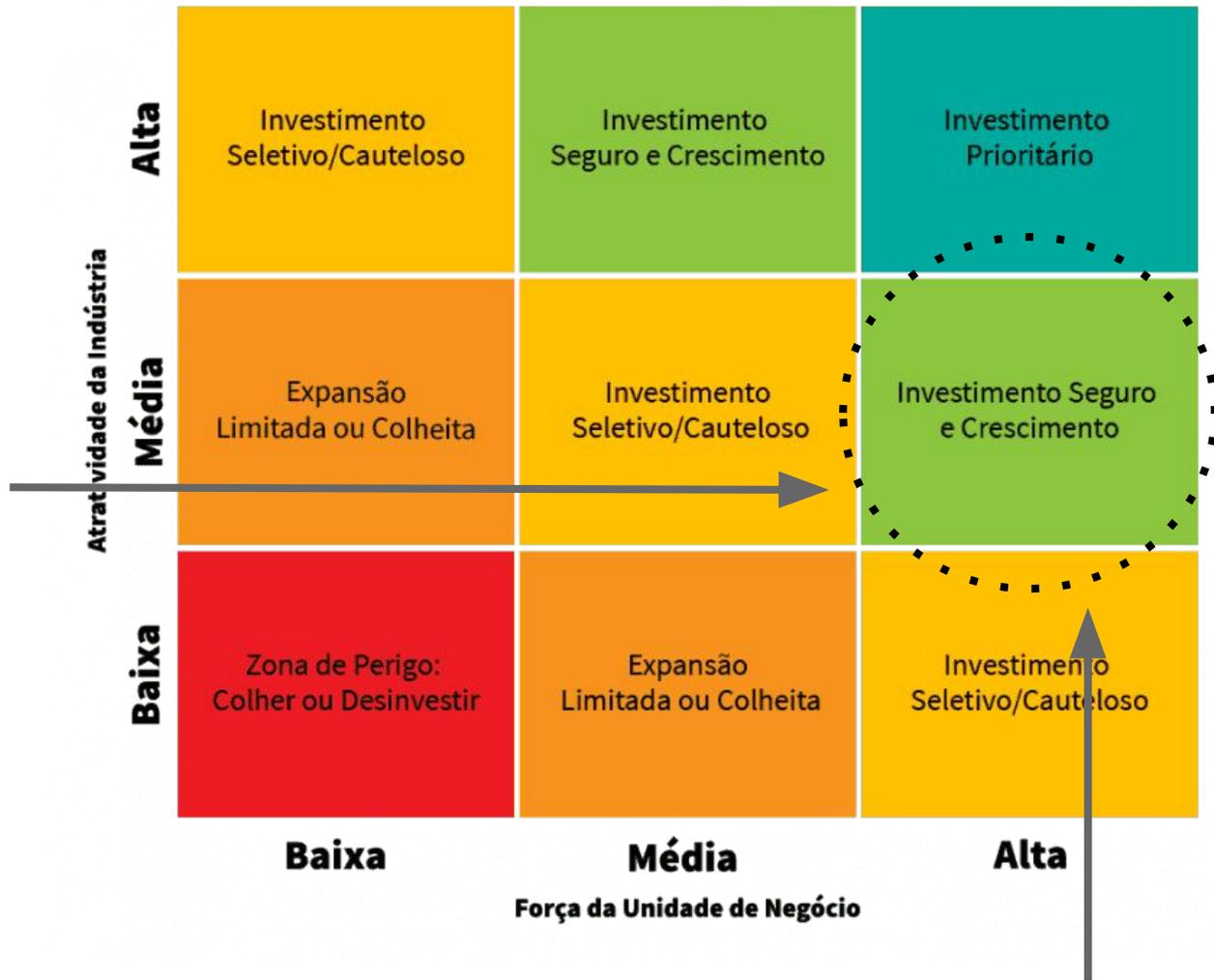
Matriz GE

Atratividade do Segmento: *médio*

- Positivos
 - Baixa de juros (SELIC) mínima histórica (setor dependente de financiamento)
 - Demanda Hab. ainda consistente
- Negativos
 - Competidores bem consolidados e grande oferta de produtos
 - Alta correlação com oscilações de mercado e nível de confiança na economia
 - Inflação do preço de terra nos últimos anos

Força da Unidade de Negócio: *alta*

- Positivos
 - Já possui *Know How*
 - Boa saúde financeira e capitalização para investimentos (IPO)
 - Já possui nome consolidado e lança produtos que reafirmam suas qualidades com preço competitivo
- Negativos
 - Portfólio menor comparado às grandes construtoras
 - Restrita em SP



Análise SWOT

	Ajuda	Atrapalha
Interna (Organização)	Empresa capitalizada (IPO recente)	Pequeno portfólio de produtos
	Preço final competitivo	Processo de compra de terreno mais conservadora do que de concorrentes
	Lembrança da marca	Oportunidades cada vez mais limitadas pelo tamanho da empresa
	Produtos flexíveis	
Externa (Ambiente)	COVID-19 e possibilidade de ganhar mercado sobre as concorrentes	Crises econômicas e médias empresas
	Expansão pra outros mercados além do centro expandido	COVID-19 e baixa demanda residencial
	Taxa de juros baixa	Concorrência com empresas mais consolidadas
		Elevada expectativa sob a ótica do mercado devido ao IPO de sucesso

Objetivos Estratégicos

Missão: “Focamos em construir projetos de vida e encantar nossos clientes, colaboradores e acionistas. Queremos atrair, reter e desenvolver talentos para termos um time apaixonado por promover experiências e realizar sonhos com excelência.”



Objetivos Estratégicos

Visão: “Ser referência em excelência e expertise do mercado de incorporação imobiliária e líder em satisfação de clientes, colaboradores e acionistas.”



Fatores Chave do Sucesso

- **Colaboradores**

- Diretoria com muita experiência no mercado
- Sentimento de dono muito forte, colaboradores visam a sustentabilidade do negócio em todas as decisões

- **Produto**

- Qualidade reconhecida pelo mercado e pelos clientes (94% de aprovação na 1ª vistoria)
- Marca Mitre

- **Mercado**

- Prospecção de terrenos embasada por fortes análises de mercado
- Área comercial da empresa com vasta experiência no mercado.

Síntese - Posicionamento da Empresa

De acordo com as análises realizadas, percebe-se que a Mitre consolida-se como um player de porte médio com atuação consistente e reconhecida. Busca burlar parte dos pontos problemáticos do segmento em que atua diferenciando seu produto e praticando preços competitivos, além de diversificar seu portfólio atendendo diferentes perfis entre o segmento de média renda.

Entretanto, apesar do portfólio minimamente diversificado, possui risco concentrado tanto no segmento em que atua quanto na região em que compete. Como próximos passos caberia estudar possibilidades para diversificar esses riscos considerando ainda seu recente aporte financeiro para novos empreendimentos e as metas de crescimento que a empresa busca atingir nos próximos anos.