

9. Gestão de Parâmetros

Neste capítulo, você aprenderá a configurar a Gestão de Parâmetros no Dommus Vende. Entenda como o sistema utiliza uma estrutura em cascata para aplicar regras de segurança, definir riscos e parametrizar as diretrizes que controlam o comportamento dos seus empreendimentos.

Você verá nesta seção:

- Como funciona a lógica de aplicação de parâmetros em cascata.
- Configuração e definição dos parâmetros específicos por empreendimento.
- Alinhamento de regras de segurança e conformidade do sistema.

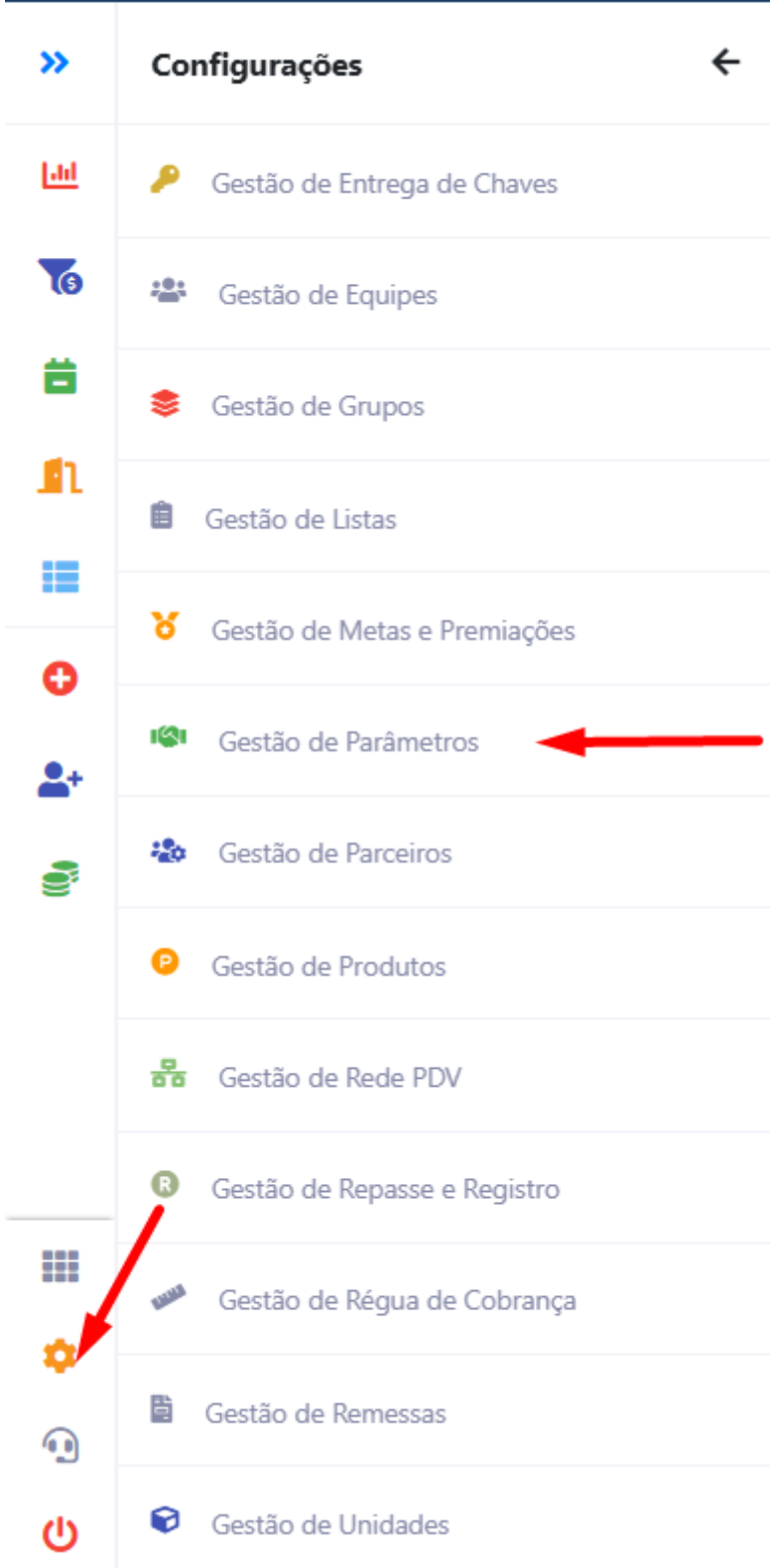
- 9.1 Configurando o Parâmetro do Empreendimento
- 9.1.1. Glossário de Termos: Parâmetros de Negociação

9.1 Configurando o Parâmetro do Empreendimento

O sistema Dommus utiliza uma estrutura em cascata para aplicar regras de segurança. Os **Riscos** definem as alçadas de aprovação, os **Parâmetros** definem as regras financeiras, e o **Grupo** serve como o "pacote" que entrega todas essas definições ao **Empreendimento**.

Como acessar

Todo o gerenciamento desta estrutura é feito em: **Configurações > Gestão de Parâmetros**



Passo 1: Configuração de Riscos (Sub-aba)

Antes de tudo, definem-se as "travas" de segurança na sub-aba **Níveis de Risco**.

DOMMUS | VENDAS

Olá Gestor Comercial

Gestão de Parâmetros

NOVO PARÂMETRO NOVO RISCO CLONAR PARÂMETRO

Parametros de Negociação Configuração de Riscos

Código	Descrição	Permissão	Status	Ações
0000001	% DA ENTRADA SOBRE A UNIDADE - EMPREENDIMENTO MODELO	% DA ENTRADA SOBRE A UNIDADE	ATIVO	
0000003	% DO PÓS-CHAVE SOBRE O VALOR DA UNIDADE	% DO PÓS-CHAVES SOBRE O VALOR DA UNIDADE	ATIVO	
0000004	% DA RENDA DOS PROPONENTES	% DE RENDA FORMAL PRÉ-CHAVES	ATIVO	
0000005	% DA RENDA DO PROPONENTE	% DE RENDA FORMAL PÓS-CHAVES	ATIVO	
0000006	% RENDA DOS PROPOENTES	% DE RENDA INFORMAL PRÉ-CHAVES	ATIVO	
0000007	% RENDA DOS PROPONENTES	% DE RENDA INFORMAL PÓS-CHAVES	ATIVO	
0000008	PARÂMETROS EMPREENDIMENTO MODELO (VERIFICAÇÃO 1 E 2) EX. MINIMA DE 24 MAXIMA DE 50%	EX. EXIBIR 17,42%	ATIVO	

- **O que é definido aqui:** Percentuais de entrada sobre o valor de venda, comprometimento de renda dos proponentes, limites de desconto e percentual de saldo pós-chaves.

Cadastrar Risco

Descrição:
% DE RENDA FORMAL PÓS-CHAVES - EMPREENDIMENTO TESTE

Verificação:
% DA ENTRADA SOBRE A UNIDADE

Subverificação:
--- SELECIONE ---

Nível Risco:	Permissão:	Percentual Min Máx:	Exige Avalista Qtde. Exigidos:	Situação:
PRÉ-APROVADO	PRÉ-APROVADO	0,00 30	NÃO 0	ATIVO
MÉDIO	CONDIÇÃO ESPECIAL	30,01 70	NÃO 0	ATIVO
ALTO	BLOQUEADO	70,01 100,00	NÃO 0	ATIVO

Reiniciar config. Excluir última Nova verific

Fechar Cadas

- **Alçadas de Aprovação:** Para cada regra, você define quem tem o poder de liberar a venda:
 - **Alçada 1:** Sistema (Automático).
 - **Alçada 2:** Gestor Comercial (Exemplo).
 - **Alçada 3:** Gestor Geral/Diretoria.
 - **Alçada 4:** Bloqueio Total.

Gestão de Parâmetros

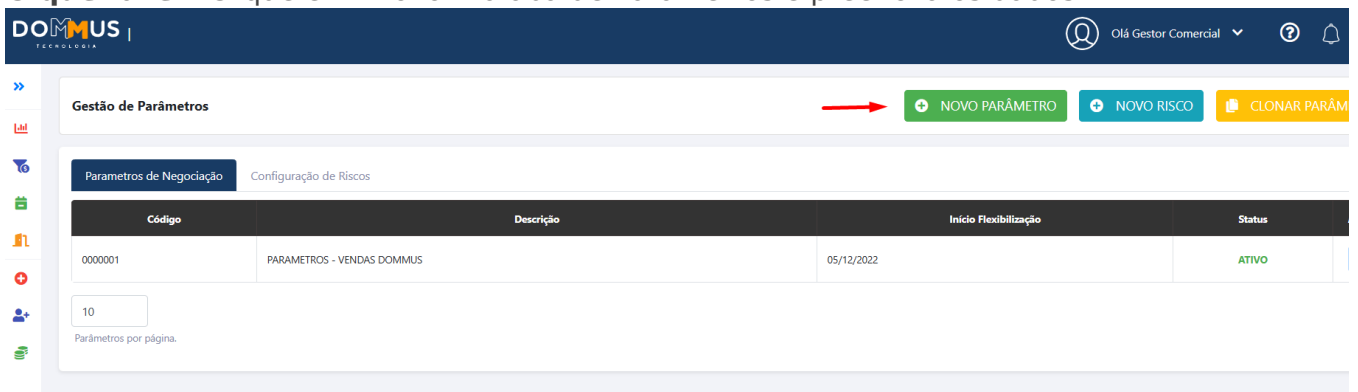
Parametros de Negociação | Configuração de Riscos

Código	Descrição	Permissão	Status	Ações
0000001	% DA ENTRADA SOBRE A UNIDADE - EMPREENDIMENTO MODELO	% DA ENTRADA SOBRE A UNIDADE	ATIVO	Editar, Risco Alçada, Remover
0000003	% DO PÓS CHAVE SOBRE O VALOR DA UNIDADE	% DO PÓS-CHAVES SOBRE O VALOR DA UNIDADE		
0000004	% DA RENDA DOS PROPONENTES	% DE RENDA FORMAL PRÉ-CHAVES		
0000005	% DA RENDA DO PROPONENTE	% DE RENDA FORMAL PÓS-CHAVES	ATIVO	

Criação dos Parâmetros (Regras Financeiras)

Aqui você configura os limites operacionais de venda.

- **O que fazer:** Clique em "Novo" na aba de Parâmetros e preencha os dados.



- **Objetivo:** Definir o "teto" de normalidade, incluindo:
 - **Flexibilização:** Prazo máximo (meses) para pagamento.
 - **Sinais e Mensais:** Valores mínimos e datas de vencimento.
 - **Juros e Índices:** Definições de VPL e taxas de atratividade.

DOMMUS | VENDA

Cadastrar Parâmetro

Dados do Parâmetro | Tipo Negociação | Níveis de Risco

Descrição: * PARAMETRO TESTE

Referência Percentual Sinal: * SOBRE VALOR UNIDADE

Valor e Tipo do Sinal Mínimo: * 10,00 %

Qtd Parcelas Sinal: * 1

Mensal Início Máximo: *

Valor e Tipo da Intermediária Máxima Pré: * 0,00 R\$

Valor e Tipo da Chaves Máxima: * 0,00 R\$

Verificar Valor Sinal Entrada: * SIM

Faixa Entrada de: 0,00

Faixa Entrada até: * 999.999,99

Sinal Início Mínimo:

Sinal Início Máximo: * 1

Valor Mensal Máximo Pré: 0,00

Valor Mensal Máximo Pós: 0,00

Mensal Carência Inter Parcelas: *

Valor e Tipo da Intermediária Máxima Pós: * 0,00 R\$

Coincidir Mensal / Chaves: * SIM

Verificar Valor Comissão Entrada: * NÃO

Início da Flexibilização: 20/04/2026

Juros VPL:

Distribuição Mínima Entrada:

Coincidir Sinal / Mensal: * SIM

Qtd Parcelas Intermediárias:

Coincidir Chaves / Intermediária: * SIM

Mensal Início Mínimo:

Data no Valor Futuro: *

Passo 2: Vincular Riscos ao Parâmetro

Com os riscos criados, você deve associá-los a um parâmetro financeiro específico na aba **Níveis de Risco** dentro do cadastro de parâmetros.

- **Ação:** No formulário de "Cadastrar Parâmetro", a terceira aba permite selecionar quais regras de risco criadas anteriormente serão aplicadas àquele conjunto de regras financeiras.
- **Importância:** Sem esse vínculo, o parâmetro financeiro (ex: 36 meses de flexibilização) não saberá quem deve aprovar caso o prazo seja excedido.

Gestão de Parâmetros

NOVO PARÂMETRO NOVO RISCO CLONAR PARÂMETRO

Parametros de Negociação Configuração de Riscos

Código	Descrição	Início Flexibilização	Status	Ações
0000001	PARAMETROS - VENDAS DOMMUS	05/12/2022	ATI	Editar Remover

10

Atualizar Parâmetro

Dados do Parâmetro Tipo Negociação **Níveis de Risco**

FLEXIBILIZAÇÃO: 0000002 - PARAMETROS VENDAS DOMMUS(Verificacao 1, Flex. minima de 48,maxima

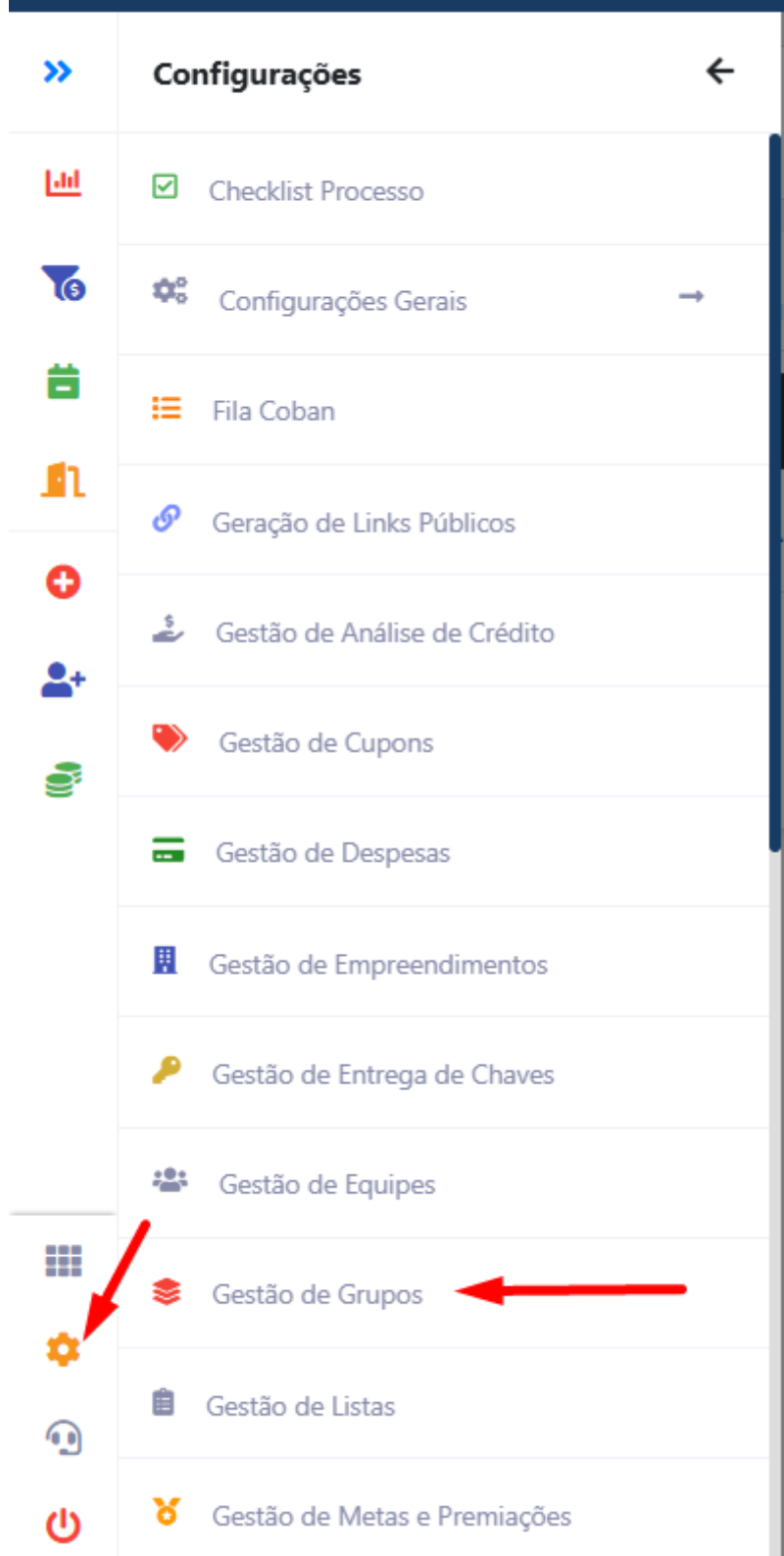
% DA ENTRADA SOBRE A UNIDADE: 0000001 - RISCO INICIAL

Fechar Salvar

Passo 3: Vincular Parâmetro ao Grupo

O sistema não vincula parâmetros individuais diretamente aos empreendimentos. Eles precisam estar organizados em um **Grupo de Parâmetros**.

- **Fluxo:** Na tela de Gestão de Grupos, você cria um Grupo (ex: "Grupo Padrão Lançamentos") e adiciona a ele todos os parâmetros (regras de sinal, mensais, etc.) que deseja utilizar.



Passo 4: Vincular Grupo ao Empreendimento

Esta é a etapa final que faz as regras "refletirem" na ponta para o vendedor.

- **Caminho:** Configurações > Gestão de Grupos > Selecione ou Crie um Grupo > Vincule o empreendimento

Cadastrar Grupo

Dados do Grupo | Parâmetros Negociação | Parâmetros Negociação - Simulador | Produtos Adicionais | Registro Despesas

Nome:

Empreendimento: Selecionado 2 de 15

Situação:

Pesquisar

Todos

- ✓ DOMMUS CONECTA
- ✓ DOMMUS PROSPECTA

Fechar Cadast

GRUPO VENDAS DOMMUS

ATIVO

- **Ação:** Selecione o **Empreendimento** desejado e posteriormente, na aba '**Parâmetros Negociação**' selecione o parâmetro desejado.

Cadastrar Grupo

Dados do Grupo | **Parâmetros Negociação** | Parâmetros Negociação - Simulador | Produtos Adicionais | Registro Despesas

	Código	Descrição	Início Flexibilização	Flexibilização
<input checked="" type="checkbox"/>	0000001	PARAMETROS - VENDAS DOMMUS	05/12/2022	48 MESES

Parâmetros por página.

Fechar Cadast

- **Resultado:** A partir deste momento, qualquer proposta digitada para este empreendimento será validada pelas regras financeiras e de risco configuradas na origem.

Resumo da Estrutura Lógica

Para garantir que a documentação esteja clara, a hierarquia segue esta ordem:

1. **Riscos (Sub-aba):** Define *QUEM* aprova o que sair da regra.
2. **Parâmetros (Aba Principal):** Define *O QUE* é a regra financeira e recebe o vínculo do Risco.
3. **Grupo:** Reúne diversos parâmetros para facilitar a gestão.
4. **Empreendimento:** Recebe o Grupo e aplica as "travas" na negociação real.

Resultado Esperado

Ao concluir essa cadeia de vinculações, o sistema Dommus automatiza a conformidade comercial. Se uma venda estiver dentro dos Riscos e Parâmetros, ela é **Pré-Aprovada**; se sair da regra mas estiver na tolerância, vira **Condição Especial** para o gestor definido na alçada; se exceder a flexibilização máxima, é **Bloqueada**.

9.1.1. Glossário de Termos: Parâmetros de Negociação

1. Visão Geral

A tela de **Gestão de Parâmetros** é o coração do motor financeiro da plataforma comercial. Ela dita as regras, limites, carências e comportamentos matemáticos que os corretores e gestores devem seguir ao montar uma proposta de venda para uma unidade (imóvel).

Quando preenchidos, esses valores funcionam como travas de validação ou direcionadores de cálculo no momento da simulação da proposta.

2. Dicionário de Campos e Aplicação Prática

Configurações de Identificação e Faixas

- **Descrição:** Nome identificador do parâmetro (ex: *Parâmetro Padrão, Campanha de Black Friday*).
- **Faixa Entrada (De / Até):** Define a alçada de valor de imóvel que este parâmetro atende. Se uma unidade custa R\$ 500.000,00, o sistema buscará o parâmetro cuja faixa englobe esse valor.
- **Situação:** (Ativo / Inativo). Apenas parâmetros ativos são aplicados nas novas negociações.

Regras de Sinal e Entrada

- **Referência Percentual Sinal:** Define se o percentual mínimo exigido como sinal será calculado sobre o **Valor Total da Unidade** ou sobre o **Valor Total da Entrada**.
- **Valor e Tipo do Sinal Mínimo:** Estipula a quantia ou porcentagem mínima que o cliente deve pagar a título de sinal.
- **Sinal Início Mínimo / Máximo:** Define a janela permitida (em meses ou dias, conforme configuração de fluxo) para o vencimento da(s) parcela(s) de sinal.
- **Qtde Parcelas Sinal:** O número máximo de parcelas em que o valor do sinal pode ser diluído.
- **Verificar Valor Sinal Entrada:** Se SIM, o sistema valida se o sinal preenchido atende ao mínimo configurado antes de permitir o envio da proposta.

- **Considerar % entrada sobre unidade:** Se SIM, os cálculos e validações de percentual de entrada tomam como base o valor cheio do imóvel.

Regras de Mensais, Intermediárias e Chaves

- **Valor Mensal Máximo Pré / Pós:** Teto financeiro permitido para as parcelas mensais antes (Pré) e depois (Pós) da entrega das chaves. Se estiver com ícone de bloqueio, significa que não há limite máximo travado por valor fixo.
- **Mensal Início Mínimo / Máximo:** Prazo limite para o início e término da série de parcelas mensais (ex: de 1 a 45 meses).
- **Mensal Carência Inter Parcelas:** Define o intervalo de meses obrigatório ou permitido entre o vencimento de uma mensal e outra (geralmente definido como 1 para mensais consecutivas, ou mais em casos específicos).
- **Coincidir Sinal / Mensal:** Se NÃO, o sistema impede que uma parcela mensal vença no mesmo mês de uma parcela de sinal.
- **Qtde Parcelas Intermediárias:** Quantidade permitida de parcelas reforço (semestrais, anuais).
- **Valor e Tipo da Intermediária Máxima Pré / Pós:** Teto monetário ou percentual para as parcelas intermediárias.
- **Coincidir Mensal / Intermediária / Chaves:** Define se o cliente pode ou não ter boletos de naturezas diferentes (ex: uma mensal e uma intermediária) vencendo no mesmo mês.
- **Valor e Tipo da Chaves Máxima:** Limite de valor para a parcela única de entrega das chaves.

Regras Financeiras, VPL e Amortização

- **Juros VPL:** Taxa utilizada para trazer os fluxos futuros a Valor Presente Líquido, permitindo comparar propostas com cronogramas de pagamento diferentes.
- **Data no Valor Futuro:** Define se o cálculo do valor futuro considera o **Vencimento Real de cada Parcela** ou a **Data Prevista de Chaves**.
- **Taxa Mínima de Atratividade (Pré / Pós Chaves):** Define o percentual mínimo de rentabilidade esperado para o fluxo de recebimentos em cada período do contrato.
- **Índice Pré-Fixado Pré / Pós:** Taxas de juros fixas embutidas diretamente no contrato antes e depois da entrega das chaves, independentemente de índices de correção externa (como INCC ou IGPM).
- **Permite Escolha de Sistema de Amortização?:** Se SIM, libera para o usuário escolher entre modalidades como Tabela Price ou SAC durante a montagem da proposta.

Permissões, Travas e Exceções

- **Permite valor excedente:** Determina se a proposta pode ultrapassar o valor total de tabela da unidade (ex: inclusão de benfeitorias ou juros prévios).

- **Permite alteração/correção de Recursos Bancários:** Controla se a parcela que será financiada via banco pode ter suas condições de correção alteradas pelo operador da venda.
 - **Os valores podem exceder a análise de crédito?:** Se SIM, o sistema aceita a digitação de propostas cujas parcelas comprometam uma fatia da renda do cliente maior do que a aprovada no score de crédito (geralmente gerando uma alçada de aprovação superior).
 - **Permite vencimento retroativo / Permitir editar qtde de parcelas:** Travas de segurança para evitar que propostas sejam geradas com datas passadas ou prazos fora do padrão do empreendimento.
 - **Trava valores parâmetro:** Se SIM, o corretor não pode flexibilizar nenhuma das regras acima; a proposta deve seguir estritamente o modelo do espelho de vendas.
-

3. Detalhamento: Tipos de Distribuição de Juros Pré-Fixados

Este campo define a **fórmula matemática** e o **comportamento do saldo devedor** quando são aplicados juros pré-fixados na tabela de pagamento. Segue o desdobramento de cada opção do menu seletor:

A. Price - Cálculo por série

Aplica o modelo tradicional da **Tabela Price (Sistema Francês de Amortização)** de forma isolada para cada grupo/série de parcelas (mensais, intermediárias, etc.). As parcelas daquela série específica nascem com valores iguais e fixos, onde a composição de juros decresce e a de amortização cresce ao longo do tempo dentro da própria série.

B. Progressivo - Não redistribuir

Os juros incidem sobre o saldo devedor de forma linear e progressiva ao longo do tempo. Se o cliente atrasar ou dilatar o prazo, o juros acumula na respectiva parcela sem que o sistema faça o recálculo (redistribuição) do impacto disso nas parcelas seguintes. Cada linha de vencimento responde estritamente pelo seu tempo de decorrência.

C. Reajusta todas as parcelas e equaliza apenas o valor das mensais entre si

O sistema calcula o impacto dos juros pré-fixados sobre o saldo devedor total (incluindo chaves e intermediárias), mas no momento de recalcular o valor das parcelas para que fiquem uniformes, ele **só altera e equaliza as parcelas mensais**. As intermediárias e chaves recebem o reajuste de juros, mas podem ficar com valores desalinhados em relação às mensais.

D. Reajusta todas as parcelas e equaliza o valor total entre as mensais

Similar ao anterior, porém toda a carga de juros calculada sobre o plano de pagamento é somada e **embutida/diluída integralmente no montante das mensais**, de modo que o valor final das

parcelas mensais seja idêntico entre si, absorvendo o impacto financeiro do plano de forma homogênea.

E. Reajusta apenas as mensais e equaliza suas parcelas

Isola completamente as parcelas intermediárias e de chaves da incidência de juros pré-fixados. Os juros configurados vão incidir **única e exclusivamente sobre o saldo alocado nas mensais**, gerando uma série Price ou uniforme apenas para este grupo de parcelas.

F. Price - Cobra juros mensais sobre saldo acumulado em todas as parcelas

Aplica a matemática Price considerando o Saldo Devedor Total Consolidado do contrato a cada mês. Como as parcelas intermediárias e chaves "jogam" a amortização para o futuro, o saldo devedor acumulado permanece alto por mais tempo, gerando um volume de juros significativamente maior que é rateado no fluxo.

G. Price - Cobra juros sobre todas as parcelas e equaliza entre as mensais

O cálculo Price é rodado sobre todo o plano de pagamento para apurar o juro devido, mas a equalização (o ato de tornar as parcelas de mesmo valor) é aplicada estritamente sobre a série de parcelas mensais.

H. Price - Cobra juros apenas sobre valor das mensais e as equaliza

Diferente do item "F", aqui o cálculo da Tabela Price ignora o saldo das intermediárias/chaves para fins de juros. Ele pega o montante total alocado nas mensais, calcula a taxa Price contratada sobre esse subtotal e gera parcelas mensais perfeitamente equalizadas.

I. Price - Com juros compostos sobre parcelas intermediárias

Além da capitalização normal do saldo, as parcelas intermediárias sofrem a incidência de **juros compostos** ($M=P(1+i)^n$) com base no número de meses que elas passam "acumulando" poeira financeira até o seu vencimento. Isso encarece consideravelmente os reforços.

J. Price - Com juros compostos de incidência diária sobre parcelas intermediárias

Possui a mesma lógica do item anterior, porém a capitalização dos juros compostos não é contada mês a mês, mas sim calculada utilizando **pro-rata die (taxa diária equivalente)**. Utilizado para alta precisão financeira quando os vencimentos não caem exatamente em períodos fechados de 30 dias.

K. Price - Com juros compostos sobre intermediárias pré-chaves distribuídos no saldo pós-chaves

Uma engenharia financeira específica: os juros compostos gerados pelas parcelas intermediárias do período de obras (Pré-Chaves) não são cobrados diretamente nelas. Esse custo financeiro é "recalculado" e jogado para frente, sendo **diluído e cobrado dentro do saldo devedor do período Pós-Chaves** (geralmente junto ao financiamento ou mensais pós-obras).

L. SACOC - Com juros compostos e reajuste anual acumulado no aniversário

Aplica o sistema **SACOC (Sistema de Amortização Constante com Juros Compostos)**, onde há uma curva específica de evolução das parcelas. Os juros são compostos e o saldo sofre uma repactuação/reajuste acumulado especificamente a cada 12 meses (no aniversário do contrato), recalculando o valor da prestação para o ciclo seguinte.