

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO – LINHA DE FORMAÇÃO ESPECÍFICA EM
ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

DANIELI KISSEL

**ANALISE PARA VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA CONSTRUTORA
VOLTADA PARA REFORMA E AMPLIAÇÃO DE PEQUENO E MÉDIO PORTE NA
CIDADE DE COCAL DO SUL- SC**

CRICIÚMA

2014

DANIELI KISSEL

**ANALISE PARA VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA CONSTRUTORA
VOLTADA PARA REFORMA E AMPLIAÇÃO DE PEQUENO E MÉDIO PORTE NA
CIDADE DE COCAL DO SUL- SC**

Monografia apresentada ao curso de administração com linha específica em administração de empresas da universidade do extremo sul catarinense – UNESC, para cumprimento da disciplina projetada de trabalho de conclusão curso.

CRICIÚMA

2014

DANIELI KISSEL

**ANALISE PARA VIABILIDADE DE ABERTURA DE UMA CONSTRUTORA
VOLTADA PARA REFORMA E AMPLIAÇÃO DE PEQUENO E MÉDIO PORTE NA
CIDADE DE COCAL DO SUL- SC**

Monografia apresentado ao curso de administração com linha específica em administração de empresas da universidade do extremo sul catarinense – UNESC, para cumprimento da disciplina projeto de trabalho de conclusão curso.

ORIENTADOR: Professor João batista da silva

Criciúma, 25 de Junho de 2014.

João batista da silva

CRICIÚMA

2014

DEDICATÓRIA

Dedico a minha família, por sua capacidade de acreditar e investir em mim, Mãe, seu cuidado e dedicação que me deram em alguns momentos, a esperança para seguir. Pai, sua presença significou segurança e certeza de que não estou sozinho nessa caminhada, para o meu querido namorado que é a pessoa com quem amo partilhar a vida. Obrigado pelo carinho, a paciência e por sua capacidade de me trazer paz.

AGRADECIMENTO

Agradeço ao meu professor orientador João Batista da Silva que teve paciência e que me ajudou a concluir este trabalho, agradeço também aos demais professores que durante todo o curso compartilharam seus conhecimentos.

"A esperança tem duas filhas lindas, a indignação e a coragem. A indignação nos ensina a não aceitar as coisas como estão; a coragem, a mudá-las."

Santo Agostinho

RESUMO

KISSEL, Danieli. **Análise para viabilidade de abertura de uma construtora voltada para reforma e ampliação de pequeno e médio porte na cidade de Cocal do Sul-SC.** 2014. 54 páginas. Monografia do curso de administração – Linha de formação específica em Administração de empresas, da universidade do extremo sul catarinense- UNESC.

Este trabalho se caracteriza por um estudo de viabilidade para a implantação de uma construtora voltada para reforma e ampliação de pequeno e médio porte no Município de Cocal do Sul/SC, quanto aos fins, a pesquisa foi definida como descritiva e quanto aos meios, de campo onde os dados foram coletados por meio de questionários fechados e estruturados, com entrevistas focadas no tema. Com o resultado da pesquisa pode ser identificado o perfil dos consumidores em potencial, mostrando assim um público de meia idade com uma renda mensal de mil e quinhentos a dois mil e novecentos reais e que estariam interessados em principalmente por pequenas reformas em suas casas, todas as perguntas do questionário foram realizadas para que se pudesse finalizar o estudo com a constatação da viabilidade do projeto.

Palavras-chaves: Plano de negócio. Administrador. Empreendedorismo.

LISTA DE FIGURA

Figura 1: Gênero	32
Figura 2: Idade dos entrevistados	33
Figura 3: Renda.....	34
Figura 4: Você reside na cidade de Cocal do Sul.....	35
Figura 5: Sua residência e própria ou alugada.....	36
Figura 6: A casa em que você reside precisa de algum tipo de reforma ou de uma ampliação	37
Figura 7: Qual o porte da reforma ou ampliação que você gostaria	38
Figura 8: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul–Preço.....	40
Figura 9: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Produtos.....	41
Figura 10: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Variedades.....	42
Figura 11: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Serviços	43
Figura 12: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Geral	44
Figura 13: A imagem das construtoras de Cocal do Sul.....	45
Figura 14: Qual o principal motivo foi impedimento para que a reforma ou ampliação da sua casa não aconteceu.....	46

LISTA DE TABELA

Tabela 1: Gênero.....	32
Tabela 2: Idade.....	33
Tabela 3: Sua renda mensal aproximada – Salário Mínimo	34
Tabela 4: Você reside na cidade de Cocal do Sul.....	35
Tabela 5: Sua residência e própria ou alugada	36
Tabela 6: A casa em que você reside precisa de algum tipo de reforma ou ampliação	37
Tabela 7: Qual o porte da reforma ou ampliação que você gostaria	38
Tabela 8: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal Do Sul. Frequência absoluta	39
Tabela 9: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul. Frequência relativa.....	39
Tabela 10: A Imagem das construtoras de Cocal do Sul.....	45
Tabela 11: Qual o principal motivo foi impedimento para que a reforma ou ampliação da sua casa não aconteceu.....	46

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Referencial teórico da pesquisa bibliográfica	29
Quadro 2: Formula do calculo da amostragem	30

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 SITUAÇÃO DO PROBLEMA.....	13
1.2 OBJETIVO.....	13
1.2.1 Objetivo Geral	13
1.2.2 Objetivos Específicos	13
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
2.1 PLANO DE NEGÓCIO	15
2.2 ECONOMIA DO PAIS	15
2.2.1 Economia Catarinense	17
2.2.2 História de Cocal do Sul	19
2.3 ADMINISTRADORES.....	20
2.4 EMPREENDEDORISMO.....	22
2.4.1 Características de Empreendedores	23
2.4.2 Empreendedorismos no Brasil	24
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	27
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	27
3.2 DEFINIÇÃO DA POPULAÇÃO-ALVO.....	29
3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS	30
3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS.....	31
4 RESULTADO DA PESQUISA	32
4.1 GÊNERO.....	32
4.2 IDADE DOS ENTREVISTADOS	33
4.3 RENDA DOS ENTREVISTADOS.....	34
4.4 CIDADES EM QUE RESIDEM OS ENTREVISTADOS.....	35
4.5 RESIDÊNCIA DOS ENTREVISTADOS.....	36

4.6 NECESSIDADE DE AMPLIAÇÃO.....	37
4.7 PORTE DA REFORMA OU AMPLIAÇÃO.....	38
4.8 GRAU DE SATISFAÇÃO	39
4.9 IMAGEM DAS CONSTRUTORAS	44
4.10 MOTIVO DE IMPEDIMENTO.....	46
5 CONCLUSÃO	47
REFERÊNCIA	49
APÊNDICE.....	53

1 INTRODUÇÃO

De acordo com Dolabela (2003), o plano de negócios é uma das ferramentas essenciais para a gestão adequada de um negócio.

O plano de negócio é um estudo prévio que irá avaliar as vantagens e desvantagens de se abrir um negócio e sua viabilidade, também serve para antecipar possíveis dificuldades, diminuir riscos e aumentar a possibilidade de sucesso, permitir maior conhecimento do negócio a ser implantado, organizar melhor as ideias, e também permitir testá-las sem o risco de perder dinheiro, neste sentido o plano de negócio é um instrumento de grande importância para qualquer empreendedor que queira abrir um negócio próprio.

Este trabalho tem como proposta a viabilidade de abertura de um empreendimento no ramo da construção civil na cidade de Cocal do Sul-SC, na análise serão feitas pesquisas de valores de investimentos e os custos fixos e variáveis para realização e implantação do negócio. Segundo empresários participantes da pesquisa realizada pela FIESC no primeiro trimestre de 2013 revelam estar confiante em relação aos negócios para 2013, o otimismo foi manifestado por 80% dos entrevistados, salto significativo em relação a 2012 onde 70% dos entrevistados disseram estar confiantes. Vários fatores inter-relacionados contribuirão para tornar as expectativas para 2013 positivas, segundo os empresários ouvidos na pesquisa da FIESC (FIESC,2013). O aumento da renda da população, por exemplo, que tem como consequência a entrada das classes mais baixas no mercado consumidor. Também contribuem para a visão positiva dos empresários consultados, a taxa de desemprego em baixa, a previsão de melhora na construção civil, mesmo que em níveis moderados, a redução no preço da energia, a safra agrícola em elevação. Em outra pesquisa feita pela FIESC sobre o programa de incentivo oferecido pelo governo estadual, PRODEC. A proporção de indústrias investidoras que pretendem utilizar o benefício do PRODEC em 2013 é de 30%, superior aos 22% que pretendiam utilizá-lo em 2012. O programa de desenvolvimento da empresa catarinense – PRODEC tem como finalidade conceder incentivo à implantação ou expansão de empreendimentos industriais e comerciais que escolham produzir e gerar emprego e renda em Santa Catarina.

Como pode ser analisado os dados das pesquisas do FIESC a projeção de crescimento do estado de Santa Catarina em 2013 e nos anos seguintes e

incentivadora, pois o mercado consumidor está crescendo com as novas vagas de emprego, e os incentivos cada vez maior do governo em proporcionar incentivos tanto para quem deseja morar em sua casa própria com linhas de financiamento mais acessíveis, com juros mais baixos e maior tempo para serem pagos, criando assim oportunidades também para quem deseja investir e abrir o seu próprio negócio (FIESC,2013).

1.1 SITUAÇÃO DO PROBLEMA

A casa própria é o sonho de consumo dos brasileiros de todas as classes sociais, porém, segundo uma pesquisa do IBGE, existe no Brasil um déficit habitacional de milhões de moradias, levando em consideração o crescimento demográfico que demanda mais moradias, o mercado civil torna-se ainda mais forte com as linhas de crédito imobiliário que também é incentivado pelo governo federal (IBGE, 2013).

De acordo com o proposto plano de negócio a ser desenvolvido, quais os aspectos que determinam a viabilidade de implantação de uma construtora na cidade de Cocal do Sul-SC?

1.2 OBJETIVO

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral do trabalho será estudar a viabilidade por necessidade de implantação de uma construtora na cidade de Cocal do Sul-SC.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Estudar o mercado local onde será inserida;
- Identificar o perfil dos clientes;
- Verificar a viabilidade do projeto;

1.3 JUSTIFICATIVA

O trabalho tem como propósito estudar a viabilidade e os potenciais para que possa ser encontrado as melhores ações dentro do plano de negócio a ser implantado. O presente estudo é importante porque o município de Cocal do Sul encontra-se em momento de expansão econômica que no início quando fundado tinha como base econômica a atividade agrícola, e hoje destacar-se em ramos da indústria e prestação de serviços.

Observando o cenário atual da cidade, verificou-se que existem poucas construtoras na cidade, as que têm são de pequeno porte, essas construtoras não oferecem variedade de produtos, não possuem planejamento de marketing e nem estratégias de negócio definidas, com isso a população vê-se obrigada a procurar nas cidades vizinhas, onde conseguem encontrar maior variedade de preços e serviços.

Os aspectos que determinam a viabilidade da abertura de uma construtora na região de Cocal do Sul, principalmente pela necessidade e as oportunidades que a população tem em conquistar a casa própria, um sonho da maioria dos brasileiros incentivados de várias formas. Para o acadêmico é importante, pois, permite colocar em prática os conhecimentos adquiridos no curso, assim transformando conhecimento teórico.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo tem como proposta o desenvolvimento da fundamentação teórica para o desenvolvimento do trabalho.

2.1 PLANO DE NEGÓCIO

Este trabalho inicialmente estuda a situação da economia brasileira, catarinense e do sul de Santa Catarina para uma possível implantação de uma construtora na região. Para analisar a viabilidade do negócio será necessário o conhecimento do ambiente e das técnicas administrativas estudadas em sala de aula.

“Não há nenhuma maneira universalmente correta de elaborar um plano. Cada planejador tem o seu esquema favorito para implementar o processo de planejamento, e cada um reconhece que o processo de redigir o plano é que é fundamental. Mas o planejador sabe que uma uniformidade no feitio de qualquer plano torna o processo de planejamento mais fácil para todos os envolvidos[...]” (PARSON, 1988, p35).

O plano de negócios é projetado para a empresa, na qual todas as questões serão melhores estudadas, compreendidas e dominadas, para que seja tomada as melhores decisões no futuro. Um plano de negócios pode ser entendido como um conjunto de respostas que define o produto ou serviço a ser comercializado, o formato de empresa mais adequado, o modelo de operação da empresa que viabilize a disponibilização desses produtos ou serviços e os conhecimentos, as habilidades e atitudes que os responsáveis pela empresa deverão possuir e desenvolver. (BECO COM SAIDA, 2013).

2.2 ECONOMIA DO PAÍS

Abaixo descrito um pouco da história do nosso País, bem como sua economia.

“É precisamente a história econômica quem vai orientar a seleção de um conjunto finito de fatos e servirá para cingir um subconjunto destes. Desse modo, os fatos ou dados representam apenas o início da investigação” (BÉRNI, 1947, p25).

Segundo dados do IBGE (2013) o Brasil teve um crescimento nominal de 9,0% em julho de 2013, em relação ao mesmo mês de 2012, superando as taxas de junho (8,8%) e maio (7,6%). De acordo com o Sistema de Expectativas de Mercado do Banco Central, a expectativa para o PIB brasileiro em 2013 é fechar com uma alta de 2,35% sobre 2012. Já a inflação (IPCA) deve encerrar 2013 em 5,82%. A taxa básica de juros (Selic), por sua vez, deve fechar 2013 e 2014 em 9,75% a.a., subindo ainda mais em 2015, enquanto a taxa de câmbio tende a oscilar entre R\$ 2,36 e R\$ 2,50 por dólar, de dezembro de 2013 a dezembro de 2017, acima dos patamares registrados no início deste ano. (SEBRAE, 2013). No Brasil, a produção industrial caiu 2% em julho de 2013 comparando com o mês anterior. Porém, na comparação igual ao mês do ano anterior (2012), o setor industrial avançou 2%. Esses dados apontam para uma expansão modesta da produção industrial brasileira. Na comparação de 12 meses, a produção de Bens de Capital (máquinas e equipamentos) continua apresentando o melhor desempenho relativo. Não obstante isso, o Banco Central do Brasil voltou a elevar a taxa básica de juros (Selic), que passou para 9% a.a. Em paralelo, verificou-se queda da inflação medida pelo IPCA-15, que acumulou 6,15% a.a., nos últimos 12 meses terminados em agosto. (SEBRAE, 2013).

Segundo relatório da pesquisa feita pelo SEBRAE no mês de agosto de 2013, o índice de confiança dos pequenos negócios (ICPN) de agosto de 2013 (=120) apresentou expansão de 6 pontos em relação a julho e de agosto 2012. Em agosto de 2013, o nível de confiança mais alto foi encontrado entre as empresas de pequeno porte (EPP) (ICPN=122), no setor da construção (ICPN=122) da região Nordeste (ICPN=124). Em relação a agosto 2012, a região Sul apresentou maior avanço (5 pontos no ICPN). Para maior parte das empresas de Construção Civil e Serviços, o faturamento, em julho de 2013, manteve-se estável. Destaque para as Empresa de Pequeno Porte, pois 47% delas registram aumento no faturamento em Julho. Em termos setoriais, Comércio e Construção têm as maiores expectativas em relação ao faturamento para os próximos meses. Entre os portes, as expectativas em relação ao aumento do faturamento são maiores para o micro empreendedor individual (74%). Segundo Costa (2011) "Cabe ressaltar que as funções empresariais são mantidas na economia moderna. Seu papel, contudo, é alterado".

2.2.1 Economia Catarinense

Santa Catarina - denominação dada por Sebastião Caboto, em 1526 - estava povoada pelos tupis-guaranis, pois nessa época já se havia dado a grande migração tupi pela zona litorânea. Depois que o território catarinense foi desmembrado da Capitania de São Paulo - o que se deu em 11 de agosto de 1738 - a Metrópole reconheceu a conveniência de fortificar a ilha de Santa Catarina e tratar do seu povoamento. Para encarregar-se dessa missão foi designado o Brigadeiro José da Silva Paes, em 1739. Homem culto e de grande capacidade, deu logo início à construção da Casa do Governo, da Matriz e de quatro fortalezas que defendessem a vila. Quanto ao povoamento, em 1748, chegaram os primeiros casais açorianos, destinados à vida agrícola. Mais tarde no governo de Hercílio Luz, Desterro recebeu a denominação de Florianópolis, em homenagem a Floriano Peixoto, através da Lei estadual nº 111, de 1º de outubro de 1894 (IBGE, 2013). No ano de 2012 com a crise internacional afetou diversos países. No caso do Brasil, diversas ações implementadas pelo governo com o objetivo de estimular a produção industrial não surtiram os efeitos esperados. O PIB do país cresceu apenas 0,9% em relação a 2011, sendo que das atividades que o compõem, a indústria de transformação apresentou a maior queda, de 2,5%. Em Santa Catarina não foi diferente. Embora vários indicadores tenham apresentado crescimento, o desempenho da indústria estadual ficou abaixo do esperado, principalmente em termos de produção e comércio internacional.

O índice de Atividade, medido pelo Banco Central do Brasil e que engloba os setores agropecuários, indústria, comércio e serviços, registrou crescimento de 1,0% para Santa Catarina em 2012, contra 1,4% no ano anterior. E segundo o IBGE, a indústria de transformação estadual registrou queda de produção de 2,9 % no ano. O alento veio com a geração de empregos, com um crescimento de 2,3%, o que representou mais 15 mil postos de trabalho na indústria de transformação catarinense. Também as vendas industriais apresentaram avanço em termos reais em 2012, com crescimento de 7%. As vendas de estoques, a incorporação de produtos importados, a agregação de valores os incentivos concedidos pelo governo apresentaram reflexos positivos no faturamento das indústrias do Estado (FIESC, 2012). Santa Catarina possui um importante parque industrial, ocupando posição de destaque no Brasil. A População de Santa Catarina é de 421.240 mil habitantes. A

participação da região no PIB estadual é de 7%. (IBGE, 2013). A indústria de transformação catarinense é a quarta do país em quantidade de empresas e a quinta em número de trabalhadores. Os segmentos de artigos do vestuário e alimentar são os que mais empregam, seguindo-se o de artigos têxteis. O PIB catarinense é o sétimo do Brasil, registrando, em 2010, R\$ 152,5 bilhões. O setor secundário participa com 34,1%, o terciário com 59,2% e o primário com 6,7%. Dentro do setor secundário, a participação da indústria de transformação é de 22,5% e a da construção civil é de 5,7% (IBGE, 2013). Santa Catarina é o segundo estado com maior participação da indústria de transformação no PIB. (FIESC, 2013). Segundo pesquisa realizada pela FIESC a cifra de R\$ 3 bilhões foi o montante que as indústrias catarinenses pretendem investir até 2015 em Santa Catarina. E desse total, até se concretizar provavelmente o valor será maior, pois muitas empresas, na época da pesquisa – entre janeiro e março de 2013 – ainda não possuíam informações dos valores de investimentos para 2014 e 2015. Nos planos das empresas, 81% do total a ser investido ficarão em Santa Catarina, que em valores, daria um montante de R\$ 1,8 bilhão aplicado em 2013. Segundo a Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (ADEMI, 2012) diversos fatores vêm contribuindo para o aquecimento e para o bom momento vivido pelo mercado imobiliário nacional. Um dos principais fatores é a desburocratização do crédito imobiliária, que até 2006 era muito difícil de obter, pois seu nível de exigência era muito rigorosa em relação à comprovação de renda, o que nos últimos anos vem sendo simplificado, ampliando assim a possibilidade de trabalhadores autônomos ou que tenha uma renda mais inferior consiga ser beneficiado com os financiamentos. Outro fator é a tendência à queda dos juros de financiamento da casa própria que hoje pode ser encontrado a 4,5% ao ano uma vitória em tendo em vista que historicamente sempre foram de 12% ao ano, isso significa uma redução considerável da prestação e um aumento no valor total financiado, dentre outros ainda contamos com a estabilidade da moeda, isto fez com que os investidores estrangeiros tenham mais confiança no mercado imobiliário brasileiro e passem a empregar mais capitais no setor, e as grandes construtoras, imobiliárias e incorporadoras se modernizaram.

Assim como o grande crescimento do mercado imobiliário corporativo presenciado nos últimos anos, principalmente, em grandes capitais, passa a ser também uma realidade de cidades ao Sul do país, assim como é o caso de

Blumenau e Itajaí, em Santa Catarina. Segundo dados da Go4 (consultoria de negócios), das 4,6 mil obras ativas no estado, 1,4 mil são de empreendimentos comerciais. Isso mostra que dos 53,083 milhões de m² de área construída, 17,05% destina-se aos imóveis corporativos, sendo que do total de U\$ 229,5 milhões investidos na construção civil, 23% vão para empreendimentos comerciais. A explicação para esses dados está no fato da região concentrar um dos maiores polos industriais do país, que abriga atividades do setor metal o mecânico e tecnológico, além de grandes montadoras e estaleiros, o que ocasionalmente cria uma demanda maior por esse tipo de empreendimento. Esse cenário tem se desenhado há cerca de três anos. É um mercado praticamente novo, que começa a florescer em Santa Catarina, aponta a pesquisa. Além disso, há também o envelhecimento de todo o parque de prédios comerciais, que precisam ser renovados. Constatações como essa mostram que essa é uma nova oportunidade de negócios na região, que ainda concentra construtoras e incorporadoras locais, sem a presença de grandes concorrentes, que têm atuação no mercado nacional. (ADEMI, 2013)

2.2.2 História de Cocal do Sul

Cocal do Sul é um município brasileiro do Estado de Santa Catarina, estando a uma altitude de 58 metros, sua população estimada em 2011 era de 15.269 habitantes. A principal atividade industrial do município é da indústria cerâmica, é onde se localiza uma das mais famosas empresas de todo o Brasil. Possui uma área de 78,547 km². Cocal do Sul era o centro do núcleo colonial italiano Acioli de Vasconcelos, recebeu imigrantes, principalmente vindos da Itália e Polônia, desde o seu início em 1885. A vegetação predominante é a da Mata Atlântica e, o relevo, o de planície. Os rios são o Rio Cocal e o Rio Tigre, que são responsáveis pelo abastecimento de água da cidade. O solo divide-se em arenoso e argiloso e as rochas existentes em maior abundância são as magmáticas (WIKIPEDIA, 2013).

A população de Cocal do Sul apresentou um aumento de 11% em relação ao último censo demográfico realizado em 2000. De acordo com as estimativas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) para o ano de 2009, a população da cidade era composta de 15.229 habitantes, equivalente a 0,2% da população do estado. Cocal do Sul é a 79^a cidade no ranking populacional

catarinense. (IBGE, 2013). A distribuição populacional por gênero segundo dados extraídos do IBGE na contagem populacional de 2007 aponta que no município, os homens representam 49,5% da população e as mulheres, 50,50%. Conforme pesquisa, o grau de urbanização do município foi superior à média de 77,5% do estado (IBGE, 2013). O desempenho econômico de Cocal do Sul nos últimos anos avaliado os aspectos como produto interno bruto, balança comercial, valor adicionado fiscal, volume de empresas e empregos, renda da população, finanças públicas e movimentações realizadas pelo setor primário. O IBGE e a Secretaria de Estado do Planejamento de Santa Catarina, em 2006 o PIB catarinense atingiu o montante de R\$ 93,2 bilhões, assegurando ao Estado a manutenção da 7ª posição relativa no ranking nacional. No mesmo ano, Cocal do Sul aparece na 62ª posição do ranking estadual, respondendo por 0,25% da composição do PIB catarinense (SEBRAE, 2013).

Empregos em Cocal do Sul, tomando-se como referência, dezembro de 2008, havia 760 empresas formais, as quais geraram 4.305 postos de trabalho com carteira assinada, no período de 2004 a 2008, a taxa média de criação de empresas e empregos do município foi respectivamente 2,7% e 6,2% ao ano (SEBRAE, 2013).

2.3 ADMINISTRADORES

O administrador é fundamental no processo de desenvolvimento do plano de negócio, desempenhará as funções de planejar, organizar e liderar.

O primeiro passo de um administrador é o de planejar e conforme Daft (2005, p.48) “é a função administrativa envolvida com a definição de metas para o desempenho organizacional futuro e com a decisão sobre as tarefas e o uso de recursos necessários para alcançá-las”. Segundo Parson (1934) “[...] um bom administrador sempre procura promover um diálogo constante entre os departamentos e entre todos os níveis administrativos, tendo assim um melhor controle e integração de informações “ uma boa administração, quando plenamente bem-sucedida, é como os dois lados de uma moeda: ela precisa saber associar responsabilidade fiscal e integridade com criatividade e visão (PARSON, 1934, p.28.)”.

O segundo passo é organizar, que para Maximiliano, (2000) é o “processo de dispor os recursos em uma estrutura que facilite a realização dos objetivos”. Na visão de Certo (2005, p. 197), organizar é quando se estabelece o uso ordenado de todos os possíveis recursos de um sistema administrativo. Já para Montana; Charnov (2003, p. 172), a “organização são a análise, a identificação e a definição do trabalho a ser feito para realizar os objetivos da empresa”. Seguindo os critérios e princípios da classificação pré-definida pelo gestor, daí são coordenados os recursos onde trarão como resultado uma estrutura mais organizacional da empresa. Na visão de Daft, (2003, p. 50), organizar é “a função administrativa envolvida com a atribuição de tarefas, agrupamentos de tarefas em departamentos, e a alocação de recursos para os departamentos”. A distribuição correta de todas as tarefas é a melhor maneira de ter os seus esforços como o principal caminho para o alcance de novas metas e objetivos da organização.

A terceira função é a liderança, que Daft (2003) afirma ser “a função administrativa que envolve o uso de influências para motivar os funcionários a alcançarem as metas da organização”. Assim liderar uma organização tem como propósito gerenciar as pessoas para que elas tornem os objetivos da empresa em objetivos pessoais, assim tendo um desempenho melhor em suas funções em relação a competência e ao nível de trabalho. Já para Maximiano (2000 p.56):

Liderança é o processo de trabalhar com pessoas para possibilitar a realização de objetivos. Liderança é um processo complexo, que compreende diversas atividades de administração de pessoas, como coordenação, direção, motivação, comunicação e participação no trabalho em grupo.

A quarta função é o controle, que tem como objetivo verificar se a organização está na direção certa para alcançar seus objetivos e metas, e fazendo as devidas correções quando necessário para seguir com o planejamento. Daft (2003) cita que “a função administrativa que envolve monitorar as atividades dos funcionários, mantendo a organização em direção as suas metas, e fazer as correções quando devido”. Já para Maximiano (2000, p.4), “controlar é a função que consiste em comparar as atividades realizadas com as atividades planejadas, para possibilitar a realização dos objetivos”. O processo de controle baseia-se no princípio onde garantir as atividades realizadas significa cumprir com às atividades que foram anteriormente planejadas.

2.4 EMPREENDEDORISMO

Empreendedor é o termo utilizado para identificar o indivíduo que dá início a uma organização. O Empreendedor é aquele que consegue transformar a situação mais inesperada em uma oportunidade sempre visionária e sonhador, vive pensando no futuro, e está sempre criando novos métodos para penetrar em novos mercados com inovações, com certeza é um grande estrategista. Perante isso o empreendedorismo para Daft (2003, p.43), é o “processo de iniciar um empreendimento organizando os recursos necessários e assumindo as recompensas e os riscos associados”. Além disso, empreendedor é “alguém que reconhece a viabilidade de uma ideia para um produto ou serviço e leva a ideia à frente”. Conforme Hashimoto (2006, p.45) definido há muitos anos atrás:

O primeiro uso do termo “empreendedorismo” foi registrado por Richard Cantillon, em 1755, para explicar a receptividade ao risco de comprar algo por um determinado preço e vendê-lo em um regime de incerteza. Jean Baptiste Say, em 1803, ampliou essa definição – para ele, empreendedorismo está relacionado àquele que “transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e maior rendimento”, ficando, portanto, convencionado que quem abre seu próprio negócio é um empreendedor.

“O empreendedor é a pessoa que inicia e/ou opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal, assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente”. (CHIAVENATO, 2005, p.34), empreender é exercer uma função e não uma condição perene - nem para indivíduos, nem para coletividades. (MARTES, 2010). Empreendedorismo é uma tradução da palavra *entrepreneursbip*, popularizada pela importação do inglês e originada da palavra francesa *entrepreuneurque*, segundo Dornelas (2001), significa aquele que assume riscos e começa algo novo. Dornelas ainda cita que na Idade Média o empreendedor era um indivíduo que gerenciava projetos de produção, utilizando dos recursos disponíveis no momento. Já no século XVII, identificava-se o empreendedor como os profissionais que realizavam acordos contratuais, que tinham visão de oportunidades e negócios, que assumiam riscos. A partir do século XVIII, com o processo de industrialização do mundo, começou a haver uma diferenciação entre capitalista e empreendedor. Ainda segundo Dornelas (2001), no final do século XIV e no início do século seguinte, os empreendedores quase sempre eram confundidos com gerentes ou administradores, o que também é comum vermos nos dias atuais.

Para Bernhoeft (1997), o sonho é o ponto de partida das ações e realizações e nenhum empreendedor chegará a lugar nenhum se não tiver sonhado antes com o que deseja alcançar, mas, entretanto deve se questionar se realmente será possível realizar esse sonho.

2.4.1 Características de Empreendedores

Segundo os autores Britto e Wever (2003), empreendedorismo envolve as fusões de todas as atividades e ações ligadas as oportunidades de criação destacam ainda cinco elementos fundamentais que caracterizam muito bem um empreendedor de sucesso que seriam a criatividade, força de vontade, foco na geração de valor e disposição para correr riscos. Para Dolabela (2003), as condições necessárias para ser um empreendedor estão ligadas ao ambiente macro, à democracia, à cooperação e à estrutura de poder. Ser empreendedor requer um conhecimento mais complexo, e de uma visão bem ampla das consequências e das causas dos fatores que vivenciam no dia a dia. Dolabela (2003) define o empreendedor como uma pessoa que emprenha toda a sua energia em busca da inovação e do crescimento, que pode ser manifestado de forma a criar a sua própria empresa ou desenvolvendo algo completamente novo, que pode ser um novo produto, introduzir inovações, nova maneira de fazer, novo mercado, assumindo novos riscos, ou seja, na forma de administrar, vender, fabricar, distribuir ou de fazer propaganda dos seus produtos e serviços, sempre agregando novos valores.

Conforme Roncon cita em seu artigo o empreendedor tem uma grande necessidade de obter sucesso, o que indica que ele possui algumas qualidades como: visão futura, autossuficiência, postura mais otimista do que pessimista, orientação para as tarefas e para os resultados, confiança em si mesmo, persistência e determinação, além de dedicação para concluir uma tarefa. Dolabela (1999, p.30) "o empreendedorismo é um fenômeno cultural, ou seja, empreendedores nascem por influência do meio em que vivem. Pesquisas mostram que os empreendedores têm sempre um modelo, alguém que os influencia". Para Dornelas (2001, p.20), "[...] a ênfase em empreendedorismo surge mais como consequência das mudanças tecnológicas e sua rapidez, e não como um modismo".

No Brasil, o empreendedorismo começou a ter uma forma mais consolidada a partir de 1990, segundo Dornelas (2001, p.25):

O movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (serviço brasileiro de apoio às micro e pequenas empresas) e Softex (sociedade brasileira para Exportação de Software) foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo, e em criação de pequenas empresas. Os ambientes políticos e econômicos dos países não eram propícios, e o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo na jornada.

Souza e Guimarães (2005, p.140) dizem do conceito do empreendedorismo que:

A noção de empreendedorismo envolve, necessariamente, um agente que intervém na realidade econômica e social, sobretudo por meio de criação de uma empresa, expressando-se pelo reconhecimento tácito de sucesso no mundo dos negócios.

Os autores citados acima ressaltam que o empreendedorismo é um conceito dinâmico, que surge diante de nova situação, onde decisões são tomadas e novos rumos escolhidos, portanto pode-se definir que o empreendedorismo é algo muito abrangente, utilizado para estudar assuntos relativos ao empreendedorismo, seu perfil, suas atividades e suas origens. Sua atuação desempenha uma grande atuação no surgimento de novas empresas, impulsionadas quase sempre por mudanças no mercado, fazendo com que surjam necessidades para os consumidores, que se tornarão oportunidades para os empreendedores, dando chances a novas empresas. Segundo Dornelas (2003), podemos definir o empreendedorismo de várias formas, mas, a essência que o resume está em fazer diferente, investir seus recursos de forma criativa, quase sempre assumindo riscos, e buscando oportunidades e inovar.

2.4.2 Empreendedorismos no Brasil

O movimento de empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 90, que foi quando houve o surgimento de duas entidades, o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e a SOFTEX (Sociedade Brasileira de Exportação de Software) que tornarão-se conhecidas por dar apoio às organizações. Antes do surgimento destas entidades não se ouvia falar em empreendedorismo no Brasil, o ambiente econômico da época não era propício

ao empreendedor, pois não encontrava-se as informações e o apoio necessário para iniciar sua empresa. O SEBRAE surge em função das necessidades que as empresas encontrarão na época, e assim essa entidade apoiou e ajudou a encontrar saídas e solucionar pequenos problemas dentro das organizações por meio de intermédio de consultorias realizadas por profissionais da área (DORNELAS, 2001). A Softex também contribuiu muito para esse desenvolvimento com o surgimento das incubadoras e universidades com os cursos de ciência da computação e informática, onde o tema empreendedorismo começou a despertar na sociedade brasileira, onde até então palavras como plano de negócio eram praticamente desconhecidas e até mesmo desprezadas pelos pequenos empresários (DORNELAS, 2001).

Conforme Dolabela (1999), a softex e a GENESIS apoiavam atividades empreendedoras no ramo de desenvolvimento de software. Também segundo Dornelas (2001), o programa do Governo Federal chamado Brasil Empreendedor, foi que capacitou mais de seis milhões de empreendedores em todo país destinando grandes recursos financeiros a pequenos empreendedores que tinham um ótimo desempenho. Os diversos cursos e programas criados nas universidades brasileiras ensinavam os universitários sobre o empreendedorismo, a CNI (Confederação Brasileira da Indústria) e também pela IEL (Instituto EvaldoLodi), a difusão do empreendedorismo em escolas de ensino superior e também criação de novos cursos como MBA (Máster of Business Administration) (DOLABELA, 1999). Nos últimos anos o Brasil tem se posicionado no topo das listas dos países que são mais empreendedores, podendo ser interpretado como um indicador de crescimento econômico e de um ambiente mais propício à criação de novas empresas. Porém, ao ser analisado com maior profundidade, esse fato remete a uma realidade na qual se observa que para cada empresa que surge devido a uma oportunidade outra surge por necessidade de ocupação e renda de seus criadores. (RUPPENTHAL, 2012). Houve um aumento significativo na criação de empresas ponto com no país, dando assim oportunidades para novos empreendedores. O crescimento das incubadoras no Brasil, que era de 280 incubadoras no país em 2004 e 1700 empresas encubadas gerando 28 mil postos de trabalho segundo a ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades de Empreendedorismo de Tecnologias Avançadas) (DOLABELA, 1999). Segundo o GEM (Global Entrepreneurship Monitor), o empreendedorismo se divide em duas formas, como empreendedorismo por oportunidade e empreendedorismo por necessidade. O empreendedorismo por

oportunidade é onde o empreendedor é visionário e sabe aonde quer chegar com isso cria uma empresa com planejamento prévio, tendo em mente o crescimento que quer ter, buscando que a empresa gere lucros, empregos e riqueza (DORNELAS, 2005). Outra forma é pela necessidade, em que o candidato a empreendedor vê-se sem alternativa e decide se aventurar numa jornada empreendedora, por diversos motivos pode ser por estar desempregado por não ter alternativas de trabalho. Nesses casos, os negócios costumam ser criados informalmente, não tendo o devido planejamento e costumam fracassar rapidamente, assim não geram riqueza e nem desenvolvimento econômico para o país ou região e agravam as estatísticas de criação e mortalidade dos negócios no Brasil. O empreendedorismo por necessidade segundo Dornelas (2005), é mais comum em países em desenvolvimento como no Brasil, para um melhor desempenho e pra baixar a taxa de mortalidade do país deve se buscar a maneira do empreendedorismo por oportunidade, sendo investindo em políticas de publicas duradouras bem dirigidas em busca da consolidação do empreendedorismo por oportunidade. Segundo Schmidt (2009 p.29):

O estudo do empreendedorismo tem atraído maior interesse nos últimos anos, principalmente em virtude da sua forte relação com o desenvolvimento regional. Com intuito de promover o comportamento empreendedor, unem-se governos, instituições de ensino e afins; investindo esforços e grandes quantidades de recursos financeiros. Além do empenho no desenvolvimento do perfil empreendedor, com foco no indivíduo, mecanismos de suporte à empresa nascente são colocados à disposição de quem deseja abrir seu próprio negócio. Estes mecanismos estes abrangem desde linhas de credito e incubadoras tecnológicas, até consultorias subsidiadas e eventos para a promoção de redes de negócios.

“O SEBRAE desenvolve e apoia diversos projetos, para que não fiquemos à mercê da boa vontade das nações ricas de investir em nossas ideias”. (CARVALHO, 2009).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Segundo Gil (2002) a parte mais complexa de um projeto é a especificação da metodologia adotada.

De acordo com Roesch (1996), a metodologia tem a função de descrever como o projeto será realizado até alcançar seus objetivos, também irá definir os métodos e técnicas de coleta e análise de dados e informações, que serão utilizados para realização da pesquisa, sendo relatadas a cada etapa, assim podendo justificar a escolha da organização e dos participantes. Para definição da metodologia deste presente estudo, foram seguidos alguns passos onde se determinou o tipo de pesquisa, num segundo momento foram estabelecidos os métodos e as técnicas de coleta de dados a serem utilizados de acordo com os tipos de dados e suas fontes, depois será definido o tamanho da amostra a ser pesquisada, para no fim ser descrito o processo de análise dos dados e identificando as limitações da pesquisa.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

As pesquisas podem ser classificadas de diferentes maneiras. Neste estudo será feito o uso da classificação de pesquisa segundo Vergara (2007), que a qualifica em relação a dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins de investigação será utilizada a pesquisa exploratória e descritiva.

a) Pesquisa descritiva: tem como principal objetivo expor as características de uma determinada população, e para que isso aconteça são usadas técnicas padronizadas de coletas de dados (Gil, 2002).

Descritiva tem o propósito de descrever as características de um consumidor em potencial. Para Vergara (2007) a pesquisa descritiva pode expor características de população ou de determinado fenômeno, Pode também explicar correlações entre variáveis e definir suas naturezas, porém não tem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação. As pesquisas com essa classificação procura registrar, observar, descobrir e analisar fatos e fenômenos variáveis sem que sejam manipulados, neste tipo de pesquisa não há interferências do pesquisador que tem apenas a tarefa de descobrir com que

frequência os fenômenos acontecem, assim como uma possível conexão com outros aspectos de sua origem e suas características. (OLIVEIRA 1999)

b) Pesquisa exploratória: na busca de uma resposta para a viabilidade implantação é necessário conhecer o ambiente e segundo Roesch (2007) "apresentar soluções para problemas já diagnosticados pode ou não ser incluir a implementação do plano." Cita ainda que em relação ao método pode se observar que:

[...] na fase exploratória se utilize a postura própria do método quantitativo de ouvir o que as pessoas têm a dizer e participar de eventos sem a preocupação de que isso possa influenciar os respondentes ou processos em andamento. Numa etapa seguinte, a tendência é buscar medir alguma coisa de forma objetiva, como é o propósito do método quantitativo.

Segundo Vergara (2007, p.47) a pesquisa "é realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado". Mattar (1997, p.80) complementa que a pesquisa exploratória "é apropriada para os primeiros estágios de investigação quando a familiaridade, o conhecimento e a compreensão dos fenômenos por parte do pesquisador, geralmente insuficientes ou inexistentes". Este meio de investigações, serve quando o pesquisador possui pouco conhecimento ao assunto em questão.

Quanto aos meios de investigação será utilizada a pesquisa de campo e estudo de caso.

a) Estudo de Caso: é quando envolve um estudo profundo e exaustivo de um ou mais objetos, para que desta maneira se permita ter seu amplo e detalhado conhecimento sobre o assunto em questão.

b) Pesquisa de campo: é investigação empírica realizada para explicar fenômenos, no local onde ocorre. Este método pode incluir entrevistas, aplicação de questionários, testes e observação do participante ou não.

Além deste meio de pesquisa, serão utilizados como base os seguintes assuntos, autores e fontes, conforme Quadro a seguir.

Quadro 1: Referencial Teórico da Pesquisa Bibliográfica

Assuntos	Autores	Temas abordados
DADOS	FIESC(2013), IBGE , SEBRAE ,FIESC,2012	Construção civil ;
PROJETO DE PESQUISA	ROESCH(2007),Dolabela (2003)	guia para pesquisas
PLANO DE NEGOCIO	PARSON(1988),	Planejamento;
Economia	BÊRNI,1947,	Técnicas de pesquisa em economia ;
	Costa (2011)	A dimensão histórica dos discursos acerca do empreendedor e do empreendedorismo;
Administrador	Daft (2005) ;Parson (1934)	Administração ;Organizações;
	Maximiliano(2000), certo (2005)	Comentários à Constituição brasileira;
	Montana(2003), Daft, (2003)	Administração moderna;
Empreendedorismo	Hashimoto (2006)	Espírito empreendedor nas organizações;
	CHIAVENATO,2005	Empreendedorismo;
	MARTES,2010) ,Roncon	A ação econômica do empreendedor ;perfilempreendedor
	Dornelas (2001)	Empreendedorismo: transformando idéias em negócios;
	Bernhoeft (1997)	Como tornas-se empreendedor em qualquer idade;
	Britto e Wever (2003),	Empreendedores brasileiros;
	Dolabela (2003),	Empreendedorismo, uma forma de ser;
	Dolabela (1999),	O segredo de Luísa;
	Souza e Guimarães (2005)	Empreendedorismo além do plano de negócio;
	Dornelas (2003)	Empreendedorismo corporativo;
	RUPPENTHAL,2012)	O processo empreendedor ;
PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	DORNELAS, 2005), SCHMIDT(2013)	Perfil empreendedor e desempenho organizacional;
	CARVALHO,2009)	Empreendedorismo Alem do plano de negocio;
PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	Gil (2002), Roesch (1996)	Como elaborar projetos de pesquisa;
	Vergara (2007)	Projetos de estágio do curso de administração;
	OLIVEIRA 1999)	Projetos e relatórios de pesquisa em administração;
	Roesch (2007)	Empresa familiar;
	Mattar (1997)	Como escrever casos para o ensino de administração;
		metodologia, planejamento;

Fonte: Elaborado pela pesquisadora

3.2 DEFINIÇÃO DA POPULAÇÃO-ALVO

A seleção da amostra será feita através da pesquisa por amostragem, para obter informações de toda uma população, através de uma pequena parcela da mesma.

Em relação aos tipos de amostragem, Mattar (1997) cita duas formas que podemos utilizar são elas: amostragem probabilística e amostragem não probabilística. Segundo o autor, a amostragem probabilística é aquela em que cada elemento da população tem uma chance de fazer parte da amostra. Já a amostragem não probabilística, é aquela em que a seleção dos elementos da população depende do julgamento do pesquisador. A amostragem que melhor se adapta a essa pesquisa é a não probabilística, pois o pesquisador irá escolher

aleatoriamente as pessoas a quem serão aplicados os questionários. Os questionários serão aplicados com pessoas que se encontram no município de Cocal do Sul, O número de elementos que compõe a amostra desta pesquisa será calculado a partir da formula indicada por Mattar (1997), para o cálculo de amostras derivadas de populações infinitas:

Quadro 2: Formula do Calculo da Amostragem

$$n = \frac{z^2 p \cdot q}{e^2}$$

Fonte: Mattar (1997)

Onde:

n= número de elementos da amostra

Z= valor da variável Z para o nível de confiabilidade adotado

p =probabilidade de ocorrência

q = probabilidade de não ocorrência

e = precisão da amostra ou erro máxima admitido

3.3 PLANO DE COLETA DE DADOS

A etapa de coleta de dados é de grande importância em qualquer processo de pesquisa, pois os dados nos mostram com mais clareza os caminhos a ser seguida, a coleta destes dados servirá como uma base de informações que auxiliará no processo de análise do problema da pesquisa. Para levantamento destes dados será utilizada uma pesquisa de campo com questionários fechado, a coleta de dados irá verificar o perfil dos futuros consumidores em potencial e servirá para conhecermos melhor o mercado local. No desenvolvimento da pesquisa serão utilizadas fontes primárias e secundárias. De acordo com Mattar (1996), fonte primaria são as que não foram antes coletadas, estando ainda em poder do pesquisador, e que são coletados com o propósito de entender as necessidades dos clientes.

O instrumento que será utilizado é o questionário fechado e estruturado, para facilitar assim na hora de tabular os dados, será calculada a amostra para definir quantas pessoas responderão os questionários a partir da população da

cidade de Cocal do sul que atualmente segundo o IBGE (2013) e de 15.159 mil habitantes, e com o cálculo realizado com a formula citada neste trabalho com um erro amostral de 7% foi determinado que a amostra fosse de 201 pessoas, ou seja, 201 questionários. Os questionários serão aplicados na cidade de Cocal do Sul, no mês de abril com pessoas que estiverem passando de forma aleatória pelo centro da cidade nos dias em que a pesquisadora estará realizando a pesquisa. Para identificar o mercado concorrente à pesquisadora fará algumas perguntas aos entrevistados para verificar a satisfação e a imagem que eles têm das construtoras, com o objetivo de verificar a forma na qual eles trabalham no Município.

3.4 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS

O processamento de análise dos dados compreende todos os passos necessários para transformar os dados coletados ainda brutos, em dados trabalhados e desmembrados que assim será realização a interpretações destes dados (MATTAR, 1997).

Os dados retirados dos questionários irão ser submetidos a uma análise estatística e será tabulada em uma planilha do Excel pela pesquisadora, na qual as respostas estarão transcritas e a planilha conterà tabelas e gráficos que serão analisados e apresentados neste trabalho para que melhor sejam compreendidos.

4 RESULTADO DA PESQUISA

Neste capítulo será apresentado o resultado da pesquisa realizada pela acadêmica.

4.1 GÊNERO

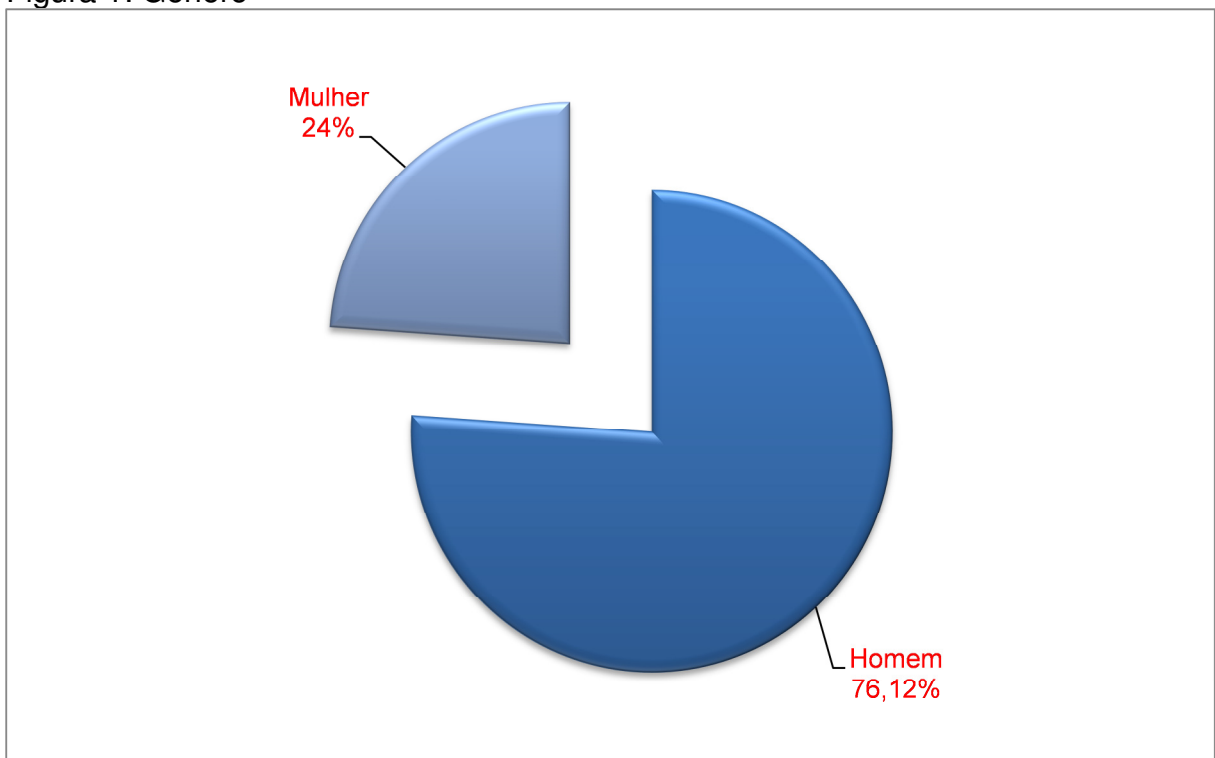
Na tabela a seguir vamos identificar o gênero dos entrevistados.

Tabela 1: Gênero

Alternativa	F	%
Homem	153	76,12
Mulher	48	23,88
Total	201	100,00

Fonte: Elaborado pela pesquisadora

Figura 1: Gênero



Fonte: Elaborado pela pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar o Gênero dos entrevistados, observando-se assim que 76,12% (153 entrevistados) são homens e 24% (48 entrevistados) são mulheres.

4.2 IDADE DOS ENTREVISTADOS

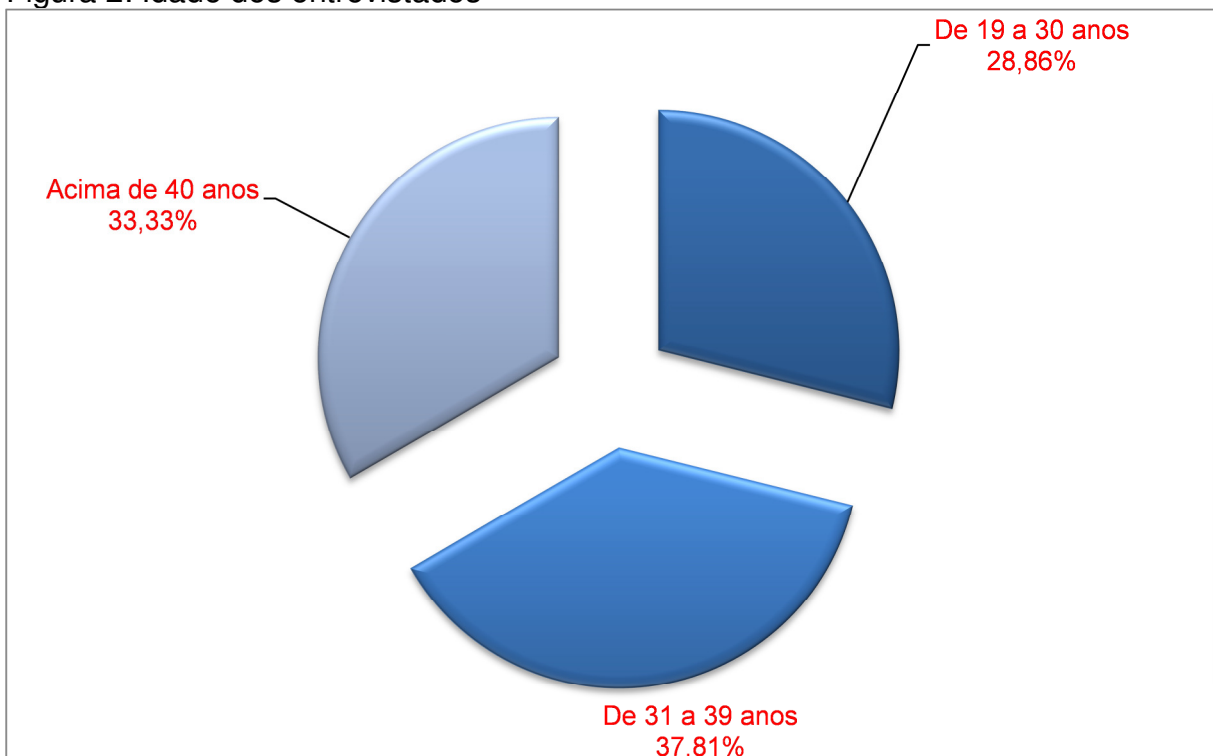
Na tabela a seguir vamos identificar a idade dos entrevistados.

Tabela 2: Idade

Alternativa	F	%
De 19 a 30 anos	58	28,86
De 31 a 39 anos	76	37,81
Acima de 40 anos	67	33,33
Total	201	100,00

Fonte: Elaborado pela pesquisadora

Figura 2: Idade dos entrevistados



Fonte: Elaborado pela pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar a idade dos entrevistados, observando-se assim que 37,81% (76 entrevistados) são tem idade entre 31 e 39

anos e 33,33% (67 entrevistados) tem 40 ou mais e 28,86% (58 entrevistados) tem idade ente 19 e 30 anos.

4.3 RENDA DOS ENTREVISTADOS

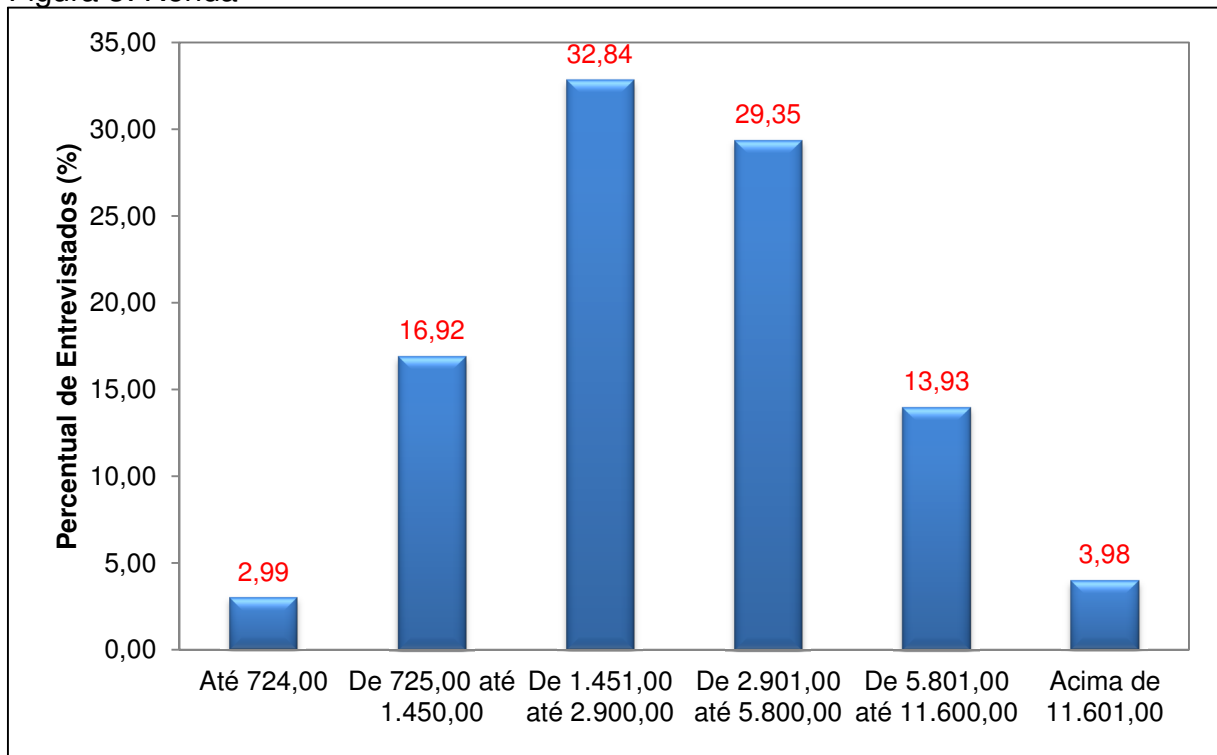
Na tabela a seguir vamos identificar a renda dos entrevistados.

Tabela 3: Sua renda mensal aproximada – salário mínimo

Alternativa	F	%
Até 724,00	6	2,99
De 725,00 até 1.450,00	34	16,92
De 1.451,00 até 2.900,00	66	32,84
De 2.901,00 até 5.800,00	59	29,35
De 5.801,00 até 11.600,00	28	13,93
Acima de 11.601,00	8	3,98
Total	201	100,00

Fonte: Elaborado pela pesquisadora

Figura 3: Renda



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar a faixa salarial dos entrevistados, assim observando que 32,84% (66 entrevistados) ganham entre 1.451,00 e 2.900,00

reais, 29,35% (59 entrevistados) tem renda entre 2.901,00 a 5.800,00, 16,92% (34 dos entrevistados) tem renda entre 725,00 a 1.450,00, 13,93% (28 entrevistados) ganham entre 5.801,00 e 11.600,00 e apenas 3,98% (8 entrevistados) ganham acima de 11.601,00 e 2,99% (6 entrevistados), tem renda ate 724,00 reais.

4.4 CIDADES EM QUE RESIDEM OS ENTREVISTADOS

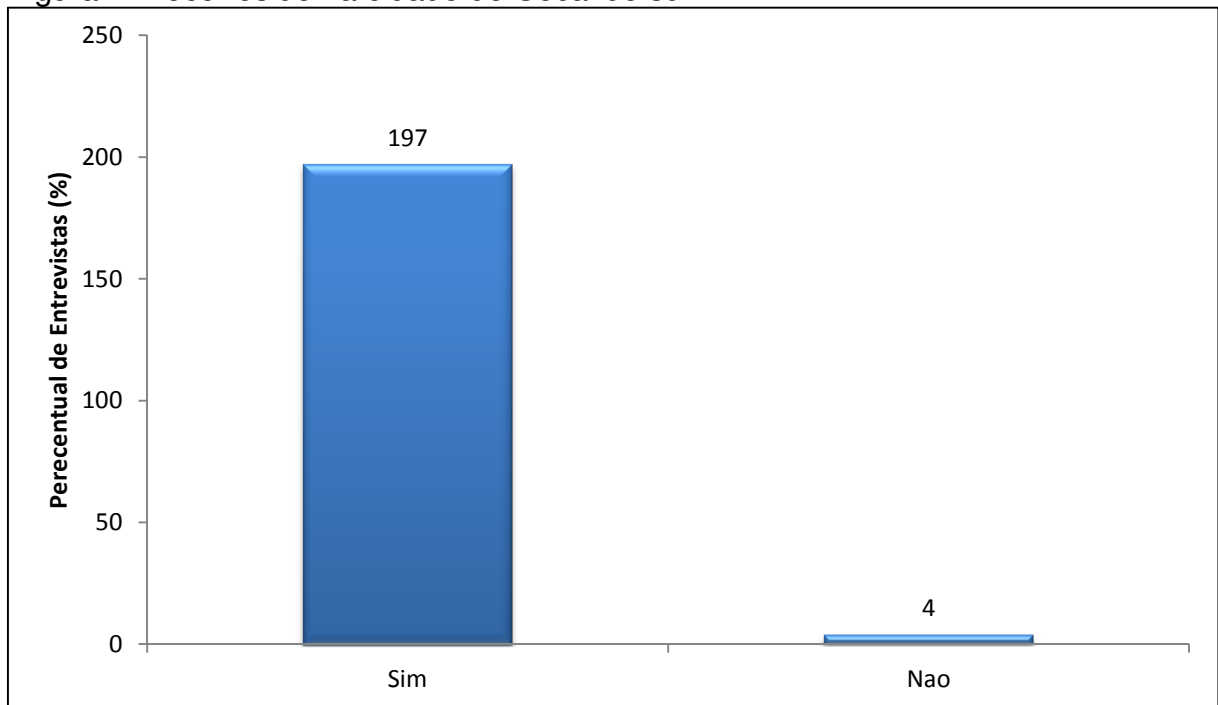
A tabela a seguir vai identificar quantos dos entrevistados residem em cocal do Sul.

Tabela 4: Você reside na cidade de Cocal do sul

Alternativa	F	%
Sim	197	98,01
Não	4	1,99
Total	201	100,00

Fonte – Dados da pesquisadora

Figura 4: Você reside na cidade de Cocal do sul



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar quantos dos entrevistados possuíam residência em Cocal do Sul, e assim observou-se que 98,01% (197 entrevistados) residem na cidade e apenas 1,99% (4 entrevistados) não residem.

4.5 RESIDÊNCIA DOS ENTREVISTADOS

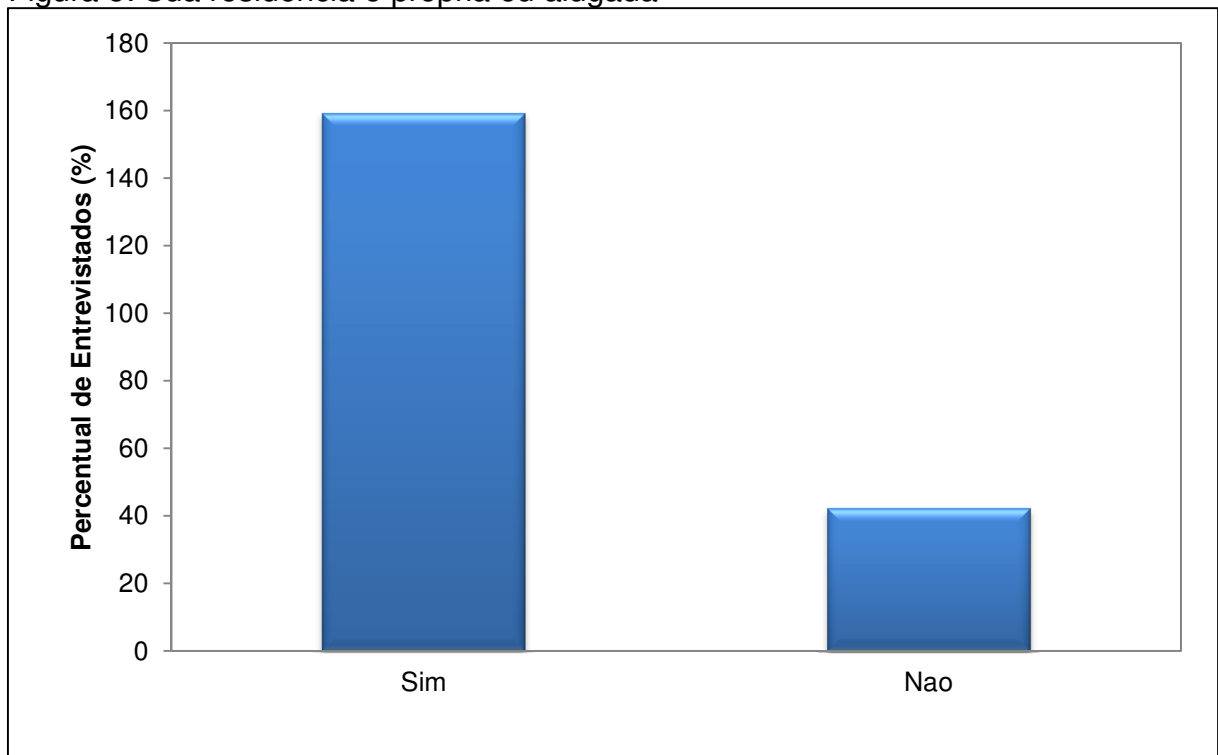
Na tabela a seguir vamos identificar quantos dos entrevistados possuíam residência própria.

Tabela 5: Sua residência e própria ou alugada

Alternativa	F	%
Sim	159	79,10
Não	42	20,90
Total	201	100,00

Fonte – Dados da pesquisadora

Figura 5: Sua residência e própria ou alugada



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar quantos dos entrevistados possuíam residência própria e quantos residiam de aluguel, e assim observou-se

que 79,10% (159 entrevistados) possuem residência própria e 20,90% (42 entrevistados) não possuem.

4.6 NECESSIDADE DE AMPLIAÇÃO

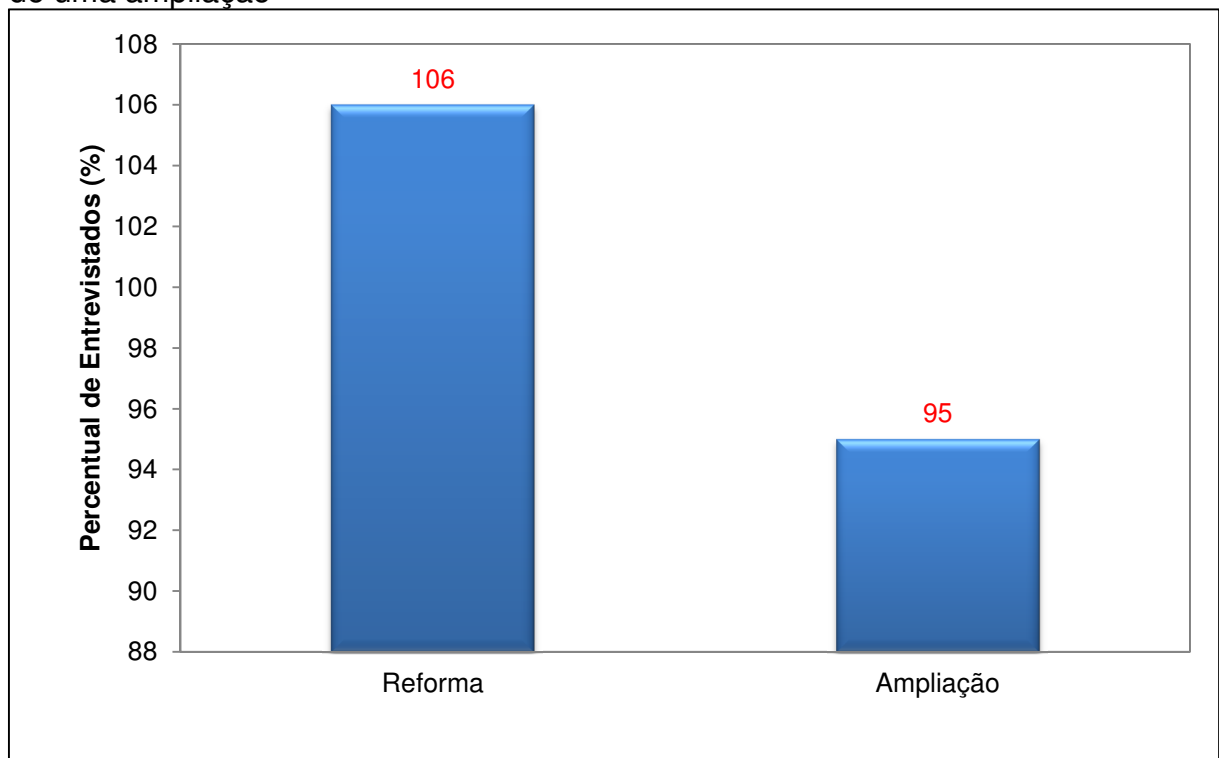
Na tabela a seguir vamos identificar quais os percentuais de entrevistados desejam reforma e quantos desejam ampliação.

Tabela 6: A casa em que você reside precisa de algum tipo de reforma ou ampliação

Alternativa	F	%
Reforma	106	52,74
Ampliação	95	47,26
Total de Entrevistas	201	100,00

Fonte – Dados da pesquisadora

Figura 6: A casa em que você reside precisa de algum de algum tipo de reforma ou de uma ampliação



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar quantos dos entrevistados viam a necessidade de ampliação ou reforma em sua residência, e assim observou-se que 52,74% (106 entrevistados) consideram que suas residências precisem de algum

tipo de reforma e 47,26% (95 entrevistados) dizem que previsão apenas de ampliação.

4.7 PORTE DA REFORMA OU AMPLIAÇÃO

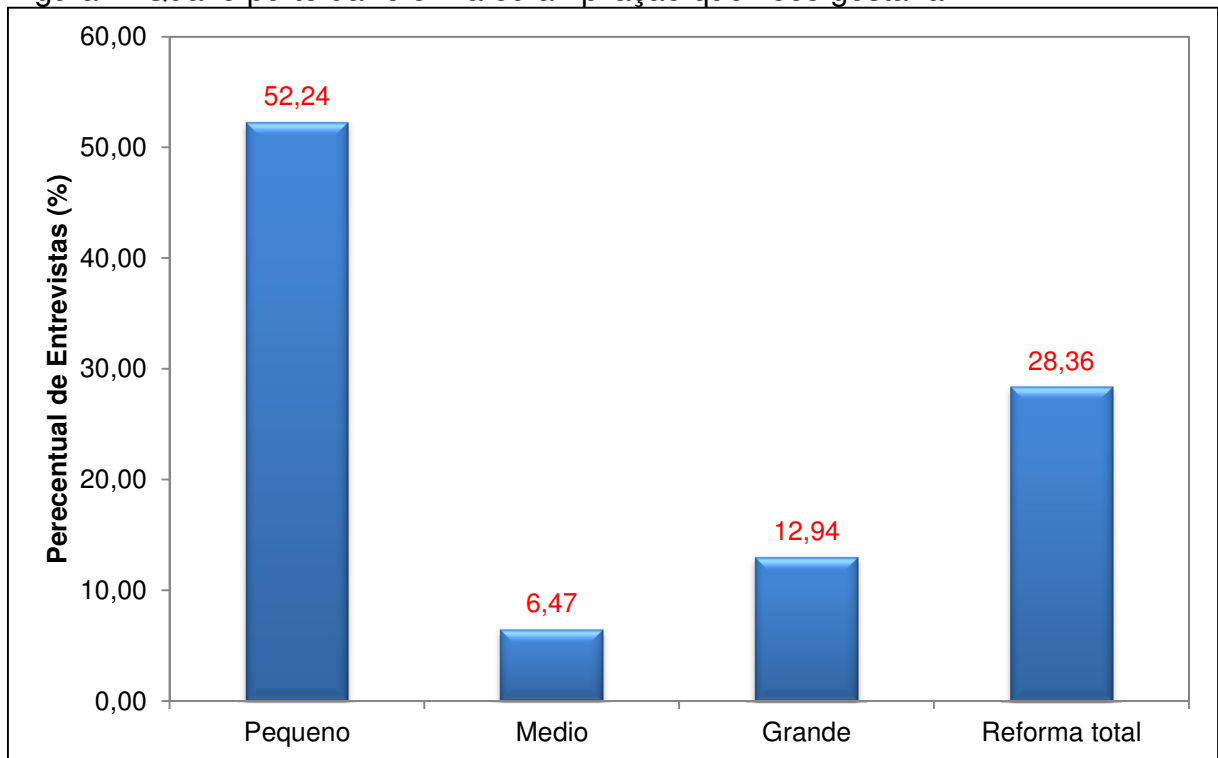
Na tabela a seguir vamos identificar qual o porte da reforma ou ampliação que os entrevistados desejam em suas casas.

Tabela 7: Qual o porte da reforma ou ampliação que você gostaria

Alternativa	F	%
Pequeno	105	52,24
Médio	13	6,47
Grande	26	12,94
Reforma total	57	28,36
Total de Entrevistas	201	100,00

Fonte – Dados da pesquisadora

Figura 7: Qual o porte da reforma ou ampliação que você gostaria



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual o porte da reforma ou ampliação os entrevistados desejam, e assim observou-se que 52,24% (105

entrevistados) gostariam de uma reforma ou ampliação de pequeno porte, 28,36 % (57 entrevistados) gostariam de uma reforma geral em sua casa, 12,94% (26 entrevistados) de grande porte e 6,47% (13 entrevistados) de médio porte.

4.8 GRAU DE SATISFAÇÃO

Na tabela a seguir vamos identificar qual o qual o grau de satisfação que os entrevistados têm em relação às construtoras em cocal do sul.

Tabela 8: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul. Frequência absoluta

Atributos	Insatisfeito	Levemente Satisfeito	Satisfeito	Muito Satisfeito	Neutro	TOTAL
Preço	8	20	165	4	4	201
Produtos	11	22	116	4	48	201
Variedades	13	16	116	6	50	201
Serviços	21	25	101	2	52	201
GERAL	0	19	163	17	2	201

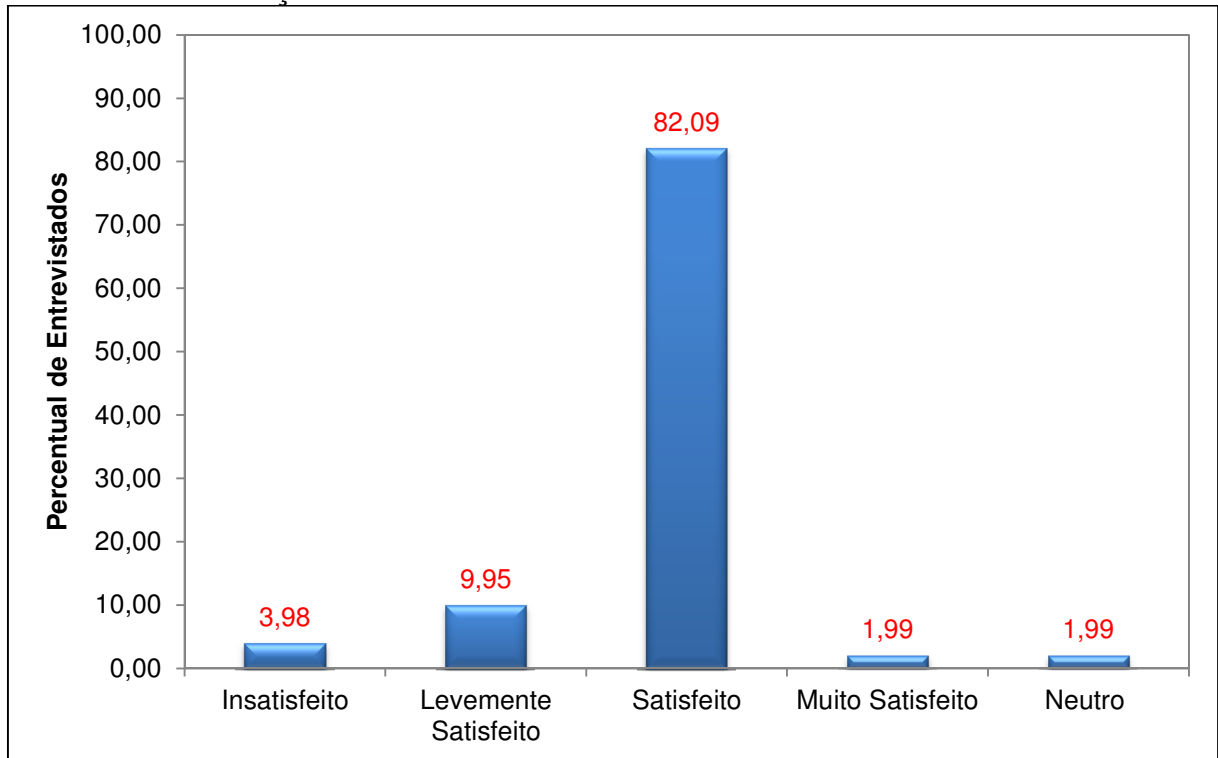
Fonte – Dados da pesquisadora

Tabela 9: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul. Frequência relativa

Atributos	Insatisfeito	Levemente Satisfeito	Satisfeito	Muito Satisfeito	Neutro	TOTAL
Preço	3,98	9,95	82,09	1,99	1,99	100,00
Produtos	5,47	10,95	57,71	1,99	23,88	100,00
Variedades	6,47	7,96	57,71	2,99	24,88	100,00
Serviços	10,45	12,44	50,25	1,00	25,87	100,00
GERAL	0,00	9,45	81,09	8,46	1,00	100,00

Fonte – Dados da pesquisadora

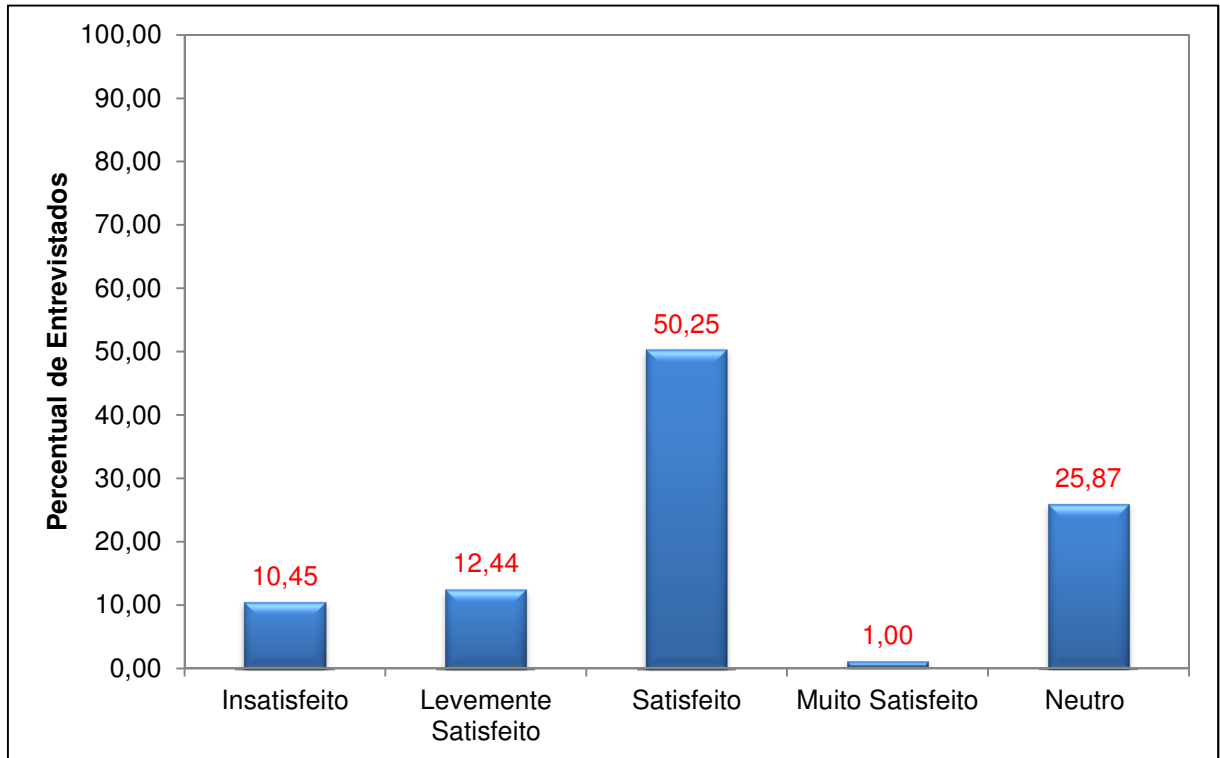
Figura 8: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Preço



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual o grau de satisfação dos entrevistados em relação ao Preço das construtoras de cocal do sul, assim observou-se que, 82,09% (165 entrevistados) estão satisfeitos com o preço, 9,95% (20 entrevistados) estão levemente satisfeitos, 3,98% (8 entrevistados) estão insatisfeitos com as construtoras em relação o preço , e 1,99 % (4 entrevistados) estão muito satisfeito e 1,99 % (4 entrevistados) opinarão neutro não quiseram opinar eu não sabiam opinar.

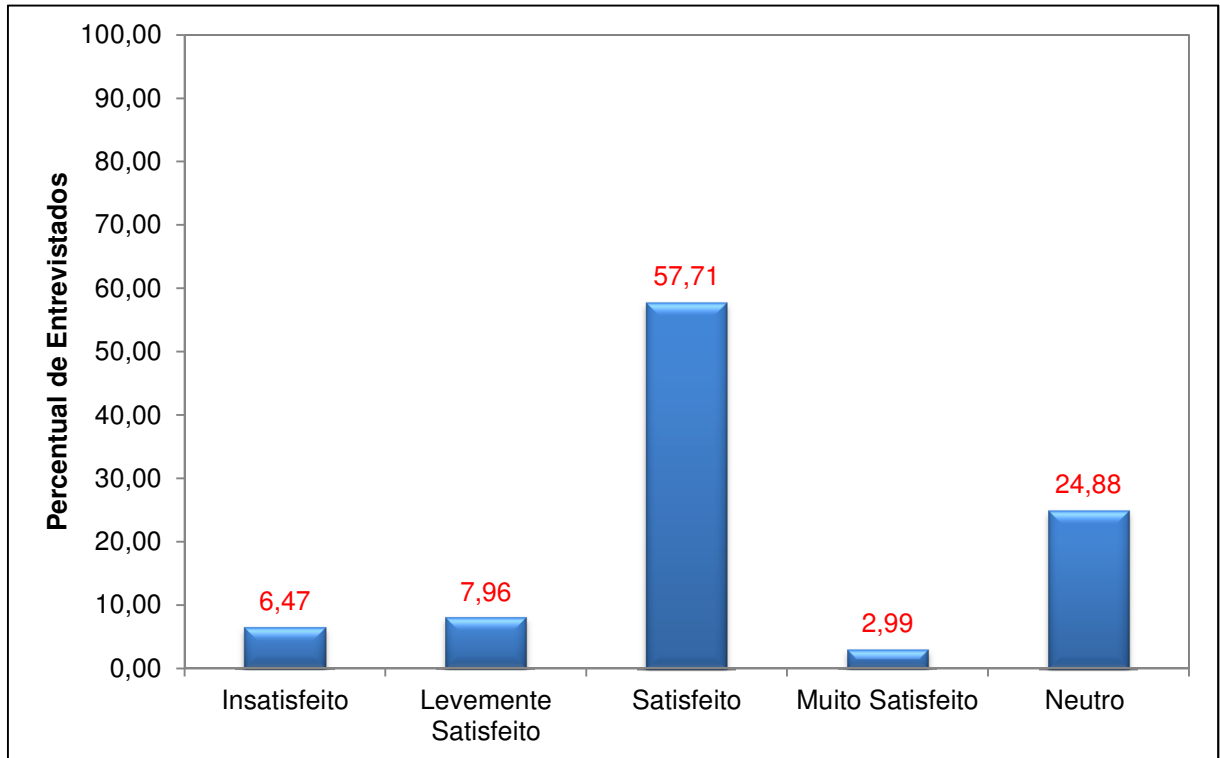
Figura 9: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Produtos



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual o grau de satisfação dos entrevistados em relação aos Produtos oferecido pelas construtoras de cocal do sul, assim observou-se que 50,25% (116 entrevistados) estão satisfeitos com os produtos, 25,87 % (48 entrevistados) estiveram neutro ou não opinarão eu não sabiam opinar, 12,44% (22 entrevistados) estão levemente satisfeitos, 10,45% (11 entrevistados) estão insatisfeitos com as construtoras em relação o produtos, e 1,00 % (4 entrevistados) estão muito satisfeito.

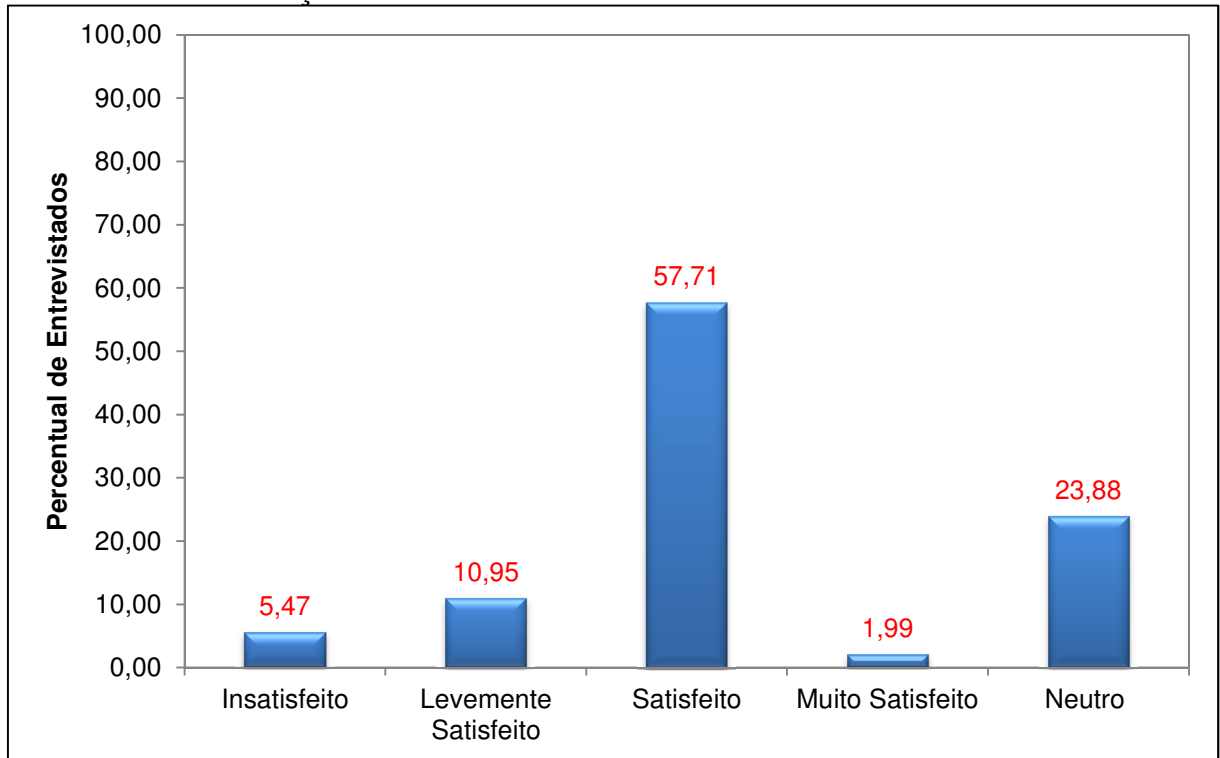
Figura 10: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Variedades



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual o grau de satisfação dos entrevistados em relação à Variedade de construtoras em cocal do sul, assim observou-se que 57,71% (116 entrevistados) estão satisfeitos, 24,88% (50 entrevistados) estiveram neutro ou não opinarão eu não sabiam opinar, 7,96% (16 entrevistados) estão levemente satisfeitos, 6,47% (13 entrevistados) estão insatisfeitos com as construtoras, e 2,99 % (6 entrevistados) estão muito satisfeito.

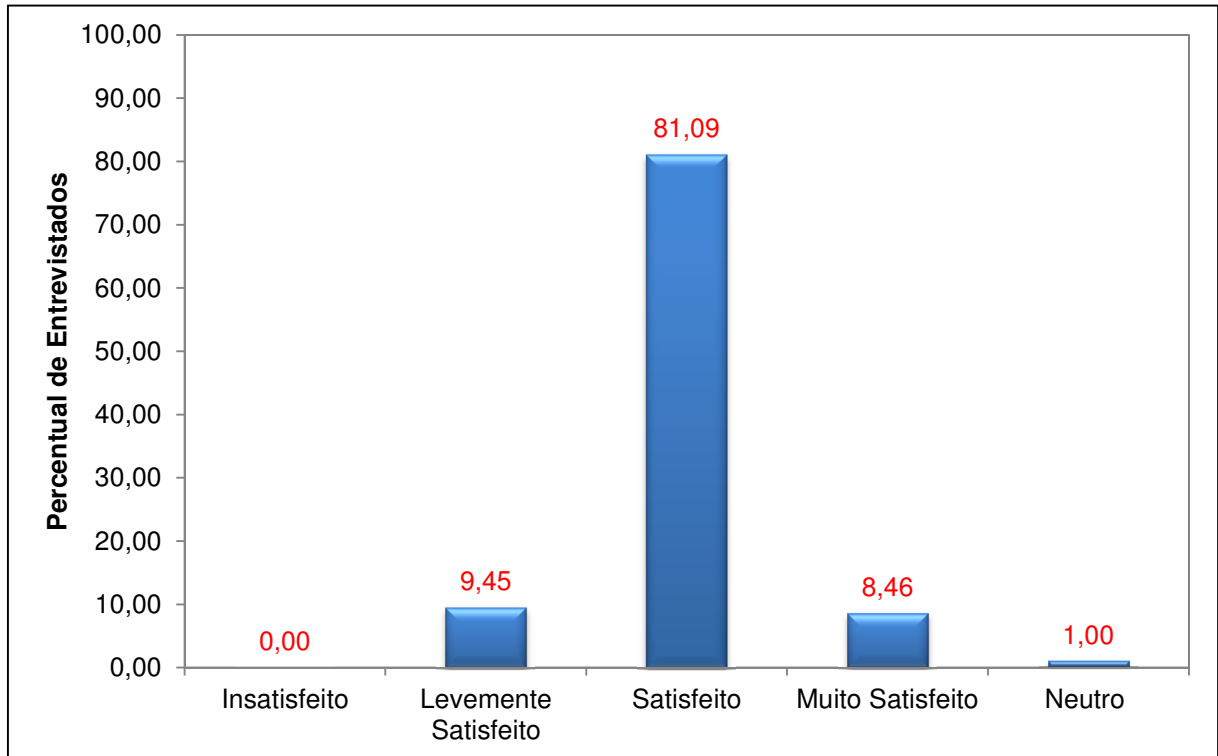
Figura 11: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Serviços



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual o grau de satisfação dos entrevistados em relação a os serviços prestados pelas construtoras de cocal do sul, assim observou-se que 57,71% (116 entrevistados) estão satisfeitos com os serviços, 23,88% (48 entrevistados) estiveram neutro ou não opinarão eu não sabia opinar, 10,95% (22 entrevistados) estão levemente satisfeitos, 5,47% (11 entrevistados) estão insatisfeitos com as construtoras em relação a os serviços, e 1,99 % (4 entrevistados) estão muito satisfeito.

Figura 12: Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul – Geral



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual o grau de satisfação dos entrevistados de uma forma geral, e observou-se que 81,09% (163 entrevistados) estão satisfeitos, 9,45% (19 entrevistados) estão levemente satisfeitos, 8,46 % (17 entrevistados) estão muito satisfeitos, 1,00% (2 entrevistados) estiveram neutro ou não opinaram ou não sabiam e 0,00% (0 entrevistados) estão insatisfeitos com as construtoras no município de Cocal do Sul.

4.9 IMAGEM DAS CONSTRUTORAS

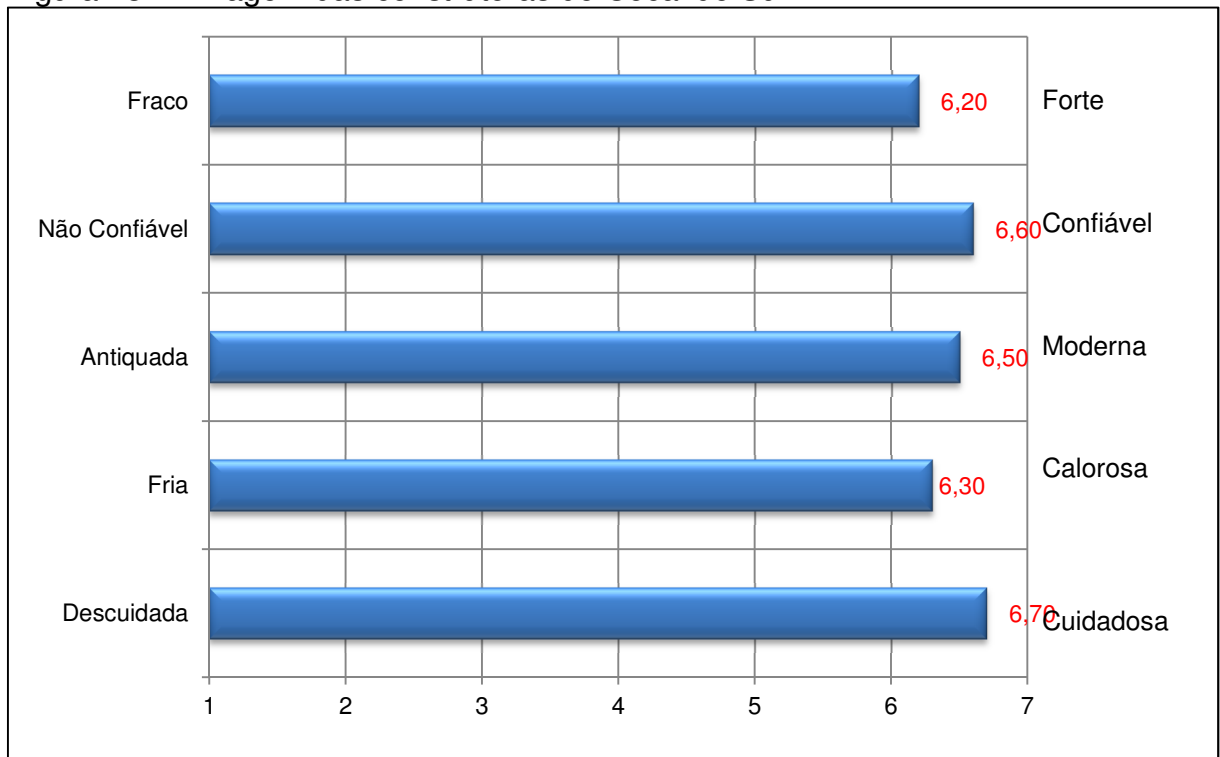
Na tabela a seguir vamos identificar qual a imagem que os entrevistados têm em relação às construtoras em cocal do sul.

Tabela 10: A imagem das construtoras de Cocal do Sul

NEGATIVO	POSITIVO	MÉDIA
Fraco	Forte	6,20
Não Confiável	Confiável	6,60
Antiquada	Moderna	6,50
Fria	Calorosa	6,30
Descuidada	Cuidadosa	6,70

Fonte – Dados da pesquisadora

Figura 13: A imagem das construtoras de Cocal do Sul



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual a imagem os entrevistados têm das construtoras de cocal do sul em uma média seria de 6,70 em relação a serem cuidadosas, 6,60 das construtoras em relação a serem confiáveis, 6,50 em relação a serem modernas, 6,30 em relação a serem calorosas, e 6,20 em relação à força.

4.10 MOTIVO DE IMPEDIMENTO

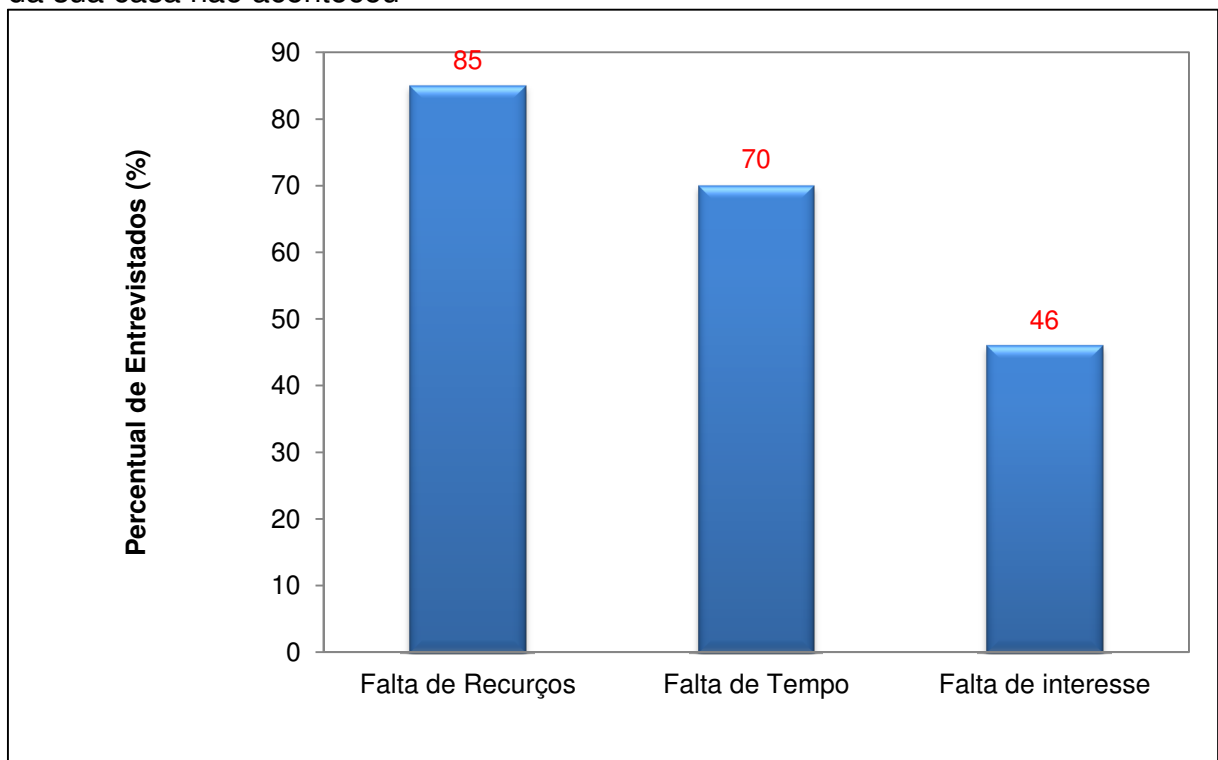
Na tabela a seguir vamos identificar o motivo pelo qual os entrevistados não realizaram a reforma ou ampliação em suas casas.

Tabela 11: Qual o principal motivo foi impedimento para que a reforma ou ampliação da sua casa não aconteceu

Alternativa	F	%
Falta de Recursos	85	42,29
Falta de Tempo	70	34,83
Falta de interesse	46	22,89
Total	201	100,00

Fonte – Dados da pesquisadora

Figura 14: Qual o principal motivo foi impedimento para que a reforma ou ampliação da sua casa não aconteceu



Fonte – Dados da pesquisadora

Com esta pergunta buscou-se mostrar qual o motivo que leva os entrevistados a adiar a reforma ou ampliação, e observou-se que 42,29% (85 entrevistados) foram por falta de recursos, 34,83% (70 entrevistados) foi devido à falta de tempo, 22,89% (46 entrevistados) foi devido à falta de interesse.

5 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como propósito avaliar a viabilidade por necessidade de implantar de uma construtora voltada para a área de pequenas e medias reformas e ampliações no município de cocal do sul/SC, a ideia surgiu através da necessidade em que a acadêmica observava em seu ambiente de trabalho onde a procura por reforma e ampliação era bem considerável, levando em conta que a acadêmica trabalha fazendo financiamentos habitacionais em uma instituição.

O estudo tinha como principal objetivo estudar o mercado onde será implantado, e assim também analisar o perfil dos futuros clientes. No estudo do mercado observou-se analisando dados do IBGE que há um grande déficit habitacional no Brasil, na pesquisa realizada pela acadêmica o índice de pessoas que possuem residência própria e alto com 79,10% representando 159 entrevistados, mas confrontando esta informação com a necessidade de uma reforma ou ampliação independentemente do tamanho 71,64% dos entrevistados gostaria de uma reforma em suas casas, tendo em vista que cocal do sul descende de famílias italianas e da Polônia onde tinham grandes concentrações de terras e bens, que foram passando de geração para geração onde a algumas décadas foram sendo vendidas a partir do centro para as extremidades, possivelmente daí possa vir à necessidade de tantos entrevistados em reformas suas residências por serem construções antigas, outro fator possível também seria a o crescimento das famílias, e a necessidade de mais como dos e mais espaço nas casas.

Na pesquisa realizada para identificar o perfil dos clientes foi identificado que as tarefas relacionadas com reformas e ampliações são ainda principalmente dos homens com idade entre trinta e um a trinta e nove anos com uma média de salário de dois mil reais, onde 79,10% dos entrevistados possuem residência própria onde grande maioria necessita de pelo menos uma pequena reforma onde o principal motivo de não terem realizada seria a falta de recursos, e para solucionar esse possível problema identificado na pesquisa seria levar o conhecimento destas pessoas as possíveis linhas de créditos habitacionais disponíveis para reforma e ampliações.

E como uma breve análise das construtoras já instaladas na cidade pode identificar que a satisfação dos em cliente em relação ao preço 82,09% estão satisfeitos, isso ocorre possivelmente porque cocal do sul é uma cidade pequena,

forçando assim as construtoras existentes a terem um preço mais acessível e competitivo, em relação aos produtos oferecidos 50,25% estão satisfeitos, mas 25,87% não opinarão pelo motivo de que não há muito divulgação por parte dos serviços oferecidos por elas, onde acontece o mesmo quanto à variedade dos produtos oferecidos e também nos serviços oferecidos, de uma forma geral 81,09% dos entrevistados estão satisfeitos.

Na verificação da viabilidade por necessidade da parte dos clientes, o projeto se torna viável, pois o percentual de entrevistados que gostariam de uma reforma ou ampliação é bem elevado, tornando assim viável o projeto.

REFERÊNCIA

BECO COM SAIDA.

Disponível em: <<http://www.becocomsaida.blog.br/2009/05/plano-de-negocios-como-fazer-2/>>. Acesso em: 23 set. 2013.

BÊRNI, Duílio de Ávila. **Técnicas de pesquisa em economia**: transformando curiosidade em conhecimento. Florianópolis: Ganges, 1998. 253 p.

BERNHOEFT, Renato. **Como tornar-se empreendedor em qualquer idade**. São Paulo: Nobel, 1997.

BRITTO, Francisco; WEVER, Luiz. **Empreendedores brasileiros**: vivendo e aprendendo com grandes nomes. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003. 246 p.

CARVALHO, Athos Oliveira. Empreendedorismos Além do plano de negocio. Rev. adm. contemp., Curitiba, v 13, n. 4, dezembro de 2009. Disponível a partir do <http://www.scielo.br/scielo.php?Script=sci_arttext&pid=S1415-65552009000400012&lng=en&nrm=iso>. acesso em 14 de outubro de 2013. <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552009000400012>.

CERTO, Samuel C. **Administração moderna**. 9. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2003. 568 p.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilização de novas empresas: um guia compreensivo para iniciar e tocar seu próprio neg. São Paulo: Saraiva 2005.

COSTA, Alessandra Mello da; BARROS, Denise Franca; CARVALHO, José Luís Felício. A dimensão histórica dos discursos acerca do empreendedor e do empreendedorismo. Rev. adm. contemp., Curitiba, v. 15, n. 2, Apr. 2011. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552011000200002&lng=en&nrm=iso> Acesso em 14 Out. 2013. <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552011000200002>.

DAFT, Richard L. **Organizações**: teorias e projetos. São Paulo: Thomson, 2003.

DAFT, Richard L. **Administração**. São Paulo: Thomson, 2005.

DOLABELA, Fernando. **Empreendedorismo, uma forma de ser**: saiba o que são empreendedores individuais e coletivos. Brasília: agência de educação para o desenvolvimento, 2003. 146p.

DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 2. ed. rev. atual Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando Ideias em negócios. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2001.

DOLABELA, Fernando. **Empreendedorismo, uma forma de ser**: saiba o que são empreendedores individuais e coletivos. Brasília, DF: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2003.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo corporativo**: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar em organizações estabelecidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2001.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 2. ed. rev. atual Rio de Janeiro: Campus, 2005.

FIESC. Site disponível em <www.fiescnet.br>. Acesso 01 de setembro de 2013.

FIESC. Disponível em:

<http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/site_topo/pei/produtos/show/id/46>. Acesso em: 25 set. 2013.

FIESC. I Desempenho e Perspectivas da Indústria Catarinense. Disponível em: <www.fiesnet.com>. Acesso em: 25 set. 2013.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed São Paulo: Atlas, 2002. 175 p.

HACHIMOTO, Marcos. **Espírito empreendedor nas organizações**: aumentando a competitividade através do intra-empresariamento. São Paulo: Saraiva 2006.

IBGE. Disponível em <www.ibge.gov.br>. Acesso em 01 de set. de 2013.

IBGE. Disponível em:

<http://www.ademi.org.br/article.php3?id_article=52632>. Acesso em: 13 out.2013.

IBGE. Disponível em:

<<http://saladeimprensa.ibge.gov.br/noticias?view=noticia&id=1&idnoticia=2469&busca=1&t=receita-servicos-cresce-9-0-julho>>. Acesso em: 22 set. 2013.

IBGE. Disponível em:

<<http://cidades.ibge.gov.br/painel/painel.php?lang=&codmun=420540&search=santa-catarina|florianopolis|infograficos:-dados-gerais-do-municipio>>. Acesso em: 25 set. 2013.

IBGE. Disponível em:

<<http://cidades.ibge.gov.br/painel/historico.php?lang=&codmun=420540&search=santa-catarina|florianopolis|infograficos:-historico>>. Acesso em: 25 set. 2013.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing** v.1: metodologia, planejamento. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

MARTES, Ana Cristina Braga. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. Rev. Econ. Polit., São Paulo, v. 30, n. 2, Jun 2010 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010131572010000200005&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 14 Out. 2013. <http://dx.doi.org/10.1590/S0101-31572010000200005>.

MAXIMILIANO, Carlos. **Comentários à Constituição brasileira**. 4 ed. Rio de Janeiro: Liv. Freitas Bastos, 1948. 2 v.

MONTANA, Patrick J. CHARNOV, Bruce H. **Administração**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Empresa familiar**: como fortalecer o empreendimento e otimizar o processo sucessório. São Paulo: Atlas, 1999. 256 p.

PARSON, Mary Jean. **Planejamento**: de volta as origens. São Paulo: Best Seller, 1988. 275 p.

ROESCH, Sylvania Maria Azevedo; BECKER, Grace Vieira; MELLO, Maria Ivone de Projetos de estágio do curso de administração: guia para pesquisas, projetos, estágios e trabalho de conclusão de curso. São Paulo: Ed. Atlas, 1996.

ROESCH, Sylvania Maria Azevedo; FERNANDES, Francisco. Como escrever casos para o ensino de administração. São Paulo: Atlas, 2007.

ROESCH, Sílvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertação e estudo de caso. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

RONCON, Paulo Fernando; MUNHOZ, Sarah. Estudantes de enfermagem têm perfil empreendedor?. Rev. bras. enferm., Brasília , v. 62, n. 5, Out. 2009 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S003471672009000500007&lng=en&nrm=iso>.. Acesso em 14 Out. 2013. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-71672009000500007>.

RUPPENTHAL, Janis Elisa; CIMADON, José Eduardo. O processo empreendedor em empresas criadas por necessidade. Gest. Prod., São Carlos, v. 19, n. 1, 2012. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-530X2012000100010&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 14 Out. 2013 <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-530X2012000100010>.

SCHMIDT, Sejie; BOHNENBERGER, Maria Cristina. Perfil empreendedor e desempenho organizacional. Rev. adm. contemp., Curitiba , v. 13, n. 3, Sept. 200 . Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-65552009000300007&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 14 Out. 2013 <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552009000300007>.

SEBRAE. Site disponível em <www.sebrae.com.br >. Acesso 01 de setembro de 2013.

SEBRAE. Disponível em <<http://www.sebrae-sc.com.br/scemnumero/arquivo/Cocaldo-Sul.pdf>> Acesso em 14 Out. 2013.

SEBRAE. Disponível em:

<[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/e3301d2f2e643403dd13c0f5925504f1/\\$File/4504.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/e3301d2f2e643403dd13c0f5925504f1/$File/4504.pdf)>. Acesso em: 23 set. 2013.



SEBRAE. Disponível em:

<[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/4a64e886c3e6d02817670b4a1d934039/\\$File/4517.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/4a64e886c3e6d02817670b4a1d934039/$File/4517.pdf)>. Acesso em: 23 set. 2013.

SOUZA, Eda Castro Lucas de; GUIMARÃES, Tomás de Aquino. **Empreendedorismo além do plano de negócio**. São Paulo: Atlas, 2005. p140.

VERGARA Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 9. ed São Paulo: Atlas, 2007. 92 p.

APÊNDICE

	Universidade do Extremo Sul Catarinense – Unesc Curso de Administração de Empresas Disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC-I)	
---	---	---

Professor Orientador: JOÃO BATISTA DA SILVA

Acadêmica: DANIELI KISSEL

Segmento: CONSTRUÇÃO CIVIL

Local da pesquisa: COCAL DO SUL,

Questionário de pesquisa aplicado pela acadêmica DANIELI KISSEL na busca de informações para seu Trabalho de Conclusão de Curso, sobre Análise para viabilidade de abertura de uma construtora voltada para reforma e ampliação de pequeno e médio porte na Cidade de Cocal do Sul- sc

Questionário

1.Sexo:

() masculino () feminino

2.Qual sua idade?

() De 19 a 30 anos

() de 31 a 39 anos

() acima de 40 anos

3.Sua renda mensal aproximada – salário mínimo?

() De 724,00 até 1.787,77

() De 1.787,78 até 2.679,29

() De 2.679,30 até 3.572,43

() De 3.572,44 até 4.463,81

() Acima de 4.463,81

4.Você reside na cidade de Cocal do sul?

() Sim () Não

5.Sua residência é própria ou alugada?

() Própria () Alugada

6.A casa em que você reside precisa de algum de algum tipo de reforma ou de uma ampliação?

() Reforma () Ampliação

7.Qual o porte da reforma ou ampliação que você gostaria?

() Pequeno
 () Médio
 () Grande
 () Reforma Geral

8.Qual o seu grau de satisfação em relação às construtoras existentes em Cocal do Sul?

Item	Atributos	Insatisfeito	Levemente Satisfeito	Muito Satisfeito	Neutro	
AT01	Preço	1	2	3	4	0
AT02	Produto	1	2	3	4	0
AT03	Variedades de serviços e Produtos	1	2	3	4	0
AT04	Serviços	1	2	3	4	0

9.Avalie a imagem das construtoras de cocal do sul (Escala de 1 a 7) de acordo com os seguintes adjetivos:

Fraco	1	2	3	4	5	6	7	Forte
Não confiável	1	2	3	4	5	6	7	Confiável
Antiquado	1	2	3	4	5	6	7	Moderno
Frio	1	2	3	4	5	6	7	Caloroso
Descuidado	1	2	3	4	5	6	7	Cuidadoso

10.Qual o principal motivo foi impedimento para que a reforma ou ampliação da sua casa não aconteceu? (Múltipla escolha)

() Falta de Recursos
 () Falta de Tempo
 () Falta de interesse