

PERGUNTAS FINAIS PARA TODOS

61) Quanto a sua qualificação você está

- 1-() insuficientemente qualificado para fazer o que você está fazendo;
- 2-() suficientemente qualificado para fazer o que você está fazendo;
- 3-() muito bem qualificado para fazer o que está fazendo;
- 4-() excessivamente qualificado para fazer apenas o que você faz hoje.

62) Você acredita que, hoje, teria a qualificação necessária para ocupar uma posição melhor (em termos financeiros e profissionais) do que aquela que, de fato, ocupas na cadeia produtiva?

- 4-() concordo plenamente;
- 3-() concordo parcialmente;
- 2-() discordo parcialmente;
- 1-() discordo totalmente;

63) Se você respondeu concordo plenamente ou parcialmente na questão acima, escolha, dentre as alternativas abaixo, a que melhor explica sua sub-utilização

- 1-() não há mobilidade social na cadeia (é difícil subir se se conta apenas com a qualificação);
- 2-() não tive sorte até aqui, mas acredito que isto vai mudar;
- 3-() o mercado é muito pequeno para tanta gente boa: sempre vai ter gente qualificada sub-utilizada;
- 99-() NA.

64) Se você respondeu discordo plenamente ou parcialmente na questão 62 explique, por que razão você não se qualifica mais para conseguir disputar postos melhores na cadeia

- 1-() não vale a pena se qualificar para ficar aqui, os de baixo nunca sobem. Eu pretendo abandonar a cadeia;
- 2-() porque não existem cursos adequados, nem a extensão empresarial adequada, para a efetiva qualificação da atuação profissional nesta cadeia;
- 3-() eu deixei passar oportunidades de qualificação por equívoco, agora vou me qualificar para poder subir na carreira;
- 99-() NA.

65) Para conquistar o posto que seria suficiente para que você jamais abandonasse a cadeia, o que deveria ocorrer? ESCOLHA APENAS A MAIS IMPORTANTE

- 1-() o governo teria que garantir condições para que eu abrisse/expandisse o meu negócio, mesmo sem ter garantias ou recursos próprios;
- 2-() teria que se desenvolver um novo sistema de qualificação e extensão empresarial, que me permitisse obter a qualificação necessária para enfrentar concorrentes atuais e potenciais, nacionais e estrangeiros, que, via de regra são mais competitivos e melhor qualificados;
- 3-() com o tempo eu estou certo que chegarei onde quero, pois o sistema de funcionamento desta cadeia produtiva é tal que acaba remunerando adequadamente e permitindo o avanço profissional de todos aqueles que se qualificam para tanto.
- 4-() outra mudança teria que ocorrer. (Especifique)_____



Cohesión social a través del fortalecimiento
de las Cadenas Productivas



Coesão Social através do Fortalecimento das Cadeias Produtivas

PROJETO COCAP - Programa URB-AL III
Região Uva e Vinho - Serra Gaúcha/Brasil

**PESQUISA PARA
MENSURAÇÃO DO
CAPITAL SOCIAL**

CADEIA ENOGASTRONOMIA



CADEIA ENOGASTROMOMIA

Pesquisa sobre Cooperação entre os Agentes

INSTRUÇÕES GERAIS AOS PESQUISADORES

1. Esclarecer ao entrevistado que se trata de um Projeto de Pesquisa baseado em Convênio Internacional entre SHRBS, IBRAVIN, Governo do Estado do RS, Universidades do Rio Grande do Sul, Uruguai, Argentina, Paraguai, Região do Vêneto, Fundação de Veneza e União Europeia;
2. Os resultados da pesquisa servirão de base para a definição de Programas de apoio do Governo do Estado a Cadeia da Enogastronomia e Vinho na Região;
3. O objetivo principal da pesquisa é identificar a opinião dos Agentes da Cadeia sobre o processo de desenvolvimento da atividade na região;
4. Ler as questões quantas vezes for necessário até o entendimento do entrevistado. Se caso for necessário, pode-se mostra a pergunta/questionário e ler em conjunto como mesmo;
5. Observar para que cada questão tenha uma resposta. **NÃO PODEMOS TER QUESTÕES EM BRANCO;**
6. Salientar que a pesquisa será sigilosa e que os nomes e dados individuais não serão revelados em nenhum momento;
7. Frisar ao entrevistado a importância da participação deste na entrevista e que as suas respostas são de grande valia e, se caso este não entender que peça novamente e se não souber que não responda com duvidas;
8. Como a pesquisa se aplica a vários públicos (empresários, empregados, fornecedores e clientes) tenham CUIDADOS com as questões a serem aplicadas.

53E) Quais principais meios de divulgação que você usa para o seu negócio:

- 1-() jornal local;
- 2-() internet;
- 3-() carro de som;
- 4-() panfleto;
- 5-() TV;
- 6-() outdoor;
- 7-() outro _____
- 99-() NA

54E) Qual o mais eficaz na sua opinião:

99-() NA

55E) Por quê?

99-() NA

56E) A comunidade local incentiva sua atividade?

- 4-() muito;
- 3-() bastante;
- 2-() pouco;
- 1-() nada.

57E) As instituições públicas dificultam suas atividades?

- 4-() muito;
- 3-() bastante;
- 2-() pouco;
- 1-() nada.

58E) Sua empresa tem relações de tipo comercial e/ou de informações técnico comerciais com a Região do Vêneto?

- 1-() sim, as duas;
- 2-() sim, somente o primeiro tipo;
- 3-() sim, somente o segundo tipo;
- 4-() são, nenhuma.

59E) A Itália (em particular a Região do Vêneto) é um mercado potencial para você?

- 1-() sim
- 0-() não
- 2-() não sei, não pensei sobre isso

60E) O que você acha que poderiam fazer juntos RS e o Vêneto?

- 1-() desenvolver relações comerciais;
- 2-() trocar boas práticas e capacitação;
- 3-() incentivar transferência tecnológica;
- 4-() todas acima;
- 0-() Não sabe.

QUESTIONÁRIO ENOGASTRONOMIA

COCAP 2012

INSTRUÇÃO GERAL:

- 1) AS PERGUNTAS - QUE DEVEM SER LIDAS - ENCONTRAM-SE EM CARACTERES PRETOS E CAIXA BAIXA
2) AS ORIENTAÇÕES PARA OS ENTREVISTADORES (QUE NÃO DEVEM SER LIDAS PARA O ENTREVISTADO - ENCONTRAM-SE EM CARACTERES VERDES)
3) OS TÍTULOS E DADOS COMPLEMENTARES ENCONTRAM-SE EM CARACTERES AZUIS.
NEM TODAS AS PERGUNTAS SERÃO FEITAS PARA TODOS OS ENTREVISTADOS. OBSERVAR AS ORIENTAÇÕES DURANTE O QUESTIONÁRIO.

Número do questionário _____

Número do entrevistador _____

A) PERFIL DO RESPONDENTE

1A) Gênero

1- () masculino

2- () feminino

2A) Idade _____

3A) Formação

3.1- () Sem escolaridade

3.2- () Ensino fundamental incompleto;

3.3- () Ensino fundamental completo;

3.4- () Ensino médio incompleto;

3.5- () Ensino médio completo;

3.6- () Ensino técnico incompleto; curso: _____;

3.7- () Ensino técnico completo; curso: _____;

3.8- () Ensino superior incompleto; curso: _____;

3.9- () Ensino superior completo; curso: _____;

3.10- () Pós-graduação; curso: _____;

4A) Se estudante, qual a previsão do ano de término do curso _____ 99- () NA

5A) Há no ambiente familiar algum membro que esteja em algum curso técnico de aperfeiçoamento ou qualificação?

1- () sim 0- () não

6A) Se sim, qual o curso? _____ 99- () NA

7A) Sua posição principal na cadeia produtiva é

7.1- () fornecedor de insumos (ex: gás, carnes, material de limpeza);

7.2- () empresário de serviços urbanos (inclusive restaurante);

7.3- () gerente ou coordenador de equipe de trabalhadores assalariados;

7.4- () trabalhador assalariado (função: _____);

7.5- () consumidor final

7.5.1 () do município

7.5.2 () de fora do município

7.6- () fornecedor de qualificação

49E) Quanto à extensão de mercado de atuação de sua empresa:

1- () atende o público local;

2- () atende outras localidades no interior do Estado;

3- () atende a região sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul);

4- () atende outros estados do Brasil;

5- () atende o mercado exterior.

50E) Indique a proporção das suas vendas:

50.1 Vendas ao exterior _____%

50.2 Vendas nacionais (fora do RS) _____%

50.3 Vendas em sua região _____

51E) Classifique os itens abaixo de acordo com o impacto das inovações que vem sendo adotadas por empresas na cadeia produtiva atualmente segundo o grau de importância, assinalando com X, conforme abaixo discriminado:

NI- Não importante; PI- Pouco importante; IM- Importante; MI- Muito importante; NS- não sabe; NA - Não se aplica

	1- NI	2- PI	3- IM	4- MI	0- NS	99- NA
51.1E) Controle e organização empresarial (fusões/aquisições; mudanças de marca/nome);						
51.2E) Padrão de formação de preço;						
51.3E) Publicidade & propaganda;						
51.4E) Qualidade do produto oferecido;						
51.5E) Qualificação técnico-produtiva inovações em processo e em tecnologia);						
51.6E) Localização;						
51.7E) Administração de Recursos Humanos (em caso de incentivos aos funcionários, cite-os: _____						
51.8E) Outro, qual? _____						

Em quais destes itens a sua empresa pretende introduzir inovações no:

52E) FUTURO próximo:

1- () marca e/ou organização social (fusão, aquisição);

2- () preço;

3- () publicidade & propaganda;

4- () qualidade do produto oferecido;

5- () qualidade técnico-produtiva (inovações em processo e em tecnologia);

6- () localização;

7- () administração de Recursos Humanos, incentivos aos funcionários, cite-os:

8- () Outro, qual: _____

99- () NA

8A) A empresa que você atua é familiar?

- 1- () sim
0- () não
99- () NA

AS QUESTÕES DE 9 A 12 DEVEM SER APLICADAS APENAS A EMPRESÁRIOS E DEVEM SER RESPONDIADAS EM NÚMEROS ABSOLUTOS.

9A) Quantos funcionários possui? _____ 99- () NA

10A) Destes, quantos possuem carteira assinada? _____

99- () NA

11A) Do total quantos são da família? _____

99- () NA

12A) No ano qual o percentual de rotatividade do funcionário assalariado não familiar na empresa? _____

99- () NA

B) PERCEPÇÕES DA DESIGUALDADE

13B) Como você avalia sua situação profissional hoje

14B) Como você avalia sua situação econômica hoje?

- 1- () insatisfatória;
2- () pouco satisfatória;
3- () satisfatória;
4- () muito satisfatória;
98- () NR

15B) Em qual escala de importância você colocaria sua atividade profissional Comparado a outros ramos de atividade na sua região de 1 até 10, sendo 10 o mais alto grau. _____

16B) Antes de atuar neste ramo você atuava em outro?

- 1- () sim
0- () não
99- () NA

17B) Qual _____ 99- () NA

18B) Cite 3 aspectos fundamentais para o sucesso na sua atividade

18.1B) _____

18.2B) _____

18.3B) _____

18.4 B) () nenhuma em particular

99- () NA

19B) Cite 3 maiores dificuldades para o sucesso na sua atividade

19.1B) _____

19.2B) _____

19.3B) _____

19.4 B) () nenhuma em particular

99- () NA

E) AVALIAÇÃO DE ESTRATÉGIAS E INOVAÇÕES EM CURSO

Questões 43E até 60E só para EMPRESÁRIOS (Diretores, gerentes, etc..)

Classifique as ações desenvolvidas na sua região, com o objetivo de apoiar a evolução do seu setor de acordo com sua importância, assinalando com X, conforme abaixo discriminado: NI- Não importante; PI- Pouco importante; IM- Importante; MI- Muito importante; NS-não sabe; NA - Não se aplica (se a estratégia não está em curso)

AÇÃO	1-	2-	3-	4-	0 -	99-
	NI	PI	IM	MI	NS	NA
43E)- O apoio de associações empresariais na organização de:						
43.1E) reuniões, debates, palestras.						
43.2E) cursos e viagens de estudos.						
43.3E) feiras e contatos com clientes externos.						
44E) O apoio do Poder Público aos empresários via:						
44.1E)- incentivos fiscais às empresas						
44.2E) linhas de crédito diferenciadas						
44.3E) serviços de assessoria empresarial prestado pelo SENAC						
44.4E) - serviços de assessoria empresarial prestado pelo SEBRAE						
44.5E)- serviços de assessoria empresarial prestado pelo SENAI.						

45E) Origem da empresa

- 1- () negócio novo (ano de início da empresa _____);
2- () adquiriu uma empresa já existente;
3- () seguiu atividade iniciada pela família.

46E) Antes de começar a atividade de empreendedor, qual era sua posição no mercado de trabalho?

- 1- () fora do mercado (estudantes, inativos);
2- () trabalhador assalariado;
3- () trabalhador autônomo;
4- () era empreendedor em outro setor.
5- () outra, qual _____

47E) Quanto aos fornecedores, o tempo de permanência de relações comerciais com a sua empresa:

- 4- () superior a cinco anos;
3- () Entre três a cinco anos;
2- () Entre um e três anos;
1- () Inferior a um ano.

48E) Em relação à troca de fornecedores, isso ocorre quando:

- 1- () os fornecedores não oferecem os produtos com preços e qualidade compatíveis;
2- () os fornecedores migram para atender outras empresas que lhes oferecem melhores condições de negócios;
3- () os fornecedores optam por comercializar diretamente com produtores.
4- () Não há troca de fornecedores
0 - () Não sabe
99- () NA

37D) As deficiências ou a falta de qualificação de seus FORNECEDORES DE INSUMOS são causadas porque:

- 37.1D)-() a qualidade dos insumos entregues varia muito;
- 37.2D)-() o tempo de entrega é elevado;
- 37.3D)-() a qualidade de alguns insumos é sistematicamente ruim;
- 37.4D)-() os fornecedores não diferenciam as condições de crédito para bons e maus clientes;
- 37.5D)-() os fornecedores não conhecem a qualidade do que vendem e a assistência técnica é precária.

38D) As deficiências ou a falta de qualificação de seus FORNECEDORES DE QUALIFICAÇÃO são causadas porque:

- 38.1D) () os cursos ofertados qualificam para atividades com pequena demanda local;
- 38.2D) () os professores não tem qualificação necessária;
- 38.3D) () os conteúdos dos cursos não são práticos;
- 38.4D) () o material didático é desatualizado;
- 38.5D) () os equipamentos são deficientes.

39D) Do ponto de vista das ações que os GOVERNOS poderiam fazer para qualificação dos profissionais classifique-as conforme seguintes critérios.

- 1. NI- Não importante
- 2. PI- Pouco importante
- 3. I- Importante
- 4. MI- Muito importante

99. NA-não se aplica 0. NS-não sabe

- 39.1D)-() oferecer mais cursos técnico-profissionalizantes;
- 39.2D)-() oferecer cursos técnico-profissionalizantes de melhor qualidade;
- 39.3D)-() estimular cursos no ensino médio para formar profissionais desde jovens;
- 39.4D)-() estimular cursos no ensino superior para formar profissionais desde jovens.

40D) Do ponto de vista das ações que os GOVERNOS poderiam fazer para regular o mercado classifique-as conforme os critérios citados anteriormente?

- 40.1D)-() fornecer qualificação e apoio à estruturação de planos de negócios previamente ao ingresso de novos concorrentes;
- 40.2D)-() restringir a abertura de novos negócios, tornando as regras mais rígidas;
- 40.3D)-() facilitar o acesso ao crédito para modernizar e qualificar a oferta.

41D) Como você avalia a formação dada pelas Instituições de Ensino Profissionalizante da sua região para a formação de profissionais

- 1-() Insatisfatória;
- 2-() Pouco satisfatória;
- 3-() Satisfatória;
- 4-() Muito Satisfatória;
- 0-() Não sabe.
- 99() NA

42D) Se você respondeu insatisfatória ou pouco satisfatória na questão anterior cite até 3 razões para sua resposta:

- 42.1D) _____
- 42.2D) _____
- 42.3D) _____
- 99-() NA

20B) Imagine uma empresa de pequeno porte (de propriedade familiar) que atua na região. Na sua opinião, qual é o rendimento mensal médio dos seguintes profissionais:

SALIENTAR QUE O RENDIMENTO DEVE SER O GANHO MENSAL (MESMO QUE O ATOR VENDE SUA PRODUÇÃO UMA VEZ POR ANO E RECEBA UMA VEZ POR ANO) E DEVE SER CONSIDERADO LÍQUIDO DE IMPOSTOS E DESCONTOS: É O VALOR QUE O AGENTE PRODUTIVO DISPÕE PARA SEUS GASTOS PESSOAIS EM UM MÊS.

- 20.1B) Empresário do setor R\$ _____
- 20.2B) Garçom R\$ _____
- 20.3B) Auxiliar de cozinha R\$ _____
- 20.4B) Cozinheiro R\$ _____
- 20.5B) Gerente de um restaurante R\$ _____

Em relação ao rendimento líquido médio dos agentes da cadeia mencionados na questão anterior você considera que:

- 21B) Empresário do setor ganha
- 21.1B)-() muito menos que merece;
- 21.2B)-() menos do que merece;
- 21.3B)-() o que merece;
- 21.4B)-() mais do que merece;
- 21.5B)-() muito mais do que merece.

- 22B) garçom ganha
- 22.1B)-() muito menos que merece;
- 22.2B)-() menos do que merece;
- 22.3B)-() o que merece;
- 22.4B)-() mais do que merece;
- 22.5B)-() muito mais do que merece.

- 23B) auxiliar de cozinha ganha
- 23.1B)-() muito menos que merece;
- 23.2B)-() menos do que merece;
- 23.3B)-() o que merece;
- 23.4B)-() mais do que merece;
- 23.5B)-() muito mais do que merece.

- 24B) cozinheiro ganha
- 24.1B)-() muito menos que merece;
- 24.2B)-() menos do que merece;
- 24.3B)-() o que merece;
- 24.4B)-() mais do que merece;
- 24.5B)-() muito mais do que merece.

- 25B) gerente de um restaurante de pequeno porte ganha
- 25.1B)-() muito menos que merece;
- 25.2B)-() menos do que merece;
- 25.3B)-() o que merece;
- 25.4B)-() mais do que merece;
- 25.5B)-() muito mais do que merece.

26B) QUANTO DEVERIA GANHAR POR MÊS ALGUÉM COM A SUA POSIÇÃO?
R\$ _____ 98-() NR 99-() NA

C) RELAÇÕES DE CONFIANÇA E SOLIDARIEDADE

A adequada aplicação desta parte do questionário pressupõe que o aplicador tenha clareza e ajude o entrevistado a entender que **TODO E QUALQUER PROFISSIONAL DE UMA CADEIA PRODUTIVA SE RELACIONA COM CLIENTES** (que é o comprador do bem ou serviço que o entrevistado oferta; que pode ser o empregador se o entrevistado é assalariado), **CONCORRENTES** (empresas ou trabalhadores em disputa no mercado) E **FORNECEDORES** (de matérias-primas e insumos, no caso da empresa; ou de qualificação profissional, no caso dos funcionários assalariados).

27C) Do seu ponto de vista, quais dentre estes elos da cadeia é o maior obstáculo à ampliação de sua rentabilidade e satisfação profissional?
 1-() os clientes (sejam eles compradores ou patrões) pagam um preço muito baixo pelo produto/serviço que eu vendo;
 2-() há demasiados ofertantes concorrentes e eles rebaixam o preço do produto/serviço que eu ofereço no mercado;
 3-() os fornecedores de produtos, serviços ou qualificação profissional cobram preços exorbitantes se tomado em consideração a qualidade do que é ofertado;
 99-() NA.

28C) Você participa de alguma associação de classe ou organização de cooperação profissional
 1-() sim
 0-() não

29C) Em caso afirmativo, quais
 29C.1 _____ 29C.2 _____
 29C.3 _____
 99-() NA

30C) Você ocupa algum papel de liderança nesta(s) associação(ões)
 1-() sim
 0-() não
 99-() NA

31C) Qual? _____ 99-() NA

32C) Como você avalia a possibilidade de conquistar melhor posição profissional na cadeia na qual você trabalha
 1-() há muita possibilidade, eu sei que poderei conquistar melhores postos no trabalho;
 2-() há pouca possibilidade: alguns mudam de posição, mas a grande maioria fica preso à condição inicial;
 3-() não há praticamente nenhuma possibilidade;
 99-() NA

33C) Como você classificaria as relações no interior da cadeia produtiva com seus clientes (inclusive patrões; se for o caso), concorrentes e fornecedores

	1 - Muito Ruins	2 - Ruins	3 - Boas	4 - Muito Boas	5 - Excelentes	0 - Não sabe
33.1C) Clientes intermediários (compradores, contratantes, chefes) ou finais						
33.2C) Concorrentes (inclusive colegas de trabalho)						

33.3C) Fornecedores de insumos						
33.4C) Fornecedores de Qualificação (IEs)						
33.5C) Trabalhadores subordinados						

D) AVALIAÇÃO DA QUALIFICAÇÃO NA CADEIA

34D) Como você classificaria a qualificação de seus fornecedores, trabalhadores/colegas, concorrentes e clientes?

	1-Muito Ruins	2-Ruins	3-Boas	4-Muito Boas	5-Excelentes	0-Não sabe
34.1.D) Clientes intermediários (compradores, contratantes, chefes) ou finais						
34.2D) Concorrentes (inclusive colegas de trabalho)						
34.3D) Fornecedores de insumos						
34.4D) Fornecedores de qualificação (IEs)						
34.5D) Trabalhadores subordinados						

Se você respondeu "muito ruins" ou "ruins" para alguma das opções acima, justifique respondendo às questões pertinentes abaixo. Caso contrário, avance para a questão 39D.

Sobre deficiências que os agentes apresentam, classifique-as conforme seguintes critérios:

1. NI- Não importante 2. PI- Pouco importante
 3. I- Importante 4. MI- Muito importante
 99. NA-não se aplica 0. NS-não sabe

35D) As deficiências ou a falta de qualificação de seus CONCORRENTES são causadas porque:

- 35.1D)-() não há exigências de qualificação para o ingresso no setor;
 35.2D)-() não existe um sistema continuado de apoio aos agentes que possibilite o enfrentamento de suas limitações em marketing, finanças, produção, recursos humanos, etc.;
 35.3D)-() o segmento é dominado por agentes tradicionalistas e avessos à inovação.

36D) As deficiências ou a falta de qualificação dos TRABALHADORES SUBORDINADOS da cadeia são causadas porque:

- 36.1D)-() a formação educacional básica é ruim e os trabalhadores tem dificuldades de aprendizagem;
 36.2D)-() a oferta de cursos profissionalizantes é pequena, gerando uma oferta de profissionais qualificados menor do que a demanda;
 36.3D)-() a oferta de cursos profissionalizantes é precária em termos qualitativos, gerando profissionais efetivamente inabilitados;
 36.4D)-() O ensino profissional não prioriza aspectos práticos.