

60E) 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.

61E) Você acredita, hoje, você já tem a qualificação necessária para ocupar uma posição melhor (em termos de rendimento e satisfação profissional) do que a que a que vens ocupando?

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

62E) Se você respondeu concordo plenamente ou parcialmente, 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 sobre-qualificada sub-utilizada;
- 99-() NA.

63E) Se você respondeu discordo plenamente ou parcialmente, explique, por que razão você não se qualifica mais para conseguir disputar postos melhores na cadeia

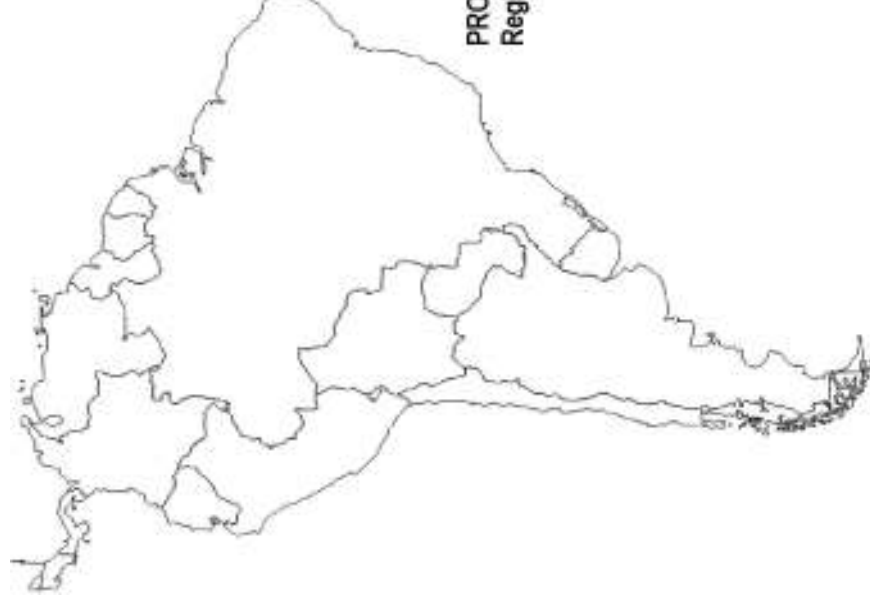
- 1-() não vale a pena se qualificar para ficar aqui, os de baixo nunca sobem. Eu pretendo abandonar a cadeia;
- 2-() porque não existem cursos adequados, nem a extensão empresarial adequada, para a efetiva qualificação da atuação profissional nesta cadeia;
- 3-() Eu deixei passar oportunidades de qualificação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

64E) 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) _____
- 99-() NA.



Cohesión social a través del fortalecimiento de las Cadenas Productivas



Coessão 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 VINHO

CADEIA DO VINHO

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.

- 52E) Quais principais meios de divulgação que você usa para o seu negócio:

- 52.1E-() jornal local;
- 52.2E-() internet;
- 52.3E-() carro de som;
- 52.4E-() panfleto;
- 52.5E-() TV;
- 52.6E-() outdoor;
- 52.7E-() outro_____
- 99-() NA

- 53E) Qual o mais eficaz na sua opinião:

_____99-() NA

- 54E) Por quê? _____99 () NA

- 55E) A comunidade local incentiva sua atividade?

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

- 56E) As instituições públicas dificultam suas atividades?

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

- 57E) 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-() não, nenhuma.

- 58E) A Itália (em particular a Região do Veneto) é um mercado potencial para você?

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

- 59E) 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 VINHO 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 ENTRE-
VISTADO - 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 RESPONDENTES. OBSERVAR AS ORI-
ENTAÇÕES 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-() Nunca frequentou a escola;
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 aper-
feiçoamento ou qualificação?
1-() sim 0-() não

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

7A) Sua posição principal na cadeia produtiva é

- 7.1-() produtor de matéria-prima agropecuária (produtor rural);
7.1.1-() até 20 toneladas;
7.1.2-() de 20 a 50 toneladas;
7.1.3-() acima de 50 toneladas;
7.2-() fornecedor de insumos intermediários (rolhas, barris, embalagens, etc);
7.3-() Cliente (supermercado, distribuidor ou restaurante);
7.4-() empresário industrial (inclusive líder de cooperativas) no setor vinícola;
7.5-() gerente ou coordenador de equipe de trabalhadores assalariados;
7.6-() trabalhador assalariado (função: _____);
7.7-() enólogo responsável;

48E) 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.

49E) Indique a proporção das suas vendas:

- 53.1E) vendas ao exterior ____%;
53.2E) vendas nacionais (fora do RS) ____%;
53.3E) vendas em sua região ____%

50E) Classifique os itens abaixo de acordo com o impacto das inovações que vem sendo adota-
das 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
50.1E) Controle e organização empresarial (fusões/aquisições; mudanças de marca/nome);						
50.2E) Padrão de formação de preço;						
50.3E) Publicidade & propaganda;						
50.4E) Qualidade do produto oferecido;						
50.5E) Qualificação técnico-produtiva inovações em processo e em tecnologia);						
50.6E) Localização;						
50.7E) Administração de Recursos Humanos (em caso de incentivos aos funcionários, cite-os: _____						
50.8E) Outro, qual? _____						

Em quais destes itens a sua empresa pretende introduzir inovações no

51 E) FUTURO próximo:

- 51.1E)-() marca e/ou organização social (fusão, aquisição);
51.2E)-() preço;
51.3E)-() publicidade & propaganda;
51.4E)-() qualidade do produto oferecido;
51.5E)-() qualidade técnico-produtiva (inovações em processo e em tecnologia);
51.6E)-() localização;
51.7E)-() administração de Recursos Humanos
incentivos aos funcionários, cite-os: _____
51.8E)-() 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 RESPONDIDAS APENAS POR EMPRESÁRIOS (PREFERENCIAL-
MENTE, 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 a rotatividade dos funcionários assalariados (não-familiar) na empre-
sa? 99-() NA

B)PERCEPÇÕES DA DESIGUALDADE

13B) Como você avalia sua situação profissional hoje

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

14B) Como você avalia sua situação econômica hoje?

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

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) _____
99-() NA

19B) Cite 3 maiores dificuldades atuais para o andamento da sua atividade

- 19.1B) _____
19.2B) _____
19.3B) _____
99-() NA

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 NA-não
se aplica NS-não sabe

AÇÃO	1-	2-	3-	4-	99-	0-
42E) O apoio de associações empresariais na organização de:	NI	PI	IM	MI	NA	NS
42.1E) reuniões, debates, palestras						
42.2E) cursos e viagens de estudos.						
42.3E) feiras e contatos com empresários.						
43 E) O apoio do Poder Público aos empresários via:						
43.1E) isenção fiscais a empresas.						
43.2E) linhas de crédito diferenciadas.						
43.3E)- serviços de assessoria empresarial prestado pelo SENAC às empresas						
43.4E) - serviços de assessoria empresarial prestado pelo SEBRAE às empresas.						
43.5E)- serviços de assessoria técnica às empresas, realizados pelo SENAI.						

44E) Origem da empresa

- 44.1E)-() negócio novo (ano de início da empresa _____);
44.2E)-() adquiriu uma empresa já existente;
44.3E)-() seguiu atividade iniciada pela fami- lia.

45E) Antes de começar a atividade de empreendedor, qual era sua posição no mercado de
trabalho?

- 45.1E)-() fora do mercado (estudantes, inativos);
45.2E)-() trabalhador subordinado;
45.3E)-() estava no mesmo setor;
45.4E)-() trabalhador autônomo;
45.5E)-() era empreendedor em outro setor.

46E) Quanto aos fornecedores, o tempo de permanência de relações comerciais com a sua
empresa:

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

47E) 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 con-
dições de negócios;
3-() os fornecedores optam por comercializar diretamente com produtores.

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 () 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)-() restringir a abertura de novos negócios tornando as regras mais rígidas;

39.4D)-() estimular cursos no ensino médio para formar profissionais desde jovens.

40D) De forma geral, como você avalia a formação dada pelas Instituições de Ensino Profissionalizantes da sua região para a formação de profissionais

- 1-() insatisfatória;
- 2-() pouco satisfatória;
- 3-() satisfatória;
- 4-() muito Satisfatória;
- 0-() não sabe.

41D) Se você respondeu insatisfatória ou pouco satisfatória cite até 3 razões para sua resposta:

- 41.1D)_____ 41.2D)_____
- 41.3D)_____ 99-() NA

E) AVALIAÇÃO DE ESTRATÉGIAS E INOVAÇÕES EM CURSO

Questões 42E até 59E só para Empresários inclusive diretores de cooperativas e gerentes de estabelecimentos

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 SUPOSTO DEVE SER O MENSAL (MESMO QUE O AGRICULTOR VENDA 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) Produtor rural (fornecedor de matéria-prima) R\$ _____
- 20.2B) Empresário industrial R\$ _____
- 20.3B) Empresário comercial e/ou serviços R\$ _____
- 20.4B) Trabalhador da Indústria do vinho R\$ _____

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

- 21) Produtor rural 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) Empresário industrial de pequeno porte 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) Empresário comercial e/ou serviços de pequeno porte 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) Trabalhador assalariado na cadeia

- 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) Trabalhador da indústria do vinho 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\$ _____

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?
27.1C)-() os clientes (sejam eles compradores ou padrões) pagam um preço muito baixo pelo produto/serviço que eu vendo;
27.2C)-() há demasiados ofertantes concorrentes e eles rebaixam o preço do produto/serviço que eu ofereço no mercado;
27.3C)-() os fornecedores de produtos, serviços ou qualificação profissional cobram preços exorbitantes se tomada 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 _____

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

31C) Qual? _____

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;

33C) Como você classificaria as relações de confiança, solidariedade no interior da cadeia produtiva com seus clientes (inclusive padrões; 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 (compradores, padrões, etc.)						
33.2C) Concorrentes (inclusive colegas de trabalho)						
33.3C) Fornecedores de insumos						
33.4C) Fornecedores - Instituições de ensino						
33.5C) Trabalhadores						

D) AVALIAÇÃO DA QUALIFICAÇÃO NA CADEIA

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

	1-Muito Ruins	2-Ruins	3-Boas	4-Muito Boas	5-Excelentes	0-Não sabe
34.1D) concorrentes (inclusive colegas de trabalho)						
34.2D) fornecedores de insumos						
34.3D) fornecedores de qualificação (instituições de ensino)						
34.4D) trabalhadores subordinados						
34.5D) Clientes (compradores, chefes e padrões						

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 empresários 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 profissionalizan-tes é precária, gerando uma oferta de profissionais qualificados menor do que a demanda;
- 36.3D)-() a oferta de cursos profissionalizan-tes é precária, não em termos numéricos, mas qualitativo, gerando profissionais efetivamente inabilitados;
- 36.4D)-() não existe uma oferta de ensino profissional que priorize aspectos práticos.