



# COINTER PDVGT 2022

VI CONGRESSO INTERNACIONAL DE GESTÃO E TECNOLOGIA

Edição 100% virtual | 29, 30 de nov a 1 de dez

ISSN: 2596-0857 | PREFIXO DOI: 10.31692/2596-0857

## IMPLEMENTAÇÃO DE NOVAS FERRAMENTAS DE GESTÃO NOS SERVIÇOS IMOBILIÁRIOS, FINANCEIROS E CONSTRUÇÃO CIVIL

## IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EN LOS SERVICIOS INMOBILIARIOS, FINANCIEROS Y DE LA CONSTRUCCIÓN CIVIL

## IMPLEMENTATION OF NEW MANAGEMENT TOOLS IN REAL ESTATE, FINANCIAL AND CIVIL CONSTRUCTION SERVICES

Apresentação: Pôster

Bárbara Camila Bomfim de Souza<sup>1</sup>; Demétrios Alves Morais Mascena<sup>2</sup>; Elias José Sodré Beserra<sup>3</sup>; Callil Pablo de Sousa Patriota<sup>4</sup>; Fabíola Gomes de Morais<sup>5</sup>

### INTRODUÇÃO

A cidade de Afogados da Ingazeira está localizada na região do Sertão do Pajeú. No entanto, a formação na área de gestão ainda é escassa para os empreendedores da microrregião do Sertão do Pajeú, principalmente na área de Tecnologias de Informação e gestão da comunicação. Para ajudar a suprir essa necessidade o Programa de Formação em Ferramentas de Gestão de Empresas, foi um projeto de extensão tecnológica realizado por meio da aprovação em edital de fomento, financiado pela Fundação de Amparo à Ciência e Tecnologia do Estado de Pernambuco – FACEPE.

O projeto teve como objetivo promover a formação de estudantes, profissionais e empreendedores, tornando-os capazes de compreender e aplicar as ferramentas de gestão, em tecnologias de informação e gestão da comunicação, de forma prática e ética. O curso apresentou técnicas que apoiam o empreendedor no aumento de sua produtividade no trabalho com as ferramentas de colaboração em nuvem, ERP, Marketing Digital entre as

<sup>1</sup> Mestre em Administração, IFPE, [barbara.souza@afogados.ifpe.edu.br](mailto:barbara.souza@afogados.ifpe.edu.br)

<sup>2</sup> Bacharelado em Engenharia Civil, IFPE, [demetrios2727@gmail.com](mailto:demetrios2727@gmail.com)

<sup>3</sup> Estudante do Curso Técnico Subsequente em Eletroeletrônica, IFPE, [eliasjsb.13@gmail.com](mailto:eliasjsb.13@gmail.com)

<sup>4</sup> Estudante do Curso Técnico Integrado em Informática, IFPE, [callil.patriota10@gmail.com](mailto:callil.patriota10@gmail.com)

<sup>5</sup> Bacharelada em Engenharia Civil, IFPE, [fabiolaolegariofgm@gmail.com](mailto:fabiolaolegariofgm@gmail.com)

outras que firam abordadas.

Assim, o Programa de Formação em Ferramentas de Gestão, proporcionou a troca de saberes entre estudantes bolsista e a empresa parceira, que atua na área de serviços imobiliários, financeiros e da construção civil, durante três meses de imersão após a realização de um curso de formação, o que resultou em aprendizados tanto para os bolsistas quanto para a empresa.

## **FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Em Pernambuco, o setor imobiliário iniciou o ano com bom desempenho. Somente no primeiro mês de 2022, R\$ 14,6 bilhões foram financiados com recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). O montante foi 18,5% maior em comparação com o mês de janeiro de 2021.

Isso acontece de acordo com a taxa de juros básica da economia brasileira (SELIC), podendo variar drasticamente conforme a taxa muda, “2021 vai diferir muito de 2022, por uma condição básica no setor que é a taxa de juros. Esse é um elemento fundamental para a atividade imobiliária, porque quem compra por financiamento tem um custo encarecido, o que faz com que algumas pessoas elegíveis ao crédito passem a não ser mais com a taxa de juros mais alta”. (DA CRUZ, 2022)

Tendo em vista o potencial desse mercado, a implementação de novas tecnologias é de fundamental importância no que tange ao mundo empresarial. Após realizado o treinamento no Programa de Formação em Ferramentas de Gestão de Empresas através da Plataforma IDV Learning, foi feita uma seleção para que sete estudantes bolsistas realizassem uma intervenção em uma empresa do ramo imobiliário e de construção civil. Os integrantes do projeto aprenderam novos conhecimentos na área, que possibilitaram a correta execução na empresa parceira.

## **METODOLOGIA**

A primeira etapa do projeto de extensão tecnológica foi a realização de um curso de extensão aberto ao público. O curso teve como objetivo, dentre outros quesitos: Estimular a atuação profissional dos estudantes na temática da capacitação de forma ética e crítica Permitir



a certificação aos participantes do Programa de Formação em Ferramentas de Gestão de Empresas, estimulando a formação das pessoas da região do Sertão do Pajeú; Apresentar a vivência em uma empresa dos ramos imobiliário, financeiro e de construção civil aos participantes escolhidos para atuação no projeto pelo período de três meses, permitindo que fosse possível a aplicação do conhecimento no curso.

Após a realização do curso foram selecionados sete bolsistas para atuarem junto à empresa durante três meses do projeto de extensão tecnológica, em que puderam aplicar as ferramentas teóricas aprendidas no curso à realidade prática da empresa parceira de acordo com suas necessidades locais.

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

Foi elaborada uma planilha para gerenciamento de atividades dos integrantes do projeto, além de uma reunião com a proprietária da empresa parceira e um questionário para levantamento do perfil de cada estudante. Foi também recomendada a leitura do livro “Como Fazer amigos e influenciar pessoas”, de Dale Carnegie, com um relatório detalhado do mesmo, no sentido de desenvolver habilidades de relacionamento no trabalho e negociação. Na figura 2, segue o exemplo de um acompanhamento de atividades individual preenchido:

**Figura 1** - Planilha de gestão pessoal do projeto

DIA	ATIVIDADE DESENVOLVIDA	RESPONSÁVEL	DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE
1	Reunião do projeto, criação da planilha e preenchimento do formulário	Todos os integrantes	Demos início ao projeto com a empresa KRL imobiliária, frizando os pontos de interesse da empresa, além da criação da tabela.
2	Resumo do livro COMO FAZER AMIGOS E INFLUENCIAR PESSOAS	Demétrios Morais	leitura objetiva e resumo escrito do livro.
3	Análise da concorrência e das redes sociais	Demétrios Morais	Análise do portfólio das empresas concorrentes e sugestões para rede social da KRL imobiliária.
4	Dia prático 1	Demétrios Morais e Alice	Conhecimento da empresa e planejamento dos trabalhos a serem executados.
5	Dia prático 2	Demétrios Morais e Alice	Trabalho das mídias sociais da empresa e da imagem corporativa.
6	Relatório mercado nordestino	Demétrios Morais	Relatório da situação atual do mercado imobiliário brasileiro.
7	Dia prático 3	Demétrios e Lays	continuação na gestão de redes sociais e imagem corporativa.
8	Visita a um imóvel em construção	Todos os integrantes	Foi realizada uma visita para acompanhamento de construção civil para aumentar conhecimentos na área

Fonte: própria (2022)

Foi requisitado pela professora e coordenadora do projeto uma análise de mercado e a Análise SWOT para melhor compreensão das forças e fraquezas, oportunidades e ameaças à empresa parceira. De acordo com a análise de mercado realizada no município por cada



integrante, constatou-se que a empresa parceira, além de atuar no mercado imobiliário, também estendia seu ramo de atuação para diversos outros nichos como construção, financiamento, avaliação de imóveis e locação de imóveis. Tendo observado esse ponto foram encontrados os principais concorrentes regionais da empresa, e com eles concluindo quais eram seus pontos fracos e fortes, conforme relatado na figura 3 a seguir:

**Figura 2 - Análise de mercado e SWOT**

- **Manu Imóveis:**
  - Empresa aparentemente mais consolidada da cidade (maior concorrente);
  - Tem site disponível (mal otimizado, porém mostra maior profissionalismo em relação aos concorrentes);
  - Não tem identidade visual definida;
  - Inativa nas redes sociais;
  - Não apresenta credenciais (CRECI).
- **Darlene Imóveis:**
  - Ativa nas redes sociais;
  - Apresenta credenciais (CRECI);
  - Link para comunicação direta disponível;
  - Sem identidade visual definida;
  - Posts com baixo profissionalismo;
  - Público engajado no facebook.
- **Idealizza Engenharia (construção civil):**
  - Posts de alta qualidade;
  - Não apresenta link para comunicação com cliente;
  - Inativa nas redes sociais;
  - Parceria com a Manu imóveis;
  - Página do instagram com muitas curtidas nos posts.
- **Galdino Engenharia e projetos (construção civil):**
  - Posts de alta qualidade;
  - Branding forte (O engenheiro responsável se posiciona como autoridade com posts de premiação, fotos com clientes satisfeitos, trabalhos finalizados e entrevistas.);
  - Link para Whatsapp comercial (comunicação com cliente);
  - Inativo nas redes sociais;
  - Página do instagram engajada;
  - Parceria com a KRL imobiliária.

**Fonte:** própria (2022).

Ressalta-se que algumas empresas além de concorrentes diretos ou indiretos atuavam algumas vezes também como colaboradores da empresa, sobretudo as empresas de engenharia.





Após realizada a análise de mercado e análise SWOT, para determinar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, foi montado junto com a empresária um plano de ação o qual todos os integrantes separaram-se de acordo com as preferências de cada um e qualificação técnica para tal.

Foram separadas duplas conforme mapeamento realizado pela empresária para que a estrutura da empresa comportasse todos os integrantes do projeto. A primeira dupla ficou responsável pelas redes sociais (Facebook e Instagram), onde foram elaborados diversas postagens para imprimir profissionalismo digital da marca, além de tornar o perfil digital mais agradável, removendo artigos desnecessários e adicionando outros fundamentais, dando continuidade ao projeto visual da empresa.

Após isso, foi realizada uma pesquisa para conhecer o mercado imobiliário nacional, com foco na região nordeste, onde a empresa se encontra situada, onde constatou-se que o ramo de atuação da empresa foi diretamente afetada pela pandemia da Covid-19, onde seu número de clientes diminuiu consideravelmente, pela transformação do padrão de compra de seus clientes, moldados pelo momento em que o planeta se encontrava.

No entanto, a pandemia adiou lançamentos e entregas, mas vai dando lugar a uma retomada que já se reflete no aumento das vendas. Clientes procuram imóveis que atendam novas necessidades de moradia e trabalho.

No último encontro do projeto, foi realizada uma visita técnica para solidificar conhecimentos no que diz respeito à construção civil, a empresária responsável pela empresa nos levou em um de seus imóveis que em algum tempo, deverão ser colocados à venda no mercado local.

## CONCLUSÕES

Durante a realização do projeto, notou-se uma alguma deficiência em colaboradores na empresa parceira ao projeto, na microrregião do Pajeú, que engloba a cidade de Afogados da Ingazeira, segunda maior da região, “existe uma deficit de colaboradores qualificados para funções administrativas que afeta diretamente a performance empresarial da região” (ANDRADE, 2022).

Com a ajuda do curso e dos bolsistas, a empresa conseguiu alavancar seus meios



digitais, bem como receber insights úteis como a construção de um site profissional para servir de vitrine para seus imóveis, assim como reconhecer de maneira estratégica o mercado e a situação em que se encontra em relação aos seus concorrentes, diretos e indiretos.

Para os bolsistas, foi uma experiência de como o mercado de trabalho funciona, como o mercado local opera, dificuldades e oportunidades encontradas em campo e a possibilidade de executar o que foi visto em campo teórico na prática. Projeto enriquecedor no ponto de vista qualificatório para os alunos, capacitando para novas atividades e operação em novas ferramentas digitais.

## REFERÊNCIAS

**Afogados da Ingazeira – Wikipédia, a enciclopédia livre.**

Disponível em:  
<[https://pt.wikipedia.org/wiki/Afogados\\_da\\_Ingazeira](https://pt.wikipedia.org/wiki/Afogados_da_Ingazeira)>. Acesso em: 04 set. 2022.

**Krl Imobiliaria, Contrucoes e Avaliacoes LTDA - 23776835000133.** Disponível em:

<<https://cnpj.biz/23776835000133>>. Acesso em: 04 set. 2022.

**Mercado imobiliário retoma lançamentos em Pernambuco - Movimento Econômico.**

Disponível em:  
<<https://movimentoeconomico.com.br/economia/negocios/2021/10/09/mercado-imobiliario-retoma-lancamentos-em-pernambuco/>>. Acesso em: 01 set. 2022.

**Setor imobiliário deve crescer - Folha PE.** Disponível em:

<<https://www.folhape.com.br/especiais/folha-imoveis/setor-imobiliario-deve-crescer/219057/>>. Acesso em: 01 set. 2022.

**KRL IMOBILIÁRIA - Site da empresa.** Disponível em:

<<https://www.krlimobiliaria-afog.com.br/imovel/krl-imobiliaria/CA0020-KAU8>>. Acesso em: 01 set. 2022.

