

APÊNDICE A - Roteiro de Entrevista com os Dirigentes das Entidades de Classe.

- a) Existe rivalidade entre as empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?
- b) Os fornecedores têm grande poder de negociação com as empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?
- c) Os clientes têm grande poder de negociação com as empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?
- d) Existem barreiras, como necessidade de capital, estoque de terrenos, experiência e tecnologia empresarial, para a entrada de novos competidores no mercado imobiliário de Salvador e RMS?
- e) As empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS, buscam inovar em suas práticas gerencias e produtivas?
- f) Qual a magnitude da presença de empresas internacionais no mercado imobiliário de Salvador e RMS?
- g) De que forma a chegada de empresas internacionais afeta os níveis de competitividade do setor?
- h) A chegada de empresas internacionais contribuiu para melhoria das práticas gerencias e produtivas das empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?
- i) Quais as principais vantagens estratégicas da empresas internacionais que competem no mercado imobiliário de Salvador e RMS?
- j) Os aspectos culturais como língua, colônia local numerosa e outros, contribuem para o estabelecimento dessas empresas internacionais em Salvador e RMS.

APÊNDICE B - Roteiro de Entrevista com os Dirigentes de Empresas Internacionais.

I – Características da Empresa

- a) Qual o capital integralizado da empresa?
- b) Qual o número de funcionários da empresa?
- c) Qual o tempo de atividade da empresa localmente, internacionalmente e especialmente em Salvador e RMS?
- d) A empresa tem presença internacional em quantos locais?

II – Atratividade setorial

- a) O mercado imobiliário de Salvador e RMS é visto como promissor?
- b) Que comparação pode ser efetuada com o mesmo setor em outros países ou estados?
- c) Qual a visão da empresa quanto a evolução futura do setor?
- d) Qual a importância relativa do setor imobiliário de Salvador e RMS no conjunto de atividades e investimentos da empresa
- e) Existiram aspectos culturais relevantes, que influenciaram a escolha de Salvador e RMS, para uma atuação internacional da empresa?

III- Empreendimentos imobiliários realizados pela empresa no mercado imobiliário de Salvador e RMS

- a) Quantos foram?
- b) Quais foram?
- c) Quanto foi investido?

- d) Qual a expectativa de retorno?

- e) Em que momento eles ocorreram?

IV – Estratégias competitivas da empresa

- a) Como a empresa se distingue das concorrentes locais e internacionais? Qualidade, preço, atuação em setores específicos?

V- Fatores de vantagens competitivas

- a) Quais atividades são essencialmente relevantes para a estratégia?
- b) A possibilidade de comercialização de unidades para oriundos dos países de origem de vossa empresa, influencia a escolha de Salvador e RMS para uma atuação internacional?
- c) A empresa buscou algum tipo de aliança estratégica para atuação no mercado de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?

VI – Desempenho dos empreendimentos imobiliários em Salvador e RMS.

- a) Qual o faturamento bruto de cada um empreendimento imobiliário realizado em Salvador e RMS?
- b) Qual a lucratividade de cada um empreendimento imobiliário realizado em Salvador e RMS?
- c) Qual o volume físico comercializado de cada um empreendimento imobiliário realizado em Salvador e RMS?
- d) Qual empreendimento imobiliário realizado que teve melhor desempenho na velocidade de comercialização?
- e) Quais os tipos de empreendimentos realizados que tiveram melhor desempenho financeiro?

VII – Perspectivas para o futuro

- a) 1– Quais os novos projetos a serem realizados futuramente?
- b) 2 - Qual a dimensão financeira dos novos projetos a serem realizados futuramente?
- c) 3- Qual a perceptiva de retorno financeiro dos novos projetos a serem realizados futuramente?

APÊNDICE C - Roteiro de Entrevista com os Dirigentes de Empresas Locais.

I – Características da Empresa

- a) Qual o capital integralizado da empresa?
- b) Qual o número de funcionários da empresa?
- c) Qual o tempo de atividade da empresa
- d) A empresa tem presença em quantos locais?

II – Atratividade setorial

- a) Existe rivalidade entre as empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?
- b) O mercado imobiliário de Salvador e RMS é visto como promissor?
- c) Os fornecedores têm grande poder de negociação com as empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?
- d) Os clientes têm grande poder de negociação com as empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS?
- e) Existem barreiras para a entrada de novos competidores no mercado imobiliário de Salvador e RMS?
- f) Qual a visão da empresa quanto a evolução futura do setor?

III - Processo de Internacionalização

- a) As empresas de empreendimentos imobiliários de Salvador e RMS, buscam inovar em suas práticas gerenciais e produtivas?

- b) De que forma a chegada de empresas internacionais afetam os níveis de competitividade do setor?
- c) Na visão da empresa quais as principais vantagens estratégicas da empresas internacionais que competem no mercado imobiliário de Salvador e RMS?
- d) Quais as oportunidades oferecidas ao setor com as chegada de empresas internacionais para competir no mercado imobiliário de Salvador e RMS?
- e) Os aspectos culturais como língua, laços históricos, colônia local numerosa, contribuem para o estabelecimento dessas empresas internacionais em Salvador e RMS.
- f) A vossa empresa adota alguma estratégia consciente, em especial, para enfrentar as mudanças provocadas pela internacionalização do setor? Ou seja: liderança em custos, diferenciação do produto ou enfoque.
- g) Caso vossa empresa já tenha composto uma aliança estratégica, com uma empresa internacional do setor, como ela foi concebida?

IV- Impacto sobre as Práticas Gerenciais na Empresa Local

- a) A chegada de empresas internacionais contribuiu para melhoria das práticas gerencias e produtivas da vossa empresa?
- b) A chegada de empresas internacionais contribuiu para a busca de certificações do tipo ISO?
- c) Caso tenha havido, as alianças estratégicas, contribuíram para a melhoria das práticas gerencias e produtivas da vossa empresa?