

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA  
SETOR DE ENGENHARIAS, CIÊNCIAS AGRÁRIAS E TECNOLOGIA  
DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA CIVIL**

**RAFAELE CAMILE ZASTRUTZKI**

**ESTUDO DE PLATAFORMAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NO SETOR DA  
CONSTRUÇÃO CIVIL: PROPOSTA COM MELHORIAS EM GERENCIAMENTO DE  
CONTATOS**

**PONTA GROSSA**

**2022**

**RAFAELE CAMILE ZASTRUTZKI**

**ESTUDO DE PLATAFORMAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NO SETOR DA  
CONSTRUÇÃO CIVIL: PROPOSTA COM MELHORIAS EM GERENCIAMENTO DE  
CONTATOS**

Trabalho apresentado à disciplina de OTCC como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharelado em Engenharia Civil, da Universidade Estadual de Ponta Grossa.

Orientador (a): Prof. MSc. Bianca Penteado de Almeida Tonus

Coorientador: Prof. MSc. Helenton Carlos da Silva

**PONTA GROSSA**

**2022**

**RAFAELE CAMILE ZASTRUTZKI**

**ESTUDO DE PLATAFORMAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NO SETOR DA  
CONSTRUÇÃO CIVIL: PROPOSTA COM MELHORIAS EM GERENCIAMENTO DE  
CONTATOS**

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado e aprovado como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Engenharia Civil pela Universidade Estadual de Ponta Grossa.

**BANCA EXAMINADORA:**

---

Prof. MSc. Bianca Penteado de Almeida Tonus  
Departamento de Engenharia Civil – Universidade Estadual de Ponta Grossa

---

Prof. MSc. Bianca Penteado de Almeida Tonus  
Departamento de Engenharia Civil – Universidade Estadual de Ponta Grossa

---

Prof. Dr. Carlos Emmanuel Lautenschläger  
Departamento de Engenharia Civil – Universidade Estadual de Ponta Grossa

---

Eng. Civil Flávia Luísa Pires Enembreck

Ponta Grossa, 17 de março de 2022

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço, primeiramente, a Deus, por toda energia concedida para concluir esse trabalho, toda sua luz que iluminou minha mente nos momentos mais difíceis, dando-me força e coragem para prosseguir, e por todas as pessoas especiais que colocou em meu caminho ao longo dessa trajetória.

Aos meus pais Rubens Otto Zastrutzki e Raquel Ansbach Zastrutzki, que foram minha base, meus exemplos, que me incentivaram sempre a prosseguir e conquistar meus sonhos, e a minha irmã Renata Gabriele Zastrutzki que foi sempre meu exemplo de esforço e dedicação e toda a minha família que sempre esteve ao meu lado nas horas mais difíceis e felizes da minha vida.

Ao meu namorado Pedro Henrique Paulitsch, que se mostrou cúmplice, entendendo meus momentos de ausência, e dificuldades da graduação de forma paciente e amorosa, sendo meu porto seguro nos momentos de tormenta, minha alegria nos momentos de tristeza e minha esperança e força nos momentos em que pensei em desistir de tudo.

Aos meus orientadores Professora Bianca Penteado de Almeida Tonus e Professor Helenton Carlos da Silva por terem topado a ideia de um tema incerto e terem seguido até o fim me apoiando, auxiliando sempre da melhor forma no meu desempenho e no desenvolvimento do trabalho.

Aos amigos, que foram presentes durante esse período, ajudando nas pesquisas, apoiando, incentivando, compartilhando os sofrimentos e comemorando as conquistas.

A todos os professores do curso que por meio de seus ensinamentos contribuíram para eu estar aqui hoje concluindo esse trabalho.

A Universidade Estadual de Ponta Grossa pela oportunidade única proporcionada a mim, contribuindo com toda sua estrutura física e de ensino para a minha completa formação acadêmica como Engenheira Civil.

## RESUMO

Em meio a uma grande quantidade de setores e atividades em constantes processos de evolução fomentados pela atual tecnologia, aliados à internet e aos meios de comunicação como computadores, *smartphones* ou *tablets*, a construção civil encontra-se ainda desatualizada em alguns âmbitos. Baseando-se nessa afirmativa, o presente trabalho levantou a questão da contratação de profissionais, seja para pequenos reparos e reformas ou para execução de grandes empreendimentos, o qual ainda se dá através de indicações ou entregas de currículos, que se comparado ao desenvolvimento da sociedade atual, podem ser considerados como métodos primitivos. Para contestar essa afirmativa o trabalho teve por objetivo estudar alguns aplicativos e plataformas já existentes voltados a atender demandas latentes como a falta de meios práticos para contratação de mão de obra. Dados de desligamentos e admissões também foram abordados com objetivo de caracterizar os profissionais inseridos no setor da construção civil. Essas informações, como escolaridade e faixa etária, podem ser relacionadas com a facilidade de a adaptabilidade do profissional com a tecnologia, viabilizando também a proposta da nova plataforma. Além disso, formulários foram aplicados a empresas e prestadores de serviços do setor contextualizando com o assunto, com o intuito de entender melhor o processo da contratação de mão de obra. Para alcançar esses objetivos, foi utilizado o google formulários, para realização das enquetes, o banco de dados do cadastro geral de empregados e desempregados (CAGED) para caracterização da mão de obra, os sites das respectivas plataformas, além de um programa de prototipação, o figma, para a projeção das estruturas de possíveis telas para a plataforma proposta. Esse trabalho se deu para verificar o interesse de utilização de plataformas de gerenciamento de contatos entre contratantes e contratados dentro do setor da construção civil, verificando a viabilidade de desenvolvimento de uma nova plataforma implantando melhorias relacionadas. Com os dados obtidos foi possível conhecer as preferências de perfis de profissionais para contratações e também demissões, com referência a 2020 e primeiro semestre de 2021 para a cidade de Ponta Grossa, Paraná. Além disso, com as entrevistas, o interesse pela plataforma de gerenciamento de contato proposta se mostrou positivo, incluindo o fato de que uma das grandes dificuldades da contratação de mão de obra apontadas foi a falta de meios adequados para encontrar candidatos. A partir dessas análises realizadas, com base nas insuficiências demonstradas, foi proposta uma nova plataforma de gerenciamento de contatos na área da construção civil, contemplando melhorias, objetivando melhores resultados, aproximando mais esse setor da tecnologia e sanando os problemas considerados latentes.

**Palavras-chave:** Tecnologia; Plataforma; Construção Civil; Mão de obra; Gerenciamento de contatos.

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Resultados pnad contínua de 2019 sobre a acessibilidade a internet. .	12
FIGURA 2 – Fluxograma das etapas do trabalho realizado pelo lucid app on-line. ..	29
FIGURA 3 – Painel de informações caged de admissões, desligamentos e saldos para o ano de 2020. ....	33
FIGURA 4 – Painel de informações caged de admissões, desligamentos e saldos para o ano de 2021. ....	34
FIGURA 5 – Evolução de saldo ao longo do ano de 2020 e primeiro semestre de 2021. ....	34
FIGURA 6 – Comparação do setor da construção civil e outros setores para o ano de 2020, em relação a admissões, desligamentos e saldos. ....	35
FIGURA 7 – Comparação do setor da construção civil e outros setores para o ano de 2021, em relação a admissões, desligamentos e saldos. ....	36
FIGURA 8 – Caracterização das admissões em 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução.....	37
FIGURA 9 – Caracterização das admissões em 2021 por faixa etária, gênero e grau de instrução.....	37
FIGURA 10 – Caracterização dos desligamentos em 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução.....	38
FIGURA 11 – Caracterização dos desligamentos em 2021 por faixa etária, gênero e grau de instrução.....	39
FIGURA 12 – Saldos de 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução conforme admissões e desligamentos. ....	39
FIGURA 13 – Saldos de 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução conforme admissões e desligamentos. ....	40
FIGURA 14 – Homepage do website da plataforma triider. ....	42
FIGURA 15 – Interface do usuário da versão app da plataforma triider.....	42
FIGURA 16 – Exemplo de detalhamento de informações para o serviço de instalação de chuveiro elétrico. ....	43
FIGURA 17 – Perfil do usuário para versão website.....	46
FIGURA 18 – Perfil do usuário para versão aplicativo móvel.....	46
FIGURA 19 – Homepage do website da plataforma doutor resolve.....	49
FIGURA 20 – Homepage do website da plataforma doutor resolve.....	50

FIGURA 21 – Homepage do website da plataforma doutor resolve.....	50
FIGURA 22 – Homepage do website da plataforma habitissimo, ferramenta de buscador.....	52
FIGURA 23 – Link das principais categorias dispostas na homepage do website da plataforma habitissimo. ....	53
FIGURA 24 – Guia de profissionais com a ferramenta do buscador. ....	54
FIGURA 25 – Exemplo de busca por pintores na guia de profissionais. ....	54
FIGURA 26 – Caixa de filtros para aplicação nas buscas por profissionais e empresas.....	55
FIGURA 27 – Guia de preços da plataforma habitissimo.....	56
FIGURA 28 – Informações de estimativas de preços médios de custos de mão de obra para reformas fornecidos pela plataforma. ....	56
FIGURA 29 – Tabela com estimativa de custos de reformas por cômodos e metragens quadradas. ....	57
FIGURA 30 – Cadastro de profissional, etapa de seleção de categoria de serviços.	58
FIGURA 31 – Cadastro de profissional, etapa de delimitação de região de atendimento de serviços.....	58
FIGURA 32 – Ferramenta “meu gestor” disponível para utilização dos profissionais cadastrados na plataforma.....	60
FIGURA 33 – Aba trabalhos onde são disponibilizadas todas as solicitações de serviços. ....	60
FIGURA 34 – Homepage do website da indicado, com a ferramenta do buscador. .	63
FIGURA 35 – Resultado de buscas pelo endereço localizado em ponta grossa, paraná. ....	63
FIGURA 36 – Caixa de filtros de acordo com distância e avaliação do profissional e empresas.....	64
FIGURA 37 – Caixa de filtros de acordo com a categoria de serviços.....	64
FIGURA 38 – Exemplo de perfil de um profissional cadastrado na plataforma.....	65
FIGURA 39 – Aba contendo contatos do profissional. ....	65
FIGURA 40 – Homepage do website, com a ferramenta do buscador e as categorias principais. ....	68
FIGURA 41 – Homepage do website, com a ferramenta do buscador e as categorias principais e subcategorias da categoria de reformas. ....	69

FIGURA 42 – Homepage do website, com a ferramenta do buscador e as categorias principais e subcategorias da categoria de reformas. ....	70
FIGURA 43 – Página com as subcategorias dos serviços ofertados pela plataforma. ....	70
FIGURA 44 – Print da tela de pedidos para profissionais, versão aplicativo da plataforma getninjas. ....	73
FIGURA 45 – Print da tela de detalhe de pedidos, da versão aplicativo da plataforma getninjas. ....	73
FIGURA 46 – Homepage do website da plataforma cia da obra, com a ferramenta do buscador. ....	76
FIGURA 47 – Exemplos de resultados para a busca por construtora. ....	76
FIGURA 48 – Exemplo de perfil de uma empresa disponível na plataforma da cia da obra. ....	77
FIGURA 49 – Simulação da homepage da plataforma feita pelo programa figma. ....	91
FIGURA 50 – Cadastro de perfil para profissionais feita pelo programa figma. ....	92
FIGURA 51 – Cadastro de perfil para empresas feita pelo programa figma. ....	92
FIGURA 52 – Cadastro de perfil para anunciantes feita pelo programa figma. ....	93
FIGURA 53 – Guia dos profissionais feita pelo programa figma. ....	93
FIGURA 54 – Guia dos profissionais com simulação de busca feita pelo programa figma. ....	94
FIGURA 55 – Guia de vagas feita pelo programa figma. ....	94
FIGURA 56 – Guia de vagas com simulação de busca feita pelo programa figma. ....	95
FIGURA 57 – Estrutura do perfil do profissional ou empresa montado pelo programa figma. ....	96



## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma triider. ....	47
TABELA 2 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma doutor resolve.	51
TABELA 3 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma habitíssimo. ....	61
TABELA 4 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma indicado. ....	66
TABELA 5 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma getninjas. ....	74
TABELA 6 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma cia da obra.....	78
TABELA 7 – Tabela com o resumo de informações sobre as plataformas estudadas. .....	79
TABELA 8 – Tabela com o resumo das perguntas objetivas contidas no formulário. .....	80

## SUMÁRIO

<b>1.</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>12</b>
<b>2.</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>15</b>
2.1.	OBJETIVO GERAL	15
2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
<b>3.</b>	<b>JUSTIFICATIVA</b>	<b>16</b>
<b>4.</b>	<b>FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b>	<b>18</b>
4.1.	RECRUTAMENTO E CONTRATAÇÃO NA CONSTRUÇÃO CIVIL	18
4.2.	TERCEIRIZAÇÃO NA CONSTRUÇÃO CIVIL	19
4.3.	<i>E-RECRUITMENT</i>	20
4.3.1.	LinkedIn	21
4.3.2.	Catho	22
4.4.	<i>SOFTWARES</i>	23
4.4.1.	<i>Software de sistemas</i>	24
4.4.2.	<i>Software de aplicações ou Aplicativos</i>	24
4.5.	<i>PROGRESSIVE WEB APPS (PWA'S)</i>	24
4.6.	SISTEMA GERENCIADOR DE BANCO DE DADOS	26
<b>5.</b>	<b>METODOLOGIA</b>	<b>28</b>
5.1.	COLETA DE DADOS	29
5.2.	ANÁLISE DOS DADOS OBTIDOS	30
5.3.	PROPOSTA DE UMA NOVA PLATAFORMA	31
<b>6.</b>	<b>RESULTADOS</b>	<b>32</b>
6.1.	CARACTERIZAÇÃO DA MÃO DE OBRA	32
6.2.	ESTUDO DAS PLATAFORMAS SIMILARES	40
6.2.1.	Triider	40
6.2.2.	Doutor Resolve	48
6.2.3.	Habitíssimo	51

6.2.4. Indikado.....	62
6.2.5. GetNinjas .....	66
6.2.6. Cia da Obra.....	75
6.3. RESUMO DAS PLATAFORMAS.....	78
6.4. PESQUISA E FEEDBACK DE CONSTRUTORAS E PRESTADORAS DE SERVIÇOS.....	80
6.5. PROPOSTA DE UMA NOVA PLATAFORMA .....	89
<b>7. CONCLUSÃO .....</b>	<b>98</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>100</b>
<b>APÊNDICES .....</b>	<b>107</b>
<b>APÊNDICE A - TERMO DE CONSENTIMENTO PARA ENTREVISTADOS .....</b>	<b>107</b>
<b>APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO DE PERGUNTAS APLICADO A CONSTRUTORAS E PRESTADORAS DE SERVIÇOS.....</b>	<b>108</b>

## 1. INTRODUÇÃO

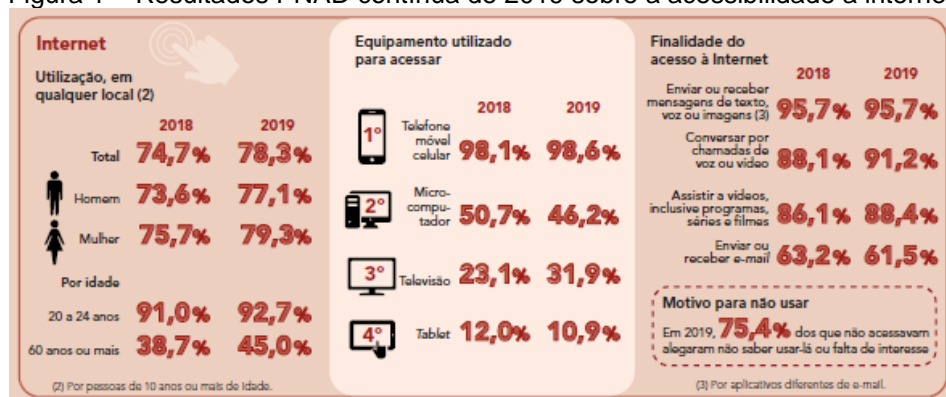
A tecnologia propõe-se a resolução de problemas, ou seja, facilitar e transformar os processos que envolvem o dia a dia das sociedades como um todo, para que com isso gere desenvolvimento, promovendo então uma concorrência sadia e a busca contínua por inovações.

Segundo Tanaka, Matsuda e Mac Lennan (2011, p. 4), estabelecer padrões para uma maior agilidade e praticidade modernizando seus serviços por meio da transformação digital, tem sido alvo da maioria dos empreendedores atuais, gerando grandes mudanças organizacionais. Consecutivamente, de forma necessária por conta da competitividade de mão de obra, os funcionários também têm se submetido a constantes adaptações, se reinventando a cada novidade formulada pela tecnologia ascendente.

Contextualizando, Tanaka, Matsuda e Mac Lennan (2011, p. 1) relembram que o fim do século XX e início do século XXI, foram marcados pelo surgimento de novas tecnologias de comunicação e informação (TIC's). Exemplos dessas tecnologias foram a criação de computadores mais compactos e telefones móveis, sendo seguidos pelos conhecidos dispositivos *smart*, como os *smartphones*. Esses equipamentos acompanhados também da internet, fomentaram a inovação dos processos já existentes em diversos setores da sociedade.

Conforme mostra a pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua (PNAD) de 2019 realizada pelo IBGE, sobre a acessibilidade a internet, representada na Figura 1, 78,3% da população brasileira, com 10 anos ou mais, utilizavam do benefício no período de referência. Esse percentual encontra-se progressivo desde 2016 e obteve um aumento de 3,6% em relação ao ano anterior da pesquisa.

Figura 1 – Resultados PNAD contínua de 2019 sobre a acessibilidade a internet.



Fonte: IBGE, 2019.

Ainda, com base na Figura 1, é possível verificar que o acesso à internet é mais frequente na faixa etária de 20 a 24 anos, diminuindo sua utilização no intervalo de 60 anos ou mais. Também são apresentadas a incidência de utilização de equipamentos, meios de acesso à internet, trazendo telefones móveis celulares como o principal acesso com a utilização de 98,6% dos entrevistados.

A Figura 1 também aborda informações sobre as finalidades de acesso dos usuários, como ligações, envios e recebimento de mensagens de textos, imagens e e-mail. Dos entrevistados que não acessavam a internet, 75,4% justificaram que não sabiam usar ou não possuíam interesse em sua utilização.

Correlacionado essa pesquisa com o tema abordado, sabe-se que a internet atualmente tem sido uma das ferramentas chaves para todos os campos de inovações. Logo, uma maior efetividade de acessos à internet, traz juntamente consigo uma evolução e manutenção do mercado de trabalho por meio da tecnologia, estimulando a competitividade e a produtividade (POTT; EICH; ROJAS, 2017).

Com o passar do tempo, plataformas para auxiliar na gestão de obras, técnicas e métodos construtivos avançados e softwares para desenvolvimento de projetos e estudos, são implementadas dentro da área em questão. Com o auxílio na execução da obra, facilitando seu planejamento e trazendo melhorias no controle financeiro, consequentemente essas ferramentas promovem o uso mais racional do tempo, material e mão de obra (SILVA et al., 2019).

Segundo Orso (2004) pode-se constatar que o processo de contratação de mão de obra dentro da construção civil ainda é concebido de maneira muito primitiva em paralelo a outras atividades que já estão em processo de adequação e implantação do uso da tecnologia. Geralmente os recrutamentos dentro desse setor são feitos a partir de indicações, por meio de outras pessoas ou empresas, ou até mesmo pela procura do próprio funcionário e empresas terceirizadas.

Esse cenário pode ser alterado quando é colocada em questão a utilização de aplicativos ou plataformas para prestação de serviços, podendo obter-se uma boa aceitação do público-alvo.

Alguns tipos de sistemas e softwares bem populares já são utilizados em outros setores, como o de serviços bancários (Nubank, C6, entre outros), delivery de

alimentos (IFood, Uber Eats, Rappi, entre outros) e mobilidade urbana (Uber, Pop99, entre outros) repercutindo positivamente, se tornando uma “via fácil” para adequação e implementação nos demais setores.

Existem também alguns programas voltados a divulgação de vagas, recrutamentos, prestação de serviços em geral incluindo o setor da construção civil (GetNinjas, Triider, entre outros), porém não muito difundidos em comparação aos anteriormente citados.

O presente trabalho, apresenta uma análise sobre essas plataformas já existentes voltadas ao setor da construção civil, promovendo uma comparação. Essa verificação foi efetuada com base em formulários aplicados, além pesquisas realizadas sobre cada um dos programas referenciados. Após esse estudo, averiguando os déficits levantados, foram propostas melhorias objetivando sanar as falhas encontradas nos sistemas em questão. A fim de direcionar e contextualizar melhor o desenvolvimento dessa pesquisa, foram inicialmente abordados alguns conceitos envolvidos.

Os aplicativos explanados buscam aumentar a eficiência das contratações, ou seja, construir uma “ponte” de comunicação digital entre contratantes e contratados. Sugere que essa ligação possa proporcionar a contratante maior facilidade na procura de mão de obra qualificada e opções de orçamento, sendo esses fatores consequências de uma concorrência mais ampla, e para contratados um conhecimento maior da disponibilidade de serviços e empregos.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1.OBJETIVO GERAL**

Analisar aplicativos e plataformas de prestação de serviços no setor da construção civil para propor a criação de uma nova na área de gerenciamento de contatos com melhorias baseadas nos déficits apresentados.

### **2.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Apresentar dados relacionados as admissões e demissões no setor da construção civil para a cidade de Ponta Grossa, Paraná, correlacionado com o tema proposto;
- ✓ Verificar a ciência de construtoras e empresas fornecedoras de mão de obra em relação as plataformas de prestação de serviços já existentes, procurando entender se utilizam ou não desses meios e o porquê, analisando juntamente a dificuldade da contratação de mão de obra nesse setor, por meio da aplicação de um questionário;
- ✓ Analisar as plataformas voltadas ao gerenciamento de contatos e prestação de serviços no setor da construção civil, correlacionando com os dados obtidos;
- ✓ Propor a criação de uma nova plataforma, aplicando melhorias, para sanar esses problemas latentes, conforme as insuficiências apresentadas pelas plataformas e aplicativos estudados.

### 3. JUSTIFICATIVA

O desenvolvimento de novas tecnologias tem sido, no decorrer da evolução das sociedades, um agente relevante que conduz à expansão das oportunidades de combinações de recursos materiais e humanos disponíveis (KON, 2017).

Johnson (2001, p. 14) afirma que a adaptabilidade às mudanças é uma premissa fundamental para a sobrevivência dos seres humanos, de instituições e da sociedade em si, e mais ainda para sua prosperidade no atual panorama econômico global. Segundo o mesmo autor, quando a velocidade da mudança aumenta, cada vez mais todos precisam se adaptar.

O setor da construção civil é considerado fundamental para o desenvolvimento de um país. Seguindo essa ideia, a adaptação dessa área, em relação as novas tecnologias propostas atualmente, se faz de extrema importância, visto que essas apresentam maiores facilidades nos processos envolvidos, aumentando a eficiência e produtividade de qualquer serviço. Porém, comparado a outras áreas, esse setor ainda se encontra retardatário no âmbito de aceitabilidade das inovações.

Orso (2004) contextualiza que geralmente as contratações dentro desse setor são feitas a partir de indicações de outras pessoas ou empresas, não garantindo a qualidade dos serviços, ou até, faltando opções para suprir os cargos em aberto.

Somada à problemática da escassez de oferta no mercado de trabalho como afirma Moura (2014), é essencial a existência e conhecimento de ferramentas que ajudam a investir na procura de emprego e na autopromoção. A internet hoje é o instrumento mais utilizada por todos, para contornar com um pouco mais de facilidade esses obstáculos, oferecendo uma vantagem em relação a concorrência. Em relação às empresas, estas conseguem por meio da internet recrutar os melhores, de forma mais rápida e com um custo muito menor, evitando subcontratação de empresas consultoras.

Outra questão que pode ser levantada é a falta de comprometimento que acontece em relação a orçamentações e consertos, seja não comparecendo até o local para verificação do problema, ou não resolvendo-o eficientemente, muitas vezes lavando dias ou até meses para conseguir sanar o defeito.



O rápido e fácil contato com um profissional do ramo é outro grande obstáculo, que leva pessoas a almejar uma maneira mais simples e de pouca burocracia para atender o que se é requisitado.

No contexto de que smartphones tem se tornado o principal canal de acesso à internet que indiretamente facilita o contato com as pessoas, esse projeto propõe unir os problemas levantados com a facilidade oferecida por essa tecnologia repercussiva dos dias atuais, desejando estabelecer um melhor contato entre contratantes e contratados, especificadamente nesse ramo da construção civil.

## 4. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

A criatividade é a chave para promover a inovação e a tecnologia nos ajuda a concretizar (ALLEC GOMES, 2010). Segundo Cintra (2010), a tecnologia está acessível a todos por meio da web, permitindo a empresas de todos os portes o controle melhor do contato entre clientes e a fonte de seus interesses, de maneira efetiva oferecendo benefícios, serviços e principalmente satisfação de necessidades de modo fácil, econômico e rápido.

O serviço na internet vem para oferecer vantagens aos consumidores e profissionais, como comodidade aos usuários para que possam encontrar e encomendar os produtos e serviços no conforto de sua casa ou até mesmo de seu escritório a qualquer hora e dia da semana (CINTRA, 2010).

### 4.1. RECRUTAMENTO E CONTRATAÇÃO NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Recrutamento é um conjunto de técnicas e procedimentos que visa atrair candidatos potencialmente qualificados e capazes de ocupar cargos dentro da organização (CHIAVENATTO, 1994, p.53).

Segundo Costa (2015), o recrutamento é a primeira fase de um processo seletivo, na qual o empregador tem como propósito promover e ofertar oportunidades de trabalho e com isso atrair candidatos que tenham o perfil adequado conforme o cargo, observando sempre a descrição e análise da função.

Para Mitter e Orlandi (2005), os métodos anteriores ao recrutamento digital ou online atualmente conhecido, consistia nas seguintes etapas:

- “1 - Identificação da necessidade de preencher uma vaga;
- 2 - Divulgação da vaga em jornais, folders, murais, entre outros métodos;
- 3 - Recebimento de currículos e indicações;
- 4 - Triagem e seleção dos currículos recebidos;
- 5 - Contato telefônico com os candidatos;
- 6 - Processos seletivos, como entrevistas e dinâmicas;
- 7 - Registro e execução de exames médicos admissionais do profissional;
- 8 - Ambientação do profissional a empresa.”

O recrutamento no setor da construção civil, segue ainda basicamente esse passo a passo do modelo de recrutamento primitivo. Orso (2004) ainda afirma:

“No setor da construção civil, a procura é maior que a oferta, ou seja, há volume intenso de candidatos para preencher pouquíssimas vagas disponíveis. Como consequência, os investimentos em recrutamentos e seleções são baixos, pois os candidatos procuram espontaneamente as organizações. [...] logo que os candidatos percebem o início de uma construção procuram a organização, se há vagas disponíveis, eles são empregados, após entrevistas e verificação das referências (a etapa da entrevista nem sempre é fundamental, dependendo da necessidade imediata da empresa).”

#### 4.2. TERCEIRIZAÇÃO NA CONSTRUÇÃO CIVIL

A terceirização, segundo Imhoff e Mortari (2005), surgiu com o intuito de promover vantagens competitivas no mercado de trabalho, trazendo consigo a redução de custos, tornando assim os produtos e serviços mais atrativos e competitivos entre si.

Em alguns casos, colocando em evidência a construção civil, Beling (2006) afirma que a redução de custos não é o único objetivo buscado com a terceirização, trazendo também a flexibilização como um dos focos desse ramo. A grande quantidade de etapas e serviço, que requerem mão de obra especializada para sua execução, compreendidos na execução de um empreendimento, a mesma autora considera ser uma das razões pela qual a terceirização se torna favorável e vantajosa.

No repasse dos serviços a terceiros, a mão-de-obra passa a ser fornecida por empresas denominadas empreiteiras e subempreiteiras, cabendo a empresa contratante dos serviços a parte da responsabilidade técnica. (BELING, 2006)

Conforme Pereira (2003), podem-se listar algumas vantagens facilmente perceptíveis relacionadas ao método de utilização de mão-de-obra de empreiteira e subempreiteira:

“Melhoria da flexibilidade na produção; Aumento da produtividade; Melhoria da qualidade dos produtos e serviços; Controle do processo de produção; Eliminação da manutenção de mão-de-obra e equipamentos subutilizados; Facilidade no controle de custos; Transferência de riscos; Redução de Custos; Redução de prazos; Redução de preocupação administrativa.”

A execução de obras dentro do setor da construção civil frequentemente é segmentada em etapas, e algumas delas demandam de mão-de-obra especializada em virtude à complexidade de efetuação de alguns serviços. Sendo assim, para esses casos, utiliza-se frequentemente mão-de-obra subcontratada. Conforme Junior e Barros (2003, p.01):

“No Brasil, o emprego da subempreitada de etapas construtivas pelas empresas construtoras vem sendo destacado por várias bibliografias pertinentes ao assunto. De acordo com esses autores, o emprego intensivo da subcontratação tem sido observado em resposta à necessidade do subsetor edificações em equacionar o problema de alternância de equipes ao longo da obra e como parte de um movimento de redução das atividades sob a responsabilidade direta das construtoras; neste sentido, estas procuram contratar parte significativa da obra junto à terceiros, mesmo permanecendo com a responsabilidade indireta pelo serviço executado.”

Na construção civil, a terceirização tornou-se uma estratégia, decentralizando as etapas construtivas, flexibilizando o processo. Para Filippi (2003), a empresa passa a ter uma menor quantidade de atividades para executar, possibilitando a realização das tarefas com uma maior eficiência, dedicação, foco e uma melhor performance.

#### *4.3. E-RECRUITMENT*

O *E-Recruitment* ou E-Recrutamento, em sua tradução literal, significa recrutamento eletrônico. Segundo Sills (2014), o termo também pode ser chamado de recrutamento social ou online.

Ainda conforme o autor, o E-Recrutamento pode ser descrito como qualquer processo de atração de pessoas, publicidade, seleção e processamento de inscrição via internet, de candidatos. (SILLS, 2014)

O E-Recruitment é o recrutamento que é realizado através da internet, e-mail, ou sistemas de comunicação que permitem o recebimento de candidaturas e a realização de triagens online de candidatos (GOMES et al., 2008). Essa forma de recrutamento possibilita a divulgação de vagas através da internet, uma base de dados atualizada, a triagem avaliação e o feedback de candidatos (MITTER, ORLANDI, 2005).

Para Tavares (2017), existe vantagens e desvantagens nessa forma de recrutamento. Investimento de divulgação de vagas reduzido, maior campo de divulgação atingido, acesso a maiores informações como experiências profissionais do candidato, acesso de avaliações e *feedbacks*, acesso uma organização dos candidatos por meios de categorias e habilidades, são algumas das vantagens desse sistema de recrutamento digital. Como desvantagem, tem-se a exclusão de possíveis candidatos que não possuam acesso à internet, alto volume de candidatos, entre outros fatores.

Moura (2014) diz que o novo conceito de *e-recruitment* normatizou o recrutamento realizado de forma *on-line*, utilizando o recurso das plataformas nomeadas como redes sociais. É possível estar a um clique de distância com essas plataformas que englobam uma sociedade virtual. O tempo de uma conexão entre pessoas localizadas em continentes, países, estados diferentes é de milissegundos. Com essa tecnologia, o mercado de emprego também atingiu uma proporção global, com ofertas além-fronteiras, tendo os perfis profissionais acessíveis em tempo real e em qualquer computador com acesso à internet. A mesma autora ainda ressalta duas plataformas líderes em recrutamento digital: LinkedIn e Catho.

#### 4.3.1. LinkedIn

Fundada em dezembro de 2002 e lançada em 5 de maio de 2003, a rede profissional como é conhecida pelo nome LinkedIn, tem por objetivo que usuários cadastrados mantenham uma lista de contatos chamada de conexões, utilizadas para fins profissionais (MOURA, 2014)

Criado pelo americano Reid Hoffman, segundo a autora Nascimento (2011), o LinkedIn obteve uma boa aceitação inicial, conquistando 4.500 usuários somente em seu primeiro mês. Atualmente a média de cadastros efetuados no site por semana é de 1 milhão de pessoas, correspondendo a um novo usuário em menos de um segundo aderindo as funcionalidades do site.

Nascimento (2011) ainda afirma que o LinkedIn é a maior rede profissional da internet. Possuindo sua sede principal no vale do silício, a empresa dispõe de outros escritórios espalhados pela América do Norte, Ásia, Índia, Europa e Austrália, e conta com cerca de 1000 funcionários espalhados pelo mundo.”

LinkedIn é uma empresa privada e que possui um modelo de negócio diversificado com receitas provenientes de assinaturas de membros, soluções de marketing e de recrutamento. (NASCIMENTO, 2011)

Para Moura (2014), o LinkedIn continua a provar a importância de cultivar uma rede profissional mantendo-se fiel à sua missão: “Ligar os profissionais de todo o mundo para os tornar mais produtivos e bem sucedidos” e oferece soluções de recrutamento, marketing e negócio. A mesma autora ainda complementa:

“Com uma abordagem diferente dos gigantes Apple, Amazon, Facebook e Google, o LinkedIn apresenta serviços e plataformas mais focados no consumidor (Business to Consumer - B2C) e está a conquistar um espaço relevante no mercado e, por outro lado, a desenvolver num forte ecossistema focado nos negócios (Business to Business - B2B). Isto é apenas a ponta do iceberg de uma visão de longo prazo com o objetivo de criar o primeiro mapa económico mundial em tempo real, com informação sobre transações e oportunidades económicas... e possivelmente com relato em direto de “ajustamentos económicos” das políticas governamentais”.

O LinkedIn encontra-se em 10 versões: inglês, francês, alemão, italiano, português, espanhol, romano, russo, turco e japonês. Segundo o próprio site LinkedIn (2021), ele possui mais de 774 milhões de usuários em 200 países em todo território do mundo. Atualmente encontra-se sob a liderança de Ryan Roslansky, após ter sido comprado pela Microsoft em 2016.

#### 4.3.2. Catho

A Catho, uma das maiores empresas da área de Recursos Humanos no Brasil, foi fundada por Tomas A. Case em 1977, e pioneira no ramo com o lançamento do seu site em 1996, tornando-se líder no mercado de seu segmento de classificados online de currículos e empregos. Godinho (2008) afirma que o site funciona de maneira em que os profissionais pagam para divulgar seus currículos e as empresas podem publicar gratuitamente as vagas a serem ofertadas, além de terem acesso a outros recursos disponíveis que facilitam o processo de contratação.

Godinho (2008) ainda ressalta que a Catho oferece suporte total ao candidato, auxiliando com o agendamento de entrevistas, direcionando-o a vagas compatíveis, oferecendo cursos de aperfeiçoamento, dando total aporte aos seus assinantes.

Segundo informações disponibilizadas no portal Catho Online Ltda (2021), são cadastrados 4 mil novos currículos por dia, somando mais de 7 milhões de currículos já cadastrados no site. Além disso, o portal ainda conta com 85 mil empresas anunciantes, e mais de 155 mil assinantes.

A Catho Oline Ltda (2021) ainda declara que conta com um time de 750 colaboradores em diversas áreas, mas 150 profissionais voltados especificadamente ao setor de tecnologia, focados em criar novas ferramentas modernizando ainda mais o processo de recrutamento e seleção do país.

Por meio da política de qualidade publicada no site Catho Online Ltda (2021), é possível verificar que o objetivo da empresa é buscar um padrão de Excelência da Qualidade, tendo como missão o crescimento contínuo, por meio de inovações tecnológicas e prestações de serviços eficazes na área de Recursos Humanos.

#### 4.4. SOFTWARES

Para Fernandes (2002), *software* é uma sentença escrita em uma linguagem computável, para a qual existe uma máquina (computável) capaz de interpretá-la. A sentença (o *software*) é composta por uma sequência de orientações (comandos) e declarações de dados, armazenável em meio digital. Ao compreender o software, a máquina computável é orientada à execução de tarefas especificamente programadas, para as quais o software foi criado.

*Softwares* são programas de computadores, em seus diversos modelos, sendo um produto conceitual e lógico. Um programa é um conjunto de chaves algorítmicas, codificadas ou criptografadas em uma linguagem de programação, executado em um equipamento adequado a realização dessa leitura (FERNANDES, 2002).

Segundo Stair & Reynolds (2011), o *software* consiste em programas que regem a operação do computador. Essas plataformas permitem que o computador processe informações diversas a fim de oferecer o melhor serviço projetado ao consumidor final. Com o software, as pessoas podem trabalhar e utilizar de seus benefícios a qualquer hora em qualquer lugar devido a sua adaptabilidade e aplicação em diversos dispositivos.

Como tratado, sabe-se que existem softwares para executar as mais diversas programações. Dentro desse contexto pode-se dividir em duas grandes áreas, os *softwares de sistemas* e os *softwares de aplicações* (STAIR & REYNOLDS, 2011).

#### 4.4.1. *Software de sistemas*

Conforme Stair & Reynolds (2011), um sistema operacional é um conjunto de programas que coordena o hardware e atua como interface, ou seja, como área de interação com os aplicativos. Os sistemas operacionais podem controlar um ou mais computadores ou podem permitir que usuários múltiplos interajam com um computador.

Segundo Amorim (2015), os sistemas operacionais são fundamentais porque são estes que determinam o que o computador ou o dispositivo irá executar. Exemplos de *software de sistema* são: Microsoft Windows, Linux, iOS, Android, Mac OS, entre outros.

#### 4.4.2. *Software de aplicações* ou Aplicativos

Para Amorim (2015), o software de aplicação é criado para executar tarefas específicas tal como o processamento de texto, reprodução de áudio. Ao contrário do software de sistema, estas tarefas não são indispensáveis para o funcionamento normal do computador ou dispositivo. Basicamente, é o programa utilizado para aplicações dentro do sistema operacional, como por exemplo: Word, Excel, Paint, Photoshop, Bloco de notas, calculadora, Google, entre outros.

Pode se considerar aplicativos players de vídeos, jogos, editores de foto, editores de texto, navegadores, redes sociais etc. O Google Chrome é uma exceção, pois esse é um dos únicos que pode ser *software de sistema* como também de aplicação (AMORIM, 2015).

### 4.5. PROGRESSIVE WEB APPS (PWA'S)

Aplicativos são programas de software, presentes em celulares, computadores ou em quaisquer dispositivos inteligentes, modelos *smart*. Esses apps podem desempenhar as mais diversas funções, atendendo as mais diversas necessidades dos usuários (SANTOS, FREITAS, 2015).



Silva e Araujo (2018) afirmam que versões otimizadas de aplicativos são colocadas em evidência diariamente trazendo maiores benefícios aos seus usuários. Como exemplos pode-se citar os *Progressive Web Apps (PWA's)*. Ainda segundo os autores a Google lançou o conceito de *Progressive Web Apps (PWA)* correspondente a aplicativos móveis capazes de serem acessados em diversas plataformas, ou seja, apps de multiplataformas.

Para Hume (2017) os PWA's, descritos de uma maneira simples, são sites normais, criados com as tecnologias já conhecidas e bem aceitas dos desenvolvedores web (como o HTML, CSS e o JavaScript), porém oferecendo uma experiência mais aprimorada aos seus usuários". O mesmo autor ainda cita:

“Imagine se você tivesse a capacidade de construir um site que funcionasse completamente offline, oferecendo aos seus usuários tempos de carregamento quase instantâneos e, ao mesmo tempo, ter segurança e resiliência a redes não confiáveis. [...] Quando você constrói um site que tira proveito desses recursos poderosos, você tem o que é conhecido como um *Progressive Web App (PWA)*”. (HUME, 2017)

PWA's têm como foco principal entregar a melhor experiência possível para o usuário e possuem 10 características bastante marcantes. Eles devem ser: progressivos, responsivos, independentes de conectividade, semelhantes à aplicativos, sempre atualizados, seguros, descobríveis, reenvolventes, instaláveis e linkáveis. (LEPAGE, 2018). A fim de obter-se uma melhor compreensão, faz-se necessário que alguns termos sejam explanados.

Segundo Fling (2010), progressividade é a prática de desenvolver uma plataforma aplicando as funcionalidades web em forma de camadas, garantindo que a aplicação seja executada para todos os usuários em qualquer navegador, independente das suas competências.

Silva (2014, p. 35) destaca que o conceito de *web design* responsivo na sua forma deve ser entendido como o design capaz de 'responder' às características do dispositivo ao qual é servido. Nesse contexto pode-se dizer que o *Responsive Web Design*, como é conhecido, tem por finalidade organizar as páginas web de acordo

com a orientação de tela, seu tamanho, cores, entre outras circunstâncias que surgem durante a interação interface-usuário.

Gaunt e Kinlan (2018) afirmam que este arquivo deve possuir dados que possam ser lidos pelos dispositivos reconhecendo, ou seja, descobrindo que aquele *website* é um PWA. Ainda segundo os autores, o termo reenvolvente está ligado a outra funcionalidade oferecida, que seria o envio de notificações para os usuários, de forma a mantê-los utilizando a plataforma. As notificações podem ser enviadas a partir de uma aplicação local que está sendo executada, ou por um servidor, caso a aplicação não esteja aberta.

Assim como *websites* normais, os PWAs também são executados diretamente no navegador dos dispositivos, gerando as URLs, como se fossem suas impressões digitais. Cada página da aplicação deve ter uma URL, ou seja, um *link* único para que possam ser compartilhadas, acessadas e linkáveis por qualquer pessoa com conexão à internet. (LEPAGE, 2018)

#### 4.6. SISTEMA GERENCIADOR DE BANCO DE DADOS

Um sistema de banco de dados é basicamente apenas um sistema computadorizado de manutenção de registros. O banco de dados, equivale a um armário de arquivamento de forma eletrônica (DATE, 2004, p.3).

Ainda Date (2004) conceitua que bancos de dados são sistemas computadorizados que tem por objetivo guardar informações e possibilitar que outros usuários procurem e até modifiquem esses dados quando solicitados. Existem sistemas monousuários e sistemas multiusuários, sendo que o primeiro só pode ser utilizado por um usuário em um determinado momento e o segundo vários usuários podem acessá-lo simultaneamente.

O dado é um elemento base para compor arquivo. O registro por sua vez, nos dará uma informação completa, pois é formado pela junção de uma sequência de dados. Um exemplo de registro é a ficha de cliente de uma loja que deve conter seus dados pessoais, tais como: nome, sobrenome, RG, CPF. (MACHADO, 2008)

Segundo Marins e Guarienti (2019), um banco de dados sempre estará associado a aplicações onde existem usuários com interesse aos dados relacionados.

Conforme a literatura, pode-se afirmar que banco de dados é uma organização e agrupamento de informações de um assunto específico que necessitam de um armazenamento para uma consulta futura. É importante a utilização de um banco de dados para permitir armazenar todas as informações pertinentes de forma eficiente, proporcionando ao usuário a melhor experiência possível ao navegar e encontrar todo o conteúdo que necessita.

Machado (2018) afirma que em um site, a utilização de um banco de dados é importante para garantir o seu bom funcionamento, prevenindo perdas de informações, trazendo segurança e credibilidade ao sistema.

Verificando o conceito de sistema Gerenciador de Banco de Dados (SGBD), segundo Date (2004), é um software genérico para controlar o Banco de Dados (BD). Esse programa permite a definição, criação e o manuseio de um Banco de Dados para diversas aplicações. Um projeto do BD é um panorama lógico do SGBD, uma linguagem de definição e um código de manipulação de dados e utilitários importantes.

## 5. METODOLOGIA

O presente trabalho estuda os aplicativos de prestação de serviços voltados ao setor da construção civil já existentes, a fim de expor propostas de uma plataforma com melhorias. Para tanto, foi realizada uma pesquisa aplicadas a construtoras e prestadoras de serviços, para que por meio dessa aplicação em campo possam ser levantados dados e resultados quali-quantitativos necessários para alcançar o objetivo geral.

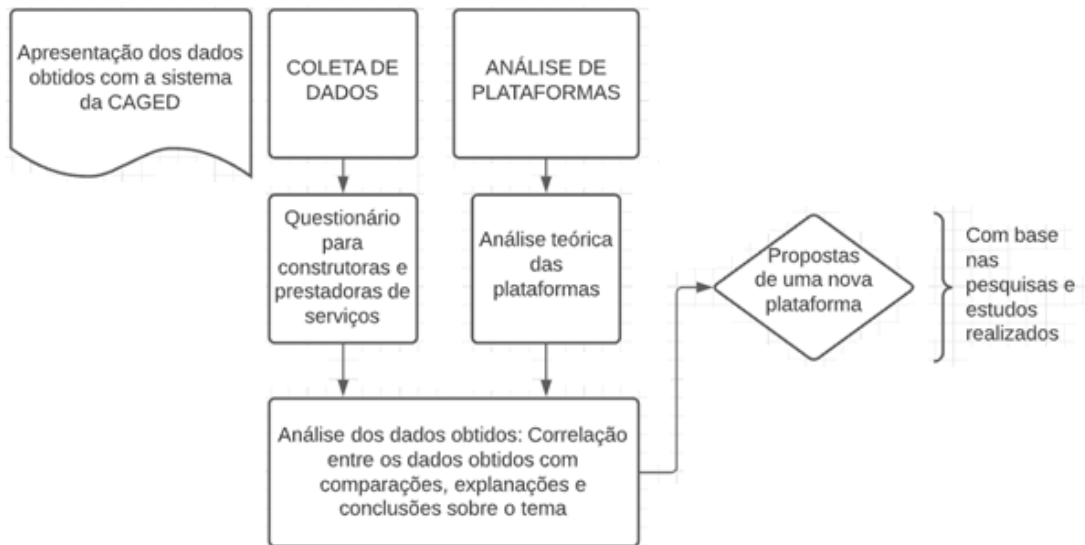
Para efetivação dessa pesquisa foi desenvolvido um questionário exposto ao público-alvo, sendo esse, as construtoras e prestadores de serviços em geral atuantes no município de Ponta Grossa, Paraná.

Foram também apresentadas análises realizadas com base em gráficos e números coletados pelo cadastro geral de empregados e desempregados (CAGED), para compreender a evolução da contratação de mão de obra nos últimos dois anos, na cidade de Ponta Grossa. As bases utilizadas foram com informações qualitativas e quantitativas de profissionais da construção civil, classificadas em cargos, faixa etária e gênero, entre contratados e desligados de suas funções em 2020 e primeiro semestre de 2021.

Além das pesquisas mencionadas, foram estudadas com base em levantamentos históricos algumas plataformas voltadas ao tema, envolvendo um lado mais qualitativo do trabalho propostos.

Para melhor contextualização das ações pretendidas por esse trabalho, foi desenvolvido um fluxograma, realizado pelo Luci app, um programa online, apresentado na Figura 2, facilitando a visualização das etapas a serem realizadas.

Figura 2 – Fluxograma das etapas do trabalho realizado pelo Lucid app on-line.



Fonte: A autora, 2021.

### 5.1. COLETA DE DADOS

Os primeiros dados analisados, foram obtidos pelo site do cadastro geral de empregados e desempregados (CAGED). Essas informações foram utilizadas para compreender a evolução de admissões e desligamentos ocorridas nos últimos 2 anos, para a cidade de Ponta Grossa, Paraná, trazendo uma perspectiva do atual cenário do desemprego nesse setor. Essas informações foram apresentadas em formas de classificações por faixa etária, funções ou cargos e gêneros, de trabalhadores ativos em suas ocupações ou desligados no período de 2020 e primeiro semestre de 2021. A visualização e apresentação dessa primeira etapa será executada por meios de gráficos obtidos pelo sistema do banco de dados do CAGED.

Para compreender um pouco mais sobre o conhecimento, das empresas contratantes de mão de obra no setor da construção civil, sobre as plataformas de prestação de serviços já existentes, foi elaborado um questionário. Esse formulário foi desenvolvido pela autora, contendo perguntas objetivas abordando questões sobre a contratação de mão de obra, adversidades enfrentadas na contratação de profissionais, conhecimento das plataformas analisadas no presente trabalho, recursos utilizados pelos contratantes e interesse dos entrevistados em uma plataforma de gerenciamento de contatos (APÊNDICE A).

Após o questionário desenvolvido, ocorreu sua disseminação e para facilitar a execução dessa etapa, foi utilizada a ferramenta do Google para submissão dos formulários necessários, conhecida como Google Formulário. A divulgação da pesquisa foi exercida por meio de comunicação virtual, ou até mesmo pessoal com as construtoras e prestadoras de serviços.

Simultaneamente, foram realizadas algumas pesquisas e estudos de plataformas que trabalham com esse processo de prestação de serviços no setor em questão. O objetivo nessa etapa é realizar pesquisas sobre esses sistemas, a fim de obter-se o histórico, verificar as propostas desses sistemas e encontrar os déficits ou insuficiências. A partir disso, na abordagem final do trabalho, foi explanado sobre os possíveis aperfeiçoamentos que poderiam ser adotados por elas ou utilizados para a criação de um novo programa.

As plataformas escolhidas para análise foram: GetNinjas, Indikado, Cia da Obra, Doutor Resolve, Triider e Habitissimo. Foram empreendidas pesquisas acerca desses objetos de estudo em seus próprios websites, além de artigos e trabalhos científicos em que já tenham sido contempladas.

Esses métodos de aplicação de questionários, mostram uma visão mais qualitativa ao tema abordado. Para todas as respostas do formulário coletadas, juntamente foram recolhidos termos de consentimento, devidamente assinado pelos seus responsáveis, permitindo a utilização das informações neste presente trabalho.

Todos os questionários desenvolvidos e termos de consentimento estão devidamente expostos no item de apêndices (APÊNDICE B), para complementação do trabalho.

## 5.2. ANÁLISE DOS DADOS OBTIDOS

A análise dos dados coletados dessas plataformas ocorreu por meio de explicações, comparações e conclusões. Essas comparações, para uma visualização geral e simplificada, serão sistematizadas ao final no formato de uma tabela, contendo um resumo. Essas tabelas serão elaboradas utilizando a aplicação do Excel, produto da Microsoft.

### 5.3. PROPOSTA DE UMA NOVA PLATAFORMA

Com o objetivo de propor uma nova plataforma com melhorias, fez-se necessário criar um modelo com base em todas as insuficiências apresentadas pelas plataformas estudadas. Além disso, foram incluídas também ideias citadas também nos questionários aplicados.

Para facilitar a visualização da plataforma proposta, utilizando o programa Figma disponível *on-line*, foram criadas algumas telas e apresentados possíveis layouts que possam ser empregados na futura criação da suposta plataforma.

## 6. RESULTADOS

### 6.1. CARACTERIZAÇÃO DA MÃO DE OBRA

Sabendo que o propósito da tecnologia é a facilitação dos processos, procura-se unir essa ideia com a solução de problemas. Para isso, conforme abordado no item 4.3 do referencial teórico (*E-Recruitment*), muito já se foi investido em recrutamento digital, para além de garantir uma maior agilidade e qualidade no processo de contratação, ajudar também na questão do desemprego em um âmbito geral.

Por meio do recrutamento digital, é possível ter a divulgação de vagas atingindo a visibilidade de um público maior do que o normal. Quando anunciadas, vagas que muitas vezes não teriam nem reconhecimento, passam a ficar em evidência.

A contratação de mão de obra na construção civil possui períodos de altas e baixas, tendo picos para inícios de obras e términos de obras. Assim também ocorre com demissões, mas nunca deixando de ser uma preocupação.

A falta de mão de obra qualificada já é um problema latente, sendo que em todas as etapas de uma obra são necessários profissionais qualificados e especializados, isso também ocorre pela falta de divulgação das vagas, acobertadas por uma espécie de recrutamento improvisado.

Como já citado no item 4.1 da revisão bibliográfica, a construção civil em relação a contratações opera de forma ainda primitiva, sendo por indicações ou entrega de currículos, sem as vezes uma divulgação formal de vaga, ou uma seletiva e muitas vezes somente uma rápida entrevista. Esses fatores influenciam diretamente na qualidade do serviço.

Para caracterizar um pouco a mão de obra na construção civil, estão apresentados alguns dados estatísticos referentes a admissões e desligamentos dos últimos dois anos do município de Ponta Grossa, Paraná. Os dados foram coletados pelo Sistema do Cadastro geral de Empregados e Desempregados (CAGED), atualmente substituído pelo Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial).



O Novo sistema da Caged é o fornecimento das estatísticas do emprego formal por meio de referências coletadas dos sistemas eSocial, Caged e Empregador Web.

Segundo o sistema, em 2020, no município de Ponta Grossa, no setor da construção civil, houveram 10.364 admissões e 6.171 desligamentos, resultando em um maior número de contratações em relação a demissões, gerando um saldo de 4.193 vagas ocupadas. No primeiro semestre de 2021 para a mesma cidade, houveram 4.723 admissões e 5.245 desligamentos, tendo mais demissões que contratações, deixando o saldo de vagas ocupadas negativo em 522 vagas. Esses valores são possíveis ser verificados no painel de informações do CAGED conforme as Figura 3 e Figura 4.

Figura 3 – Painel de Informações CAGED de admissões, desligamentos e saldos para o ano de 2020.

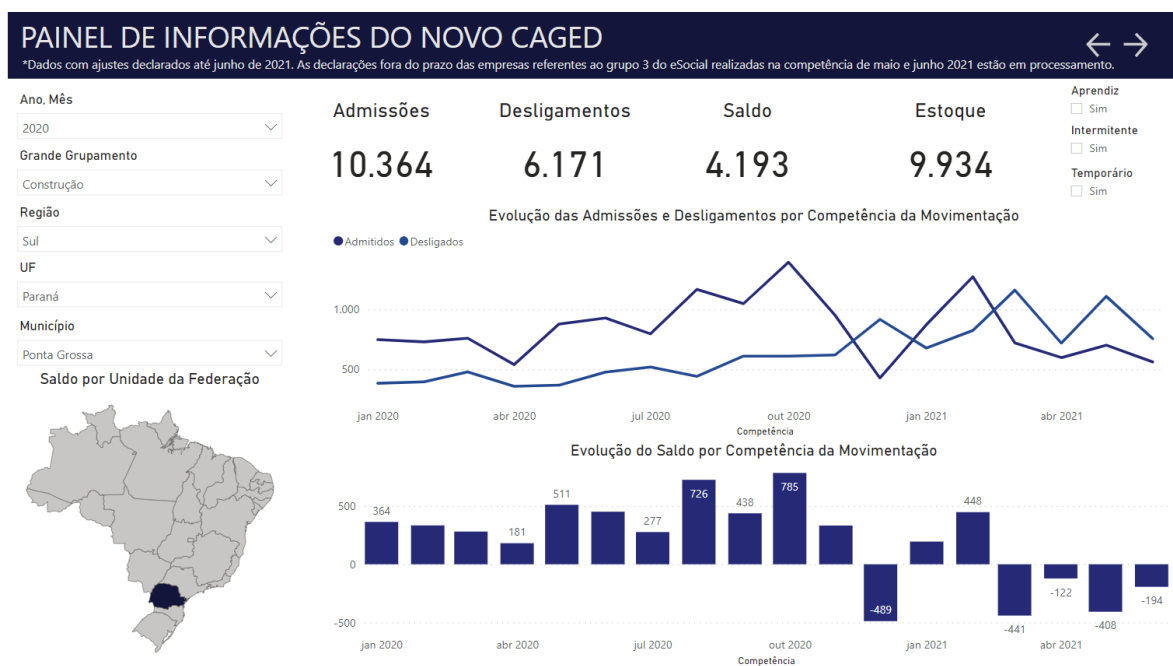
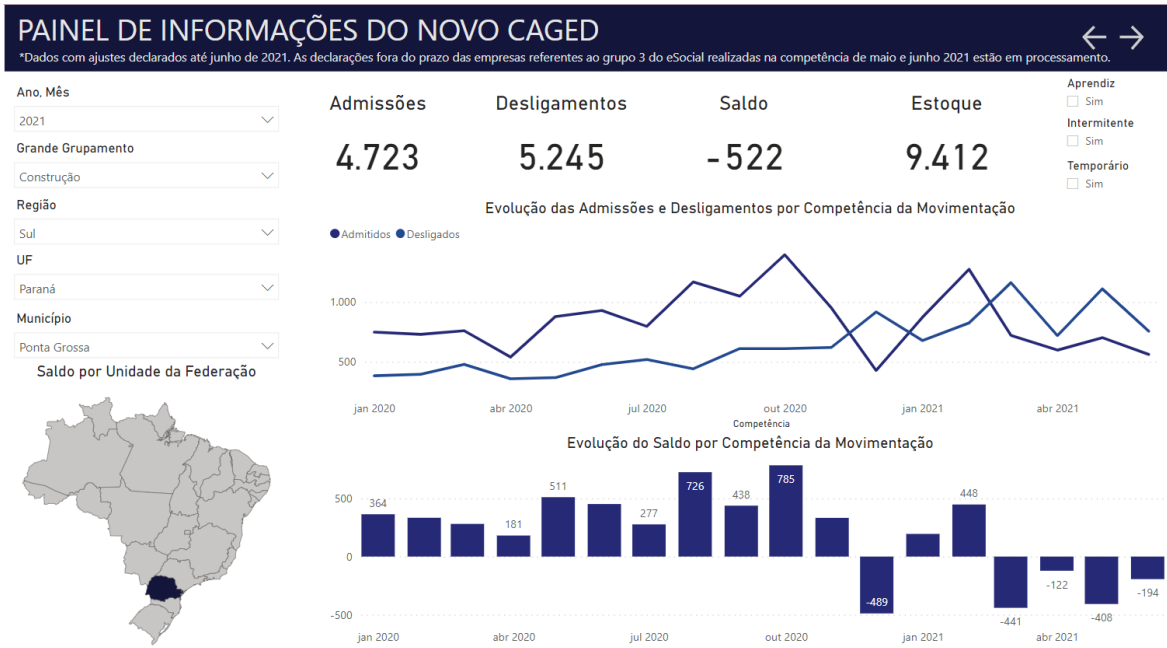


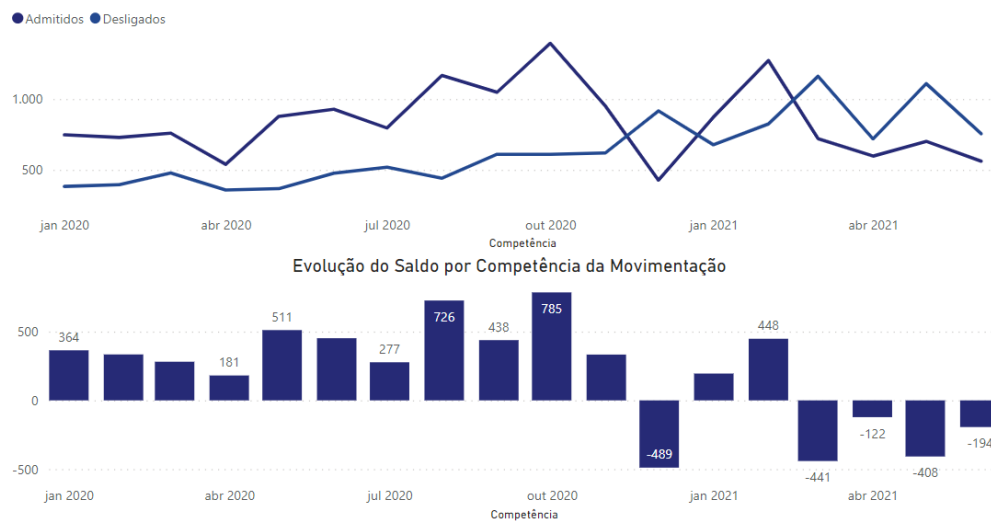
Figura 4 – Painel de Informações CAGED de admissões, desligamentos e saldos para o ano de 2021.



Fonte: CAGED, 2022.

A partir dos gráficos que acompanham esse painel de informações, conforme a Figura 5, é possível constatar que nos meses de dezembro de 2020, março, abril, maio e junho de 2021 a quantidade de profissionais admitidos no setor da construção civil, foi menor do que os desligamentos gerados no mês respectivamente.

Figura 5 – Evolução de saldo ao longo do ano de 2020 e primeiro semestre de 2021.



Fonte: CAGED, 2022.

Comparando com os demais setores, a construção civil para o ano de 2020 no município de Ponta Grossa, obteve um saldo de vagas ocupadas positivo conforme já foi citado, sendo o segundo campo com mais admissões no ano, ficando atrás apenas de serviços gerais com 14.461 admissões, significando que foi um ano produtivo para essa área. Vale ressaltar que o ano de 2020 foi afetado pela pandemia da COVID-19, porém mostrou-se extremamente produtivo no setor da construção civil, o qual obteve-se crescimentos exponenciais. Esse impacto positivo na construção é possível visualizar a partir desses dados apresentados.

O setor de serviços aparece com um saldo de 322 vagas ocupadas apenas, porque ao mesmo tempo que contratou, também desligou muitos profissionais em 2020, não sendo tão positivo assim como foi na construção. É possível verificar essas afirmações na Figura 6.

Figura 6 – Comparação do setor da construção civil e outros setores para o ano de 2020, em relação a admissões, desligamentos e saldos.

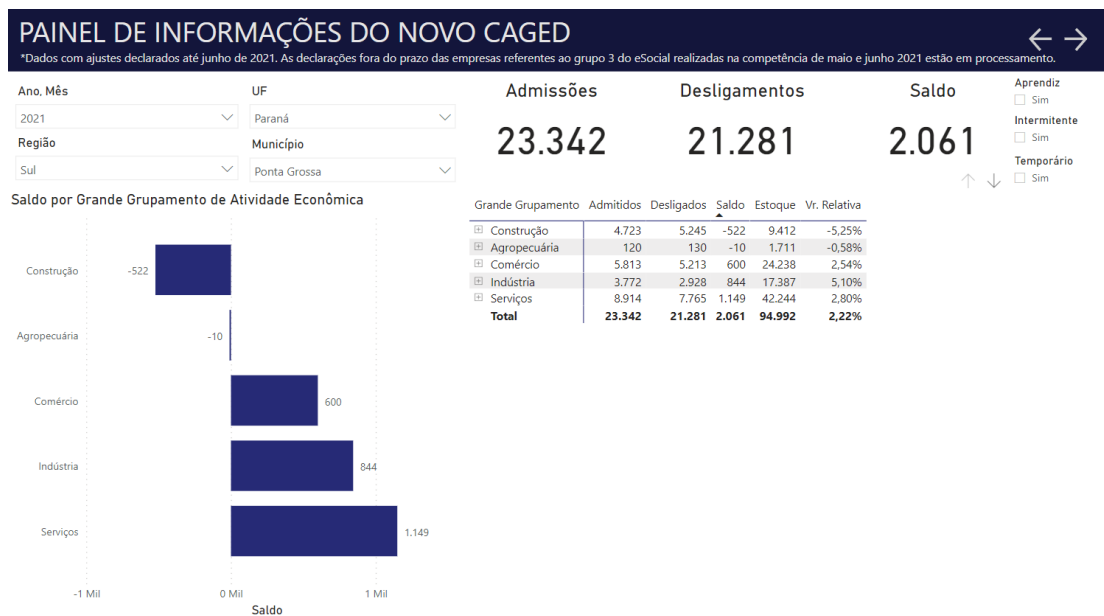


Fonte: CAGED, 2022.

Em compensação, para o primeiro semestre de 2021, o resultado não foi tão positivo para a construção civil, sendo o setor com o maior saldo negativo do ano, tendo mais desligamentos do que admissões, conforme já foi citado anteriormente.

Nesse caso, o setor da construção somente teve menos desligamentos que o setor de serviços, que demitiu 7.765 profissionais durante esse primeiro semestre. O benefício da área de serviços é que as contratações foram positivas em 8.914 vagas, deixando o saldo também positivo, diferentemente do setor da construção. Esses dados são possíveis ser verificados na Figura 7.

Figura 7 – Comparação do setor da construção civil e outros setores para o ano de 2021, em relação a admissões, desligamentos e saldos.

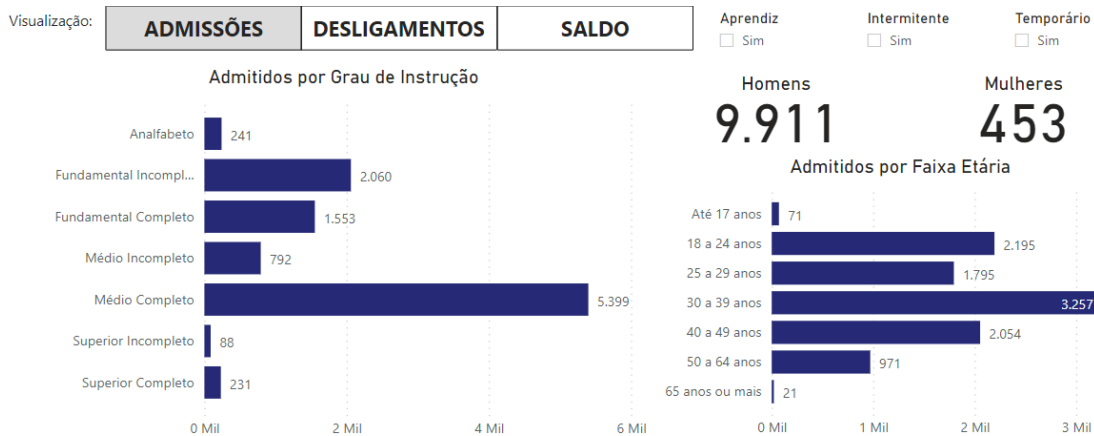


Fonte: CAGED, 2022.

Caracterizando um pouco os dados, das 10.364 admissões em 2020, 9.911 das vagas foram preenchidas por profissionais homens e 453 mulheres. Classificando-os por faixa etária, 71 vagas foram para aprendizes, 2.195 para pessoas entre 18 e 24 anos, 1.795 para 25 a 29 anos, 3.257 para 30 a 39 anos, 2.054 para 40 a 49 anos, 971 para 50 a 64 anos, e 21 para 65 anos ou mais, como apresenta a Figura 8.

A Figura 8 traz dados de grau de instruções de acordo com essas admissões. Das 10.364 contratações realizadas em 2020, 241 profissionais era analfabetos, 2.060 possuíam ensino fundamental incompleto, 1.553 ensino fundamental completo, 792 ensino médio incompleto, 5.339 ensino médio completo, 88 superior incompleto e 231 superior completo. Nota-se que nesse setor poucos profissionais possuem o curso superior completo.

Figura 8 – Caracterização das admissões em 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução.

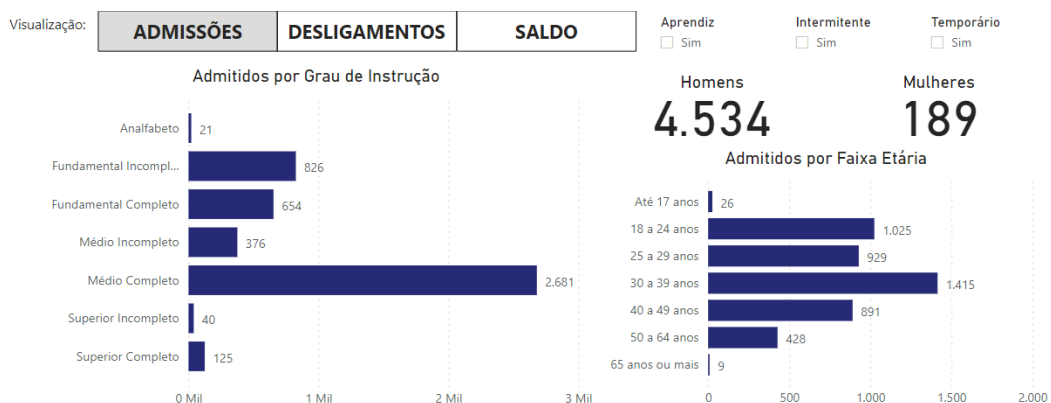


Fonte: CAGED, 2022.

Já para o primeiro semestre de 2021, das 4.723 admissões, 4.534 das vagas foram preenchidas por profissionais homens e 189 mulheres. Classificando-os por faixa etária, 26 vagas foram para aprendizes, 1.025 para pessoas entre 18 e 24 anos, 929 para 25 a 29 anos, 1.415 para 30 a 39 anos, 891 para 40 a 49 anos, 428 para 50 a 64 anos, e 9 para 65 anos ou mais, como apresenta a Figura 9.

A Figura 9 traz dados de grau de instruções de acordo com essas admissões. Das 4.723 contratações realizadas em 2021, 21 profissionais era analfabetos, 826 possuíam ensino fundamental incompleto, 654 ensino fundamental completo, 376 ensino médio incompleto, 2.681 ensino médio completo, 40 superior incompleto e 125 superior completo.

Figura 9 – Caracterização das admissões em 2021 por faixa etária, gênero e grau de instrução.

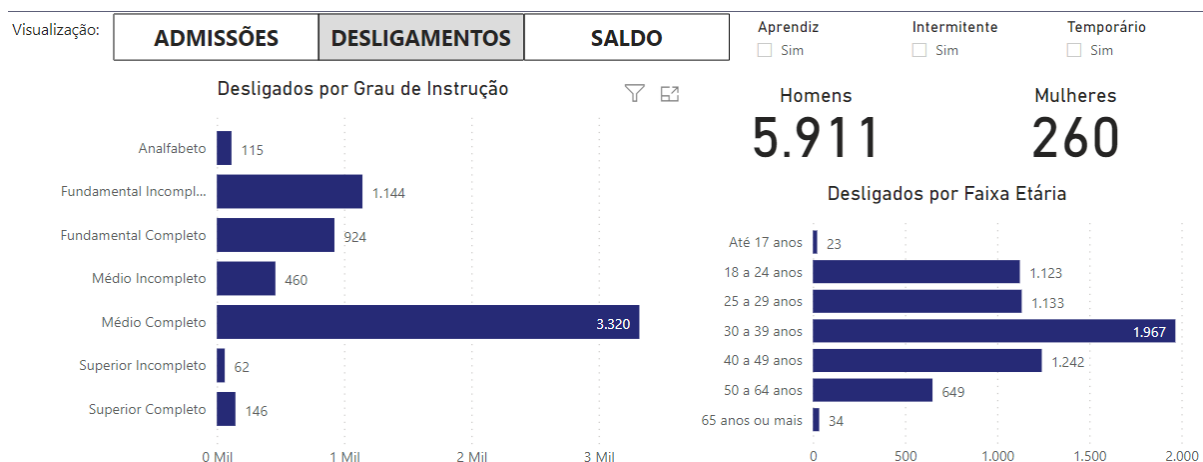


Fonte: CAGED, 2022.

A partir desses dados é possível caracterizar os profissionais da construção civil no município de Ponta Grossa, para os anos de 2020 e 2021. Em sua grande quantidade são homens, variando de uma forma mais abrangente uma faixa etária de 18 e 49 anos, e em sua maioria possuindo ensino médio completo. Essa afirmação não exclui as demais possibilidades, é apenas a caracterização da maioria de admitidos, conforme os dados coletados pelo Caged.

Os diagramas da Figura 10 fazem referência aos mesmos dados apresentados de faixa etária e grau de instrução, porém, para os desligamentos realizados no ano de 2020. Se comparado ao gráfico de admissões, todas as quantidades de desligamentos estão abaixo em relação as admissões com exceção de uma. Houveram 34 desligamentos de profissionais com 65 anos ou mais e apenas 21 admissões, resultando em um saldo negativo de 13 profissionais.

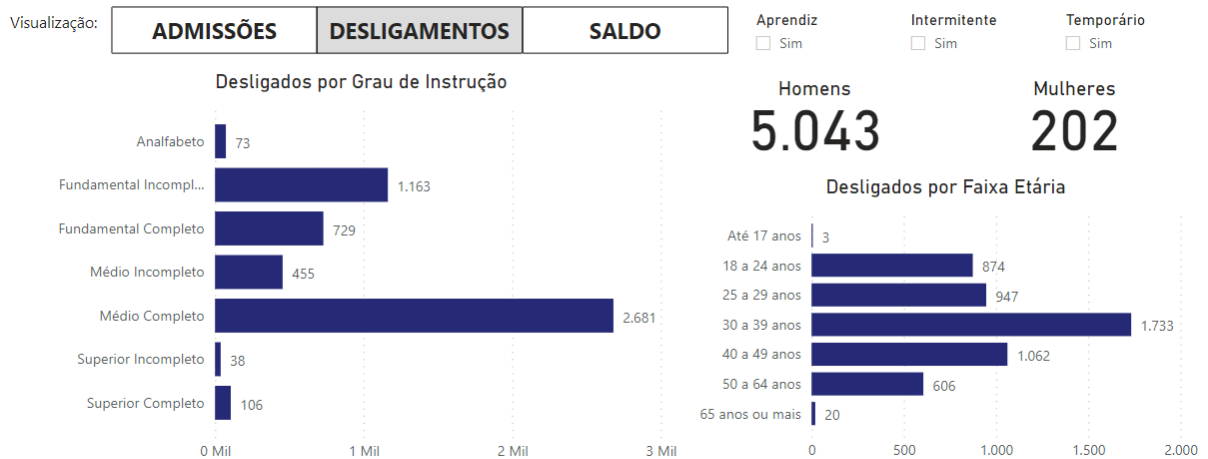
Figura 10 – Caracterização dos desligamentos em 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução.



Fonte: CAGED, 2022.

Com os diagramas apresentados na Figura 11 a mesma análise foi feita para os dados de desligamentos de 2021. Se comparado ao gráfico de admissões, as quantidades de desligamentos foram altas, resultando em um saldo negativo como já foi visto. No que se refere ao grau de instrução, somente os profissionais com superior incompleto e superior completo o número de admissões foi maior que os desligamentos. No quesito faixa etária, obteve-se um índice maior de desligamentos acima dos 25 anos, onde houveram mais demissões que contratações.

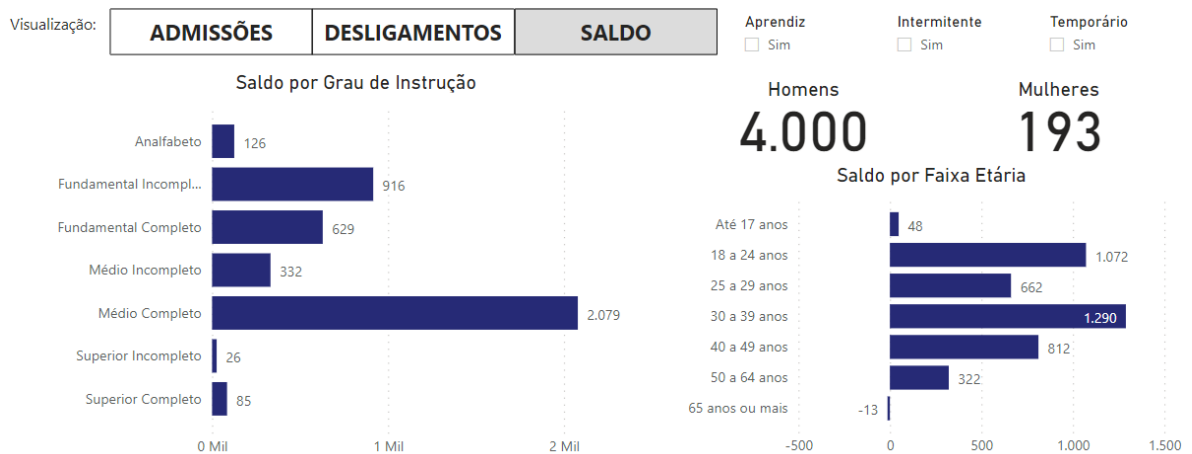
Figura 11 – Caracterização dos desligamentos em 2021 por faixa etária, gênero e grau de instrução.



Fonte: CAGED, 2022.

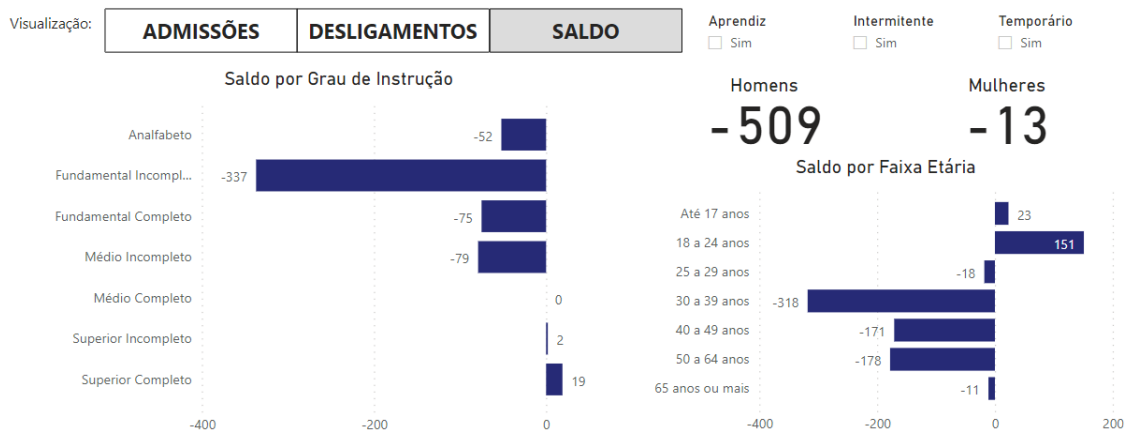
O resumo dos saldos dessas análises feitas entre admissões e desligamentos apresentados nas Figura 8, Figura 9, Figura 10, Figura 11, serão demonstrados nos gráficos das Figura 12 e Figura 13, sendo para 2020 e 2021, respectivamente.

Figura 12 – Saldos de 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução conforme admissões e desligamentos.



Fonte: CAGED, 2022.

Figura 13 – Saldos de 2020 por faixa etária, gênero e grau de instrução conforme admissões e desligamentos.



Fonte: CAGED, 2022.

Esses dados foram abordados, mostrando que a pandemia não afetou as contratações no setor da construção civil, crescendo o número de admissões no ano de 2020. Além disso, apresentou o contingente de profissionais por faixa etária e grau de escolaridade, sendo possível verificar a quantidade por categoria, relacionando que conforme a instrução escolar e idade, um contato mais fácil e provável com a tecnologia a pessoa possui.

## 6.2. ESTUDO DAS PLATAFORMAS SIMILARES

### 6.2.1. Triider

#### 6.2.1.1 História da plataforma

Segundo o próprio site da © Triider (2022), a plataforma foi fundada em 2016 por quatro amigos e empresários: Aline Murlick (CO - Diretora Operacional e líder do time de Customer Care), Paulo Guilherme Gil (CTO - Diretor de Tecnologia), Thiago Murlick (CBO – Diretor de Negócios) e Juliano Murlick (CEO – Diretor Executivo).

Ao procurarem prestadores de serviço para reforma de sua casa, Juliano e Aline se depararam com grandes dificuldades para encontrar profissionais honestos e qualificados para os serviços que necessitavam. A partir de várias tentativas frustradas é que surgiu a ideia da criação da plataforma que mais tarde viria a se chamar de Triider.

Juliano já havia familiaridade com a área da tecnologia digital, tendo contato diário com plataformas, visto que fazia parte do grupo Amazon, e Aline já tinha uma



experiencia com gerenciamento de uma empresa, fornecedora de mão de obra para eventos, o que já lhe conferia um certo conhecimento sobre o assunto, facilitando assim o nascimento da *startup*. Paulo e Thiago compraram a ideia dos amigos e decidiram juntar-se a efetivação do projeto.

O site © Triider (2022) ainda afirma que teve início de suas operações em abril de 2016, começando com 4 empreendedores, 8 opções de serviços, e atendendo aos moradores das cidades de Porto Alegre e Canoas, no Rio Grande do Sul

A expansão dos negócios a nível nacional iniciou em 2019, quando começaram a atuar também em outros Estados. Atualmente, a plataforma está disponível para usuários e profissionais de 17 cidades: Porto Alegre (RS), Canoas (RS), Curitiba (PR), Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Fortaleza (CE), Goiânia (GO), Campinas (SP), Florianópolis (SC), Osasco (SP), Guarulhos (SP), São Paulo (SP), Recife (PE), Salvador (BA), Santo André (SP) São Bernardo do Campo (SP) e Rio de Janeiro (RJ). A meta é que até final de 2022, a empresa pretende já estar com uma cobertura de no mínimo 50 cidades brasileiras.

Em setembro de 2020, o Triider, a partir do programa Juntos Somos Mais, Joint-venture, das empresas Votorantim Cimentos, Tigre e Gerdau, firmou uma parceria com essas grandes marcas, prometendo atingir níveis maiores de influência, elevando a plataforma de serviços e de manutenção e reforma a uma das maiores do país.

Com toda prosperidade da empresa, e as incessantes expansões transcorridas ao longo do processo, a equipe por trás de todo o sucesso também teve que crescer para atender as demandas, para isso, a Triider conta atualmente com 70 colaboradores. A estrutura possui times funcionais e squads, ou seja, times multifuncionais que trabalham por projetos, pequenos grupos com objetivos específicos.

#### 6.2.1.2 O que é o Triider

A Triider é basicamente uma plataforma de prestação de serviços digital. É possível através do programa, realizar todo o processo de contratação de prestadores de serviços totalmente de forma digital, desde a solicitação de orçamentos até o pagamento do profissional depois da realização do serviço.

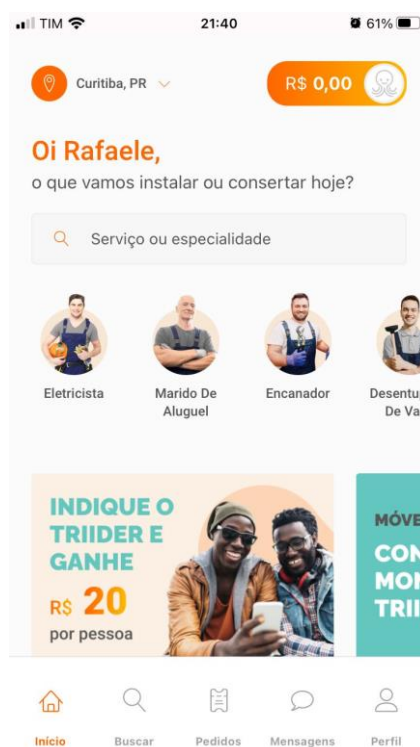
Além do website a Triider dispõe de aplicativos móveis para celulares Android e IOS, disponibilizando vários meios de acesso, facilitando para os clientes e profissionais. Nas Figura 14 e Figura 15 é possível notar algumas diferenças na interface do usuário entre a versão app e o website.

Figura 14 – Homepage do website da plataforma Triider.



Fonte: © Triider, 2022.

Figura 15 – Interface do usuário da versão app da plataforma Triider.



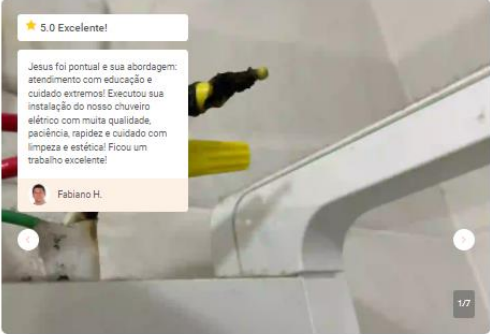
Fonte: © Triider, 2022.

Na homepage do website ainda é possível encontrar informações de como realizar solicitações de orçamentos e serviços, indicações dos serviços mais procurados na plataforma, ferramentas de auxílio para clientes interessados em planejar reformas, *feedbacks* de clientes, informações e depoimentos para profissionais interessados em associar-se ao Triider e informações sobre quais cidades atualmente o Triider está atuando.

Nos links de serviço por categoria, disponíveis na homepage do site, selecionando um tipo de serviço, o usuário é redirecionado a uma nova página, conforme mostra o exemplo da Figura 16, onde é possível encontrar a margem de custo médio para realização deste serviço, instruções e informações pertinentes a solicitação, respostas a dúvidas frequentes e avaliações de alguns clientes sobre prestadores desse serviço.

Figura 16 – Exemplo de detalhamento de informações para o serviço de instalação de chuveiro elétrico.

Triider | Serviços Elétricos | Instalação de chuveiro elétrico



Serviços elétricos

### Instalação de chuveiro elétrico

★ 5.0 (669) avaliações

Encontre os melhores eletricitistas para instalação de chuveiro elétrico. Receba orçamentos grátis em até 24h e pague em até 6x sem juros.

**R\$ 50,00 - 114,00**

Preço médio estimado, pode haver variações

[Pedir Orçamentos Grátis](#)

Você ainda não será cobrado

### Tudo sobre Instalação de chuveiro elétrico

Você pode contratar profissionais especialistas para instalar chuveiro Lorenzetti ou qualquer outra marca de chuveiro elétrico. Informe através do chat se essa será uma nova instalação ou apenas uma troca de aparelho.

- ✔ **Orçamentos grátis**

Você faz seu pedido e dentro de alguns minutos você já pode receber orçamentos gratuitos dos profissionais Triider, mas o tempo máximo são 24hs.
- ✔ **Agendamento pelo chat**

Após escolher o melhor orçamento, você deve confirmar a contratação do profissional, e agendar o melhor dia e horário para executar o serviço, mas não se preocupe, você só paga após o serviço realizado.
- ✔ **Material não incluso**

Peças e materiais não estão inclusos no orçamento, mas você pode usar o chat para pedir a lista materiais para o profissional.
- ✔ **Cancelamento**

Você pode cancelar o pedido a qualquer momento 24hs antes da data agendada pelo chat. Em caso de qualquer imprevisto, comunique o profissional.

Atualmente o sistema conta com mais de 50 tipos de serviço disponíveis ao usuário, todos voltados a reformas, manutenções, limpeza e instalações. Os principais produtos oferecidos disponíveis no catálogo são:

- Serviços de limpeza;
- Serviços de ar-condicionado;
- Serviços elétricos;
- Serviços hidráulicos;
- Serviços de reforma e pequenos reparos;
- Montagem de móveis;
- Fretes;
- Decorações;
- Assistências técnicas;
- Pintura.

Porém dentre todas essas opções de serviços, nas cidades em que o Triider está disponível, o serviço mais solicitado é o de serviços hidráulicos, além de possuir um feedback muito positivo dos clientes.

Em uma aferição, pode-se dizer que 80 serviços solicitados são efetivados pela plataforma todos os dias no Rio Grande do Sul. Desde sua introdução no mercado das manutenções e reformas, a plataforma já executou 30 mil serviços, prestados por cerca de 300 profissionais cadastrados, 95% dos quais classificados com 5 estrelas.

Em relação ao marketing da plataforma, além do tradicional da divulgação em redes sociais e na mídia, a equipe apostou em uma ideia um pouco diferente. O objetivo é utilizar os próprios usuários para divulgação da plataforma, com uma forma de recompensação.

Cada usuário recebe em seu cadastro um código, e por meio deste, indicar a plataforma a um amigo que esteja precisando dos serviços. A pessoa indicada por sua vez, ao contratar um serviço, utilizando o código recebido do outro usuário poderá

obter um desconto no valor total, beneficiando também o dono do código que ganhará um valor de *cashback*.

#### 6.2.1.3 Como o Triider funciona

O processo é bem simples, tanto no website, quanto no aplicativo, o usuário que deseja solicitar um serviço precisa inicialmente cadastrar-se na plataforma. Apenas maiores de 18 podem realizar o cadastro.

O próximo passo é preencher um formulário descrevendo a sua localização e as necessidades referente ao serviço em que está buscando. Em um período de 24 horas, o cliente deve receber 3 orçamentos de prestadores diferentes, sendo notificado desse recebimento no endereço de e-mail contido em seu cadastro.

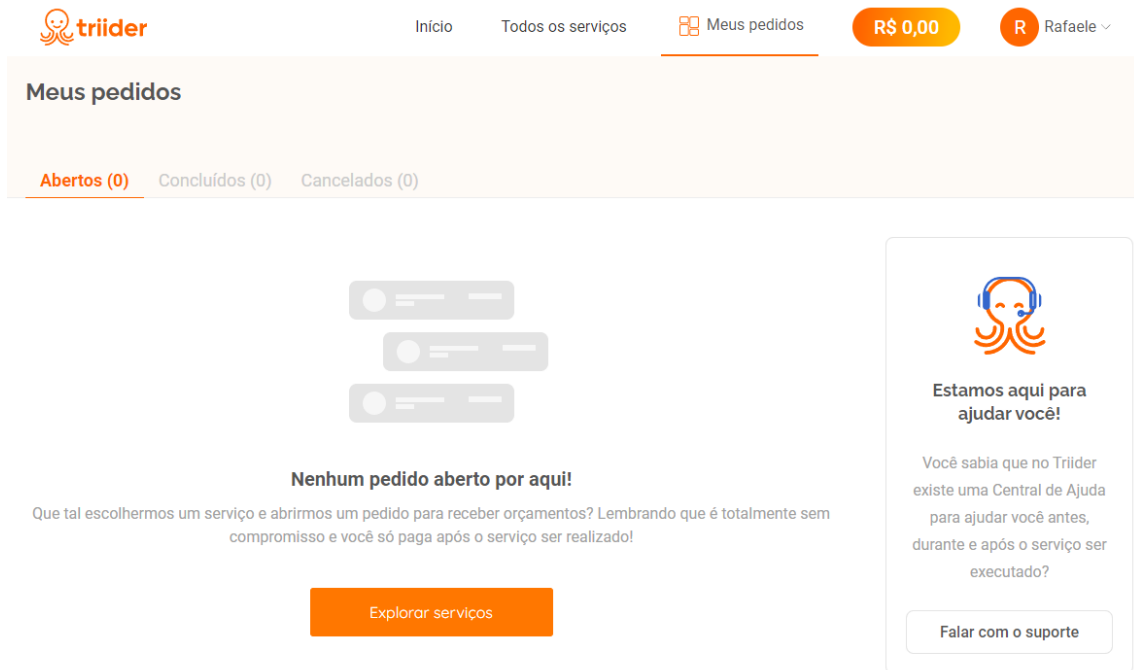
Com o orçamento em mãos, é recomendado ao solicitante estudar os perfis dos prestadores conforme as avaliações e opiniões de outras pessoas contidas na plataforma. Após a análise dos perfis, escolher o que atende mais os requisitos almejados, entrar em contato pelo chat, agendar data para visita e realização do serviço solicitado. É válido ressaltar que o endereço do solicitante somente é disponibilizado ao prestador após a efetivação da contratação, garantindo a segurança de todos. Após a conclusão do serviço e contrato encerrado é realizado o pagamento diretamente pela plataforma.

Se ao final do serviço, e houver algum apontamento em relação sua qualidade, o solicitante poderá entrar em contato com o departamento de atendimento ao cliente. Além disso, todo usuário, pode e deve avaliar o serviço executado no perfil do prestador, para que assim, os demais usuários possam também ter opiniões base para auxiliarem nas suas escolhas.

Os pagamentos por sua vez são realizados por meio de cartão de crédito na plataforma, exatamente como funcionam algumas outras plataformas de prestação de serviços conhecidas, podendo parcelar em até 6 vezes sem juros.

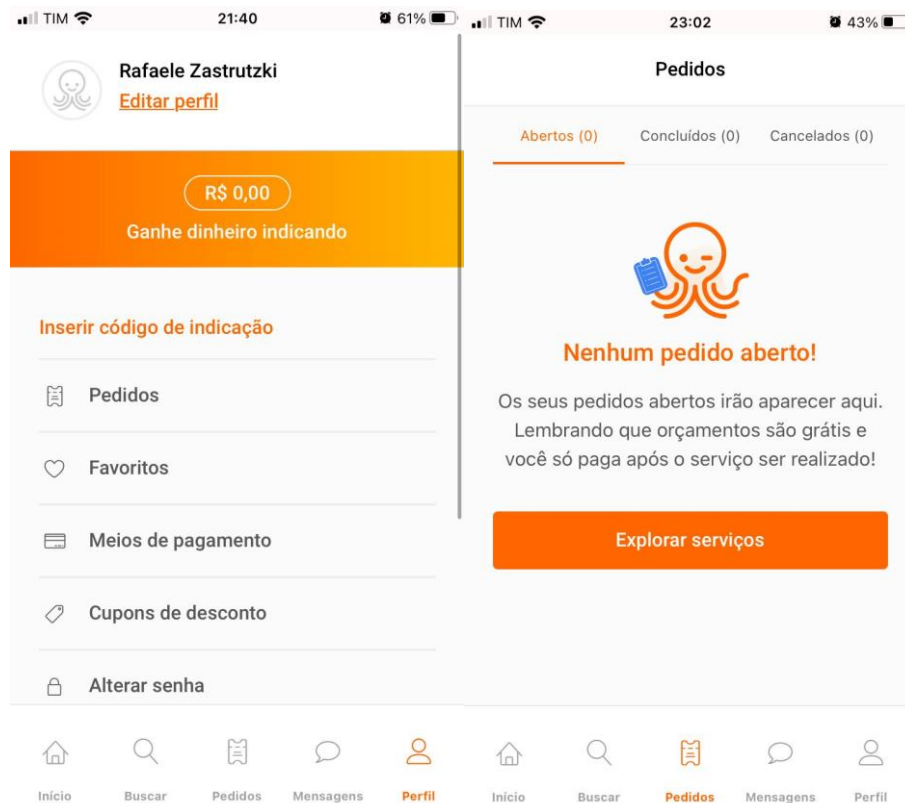
Nas Figura 17 e Figura 18 é possível verificar a disposição de como ficam listadas as solicitações dos serviços, e supostamente os orçamentos no perfil do usuário, tanto para o website quanto para a versão app, respectivamente.

Figura 17 – Perfil do usuário para versão website.



Fonte: © Triider, 2022.

Figura 18 – Perfil do usuário para versão Aplicativo móvel.



Fonte: © Triider, 2022.

#### 6.2.1.4 Triider para profissionais

Assim para como solicitantes, o primeiro passo para os profissionais autônomos interessados em aderir a plataforma da triider é cadastrar-se, com ou sem CNPJ, no link “Seja um profissional Triider”. No cadastro, o provedor exige ao profissional o anexo de documentos oficiais como carteira de identidade e comprovante de renda.

Para ser profissional por meio da plataforma, além da documentação, os profissionais passam por uma entrevista obrigatória com a equipe, por um processo rigoroso de verificação de antecedentes criminais, pesquisa de satisfação com referências profissionais anteriores e um treinamento especializado.

A estimativa é que o Triider proporcione cerca de 20 a 30 solicitações de vagas por mês para os profissionais, cobrando 16% do valor por cada serviço encerrado pela plataforma. A renda média mensal dos profissionais associados à Triider é de R\$ 3.000, podendo chegar em até R\$ 8.000 conforme o número estimado de solicitações proporcionadas pelo sistema.

#### 6.2.1.5 Vantagens e desvantagens

Na Tabela 1 são apresentadas as vantagens e desvantagens da plataforma Triider conforme a análise realizada com base em seu funcionamento, benefícios, serviços oferecidos, entre outros pontos que foram apresentados.

Tabela 1 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma Triider.

<b>VANTAGENS</b>	<b>DESVANTAGENS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Parcelamento em até 6 vezes no cartão de crédito do valor do serviço executado</li> <li>● Grande variedade de serviços disponíveis no site</li> <li>● Sistema de verificação de profissionais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Não há atuação na cidade de Ponta Grossa (cidade de enfoque do trabalho), apenas Curitiba, cidade mais próxima</li> <li>● Método limitado de pagamento</li> <li>● Contratação de profissionais apenas para prestação de serviços de manutenção e reforma, sendo empresas ou autônomos, não disponibilizando contato para contratação de mão de obra pra empresas que procuram profissionais para trabalhar no formato CLT</li> <li>● Profissionais pagam uma taxa de 16% do valor do serviço pelo uso da plataforma para divulgação dos seus serviços</li> </ul>

## 6.2.2. Doutor Resolve

### 6.2.2.1 História da plataforma

Em meio a um panorama de grande procura por profissionais qualificados e comprometidos, conforme afirma o site da © Doutor Resolve (2022), a plataforma foi fundada em agosto de 2010 por David Pinto, desenvolvida com o objetivo de profissionalizar a prestação de serviços dentro do setor da construção civil.

Uma matéria apresentada no site da Uol (2012), conta que com 27 anos, prestes a casar, David passou por a mesma dificuldade que muitos enfrentam ao reformar seu apartamento: necessitar de um profissional e ficar na mão. E a partir dessa situação ele viu uma oportunidade de negócio, dando início a franquia.

Apenas um ano após sua inauguração, a franquia já possuía crescimentos exponenciais, com novas unidades sendo inauguradas todos os dias. A proposta da plataforma foi muito bem aceita, contando que em 5 anos de trabalho a rede multiplicou, e de 100 unidades foram para 700.

O site © Doutor Resolve (2022) ainda apresenta que além de atender nacionalmente, a Doutor Resolve, também teve sua expansão internacional, iniciada em 2013, abrindo a sua primeira unidade em Bogotá na Colômbia, onde é conhecida como Doctor Solución, nome que é adotado para países da América Latina.

A plataforma foi incluída, em julho de 2016, no portfólio de franquias da EFFE Franchising, holding de Franquias de São José do Rio Preto, interior de São Paulo. Além das marcas Doutor Resolve e Doctor Solución a EFFE também dispõe da marca Dona Resolve, voltada para parte de limpeza, facilidades para o lar e soluções para empresas.

Atualmente entre uma das 25 maiores franquias do Brasil, a Doutor Resolve está dentro de uma margem de investimento de R\$25mil a R\$80 mil. Adquirindo a franquia, você conta com toda a assistência de tecnologia, marketing, operações, jurídico e um 0800 em que as ligações vão para central e são imediatamente redirecionadas para a filial. Todo o treinamento que o associado demandar está incluso no valor pago pela franquia.

Estima-se que o faturamento médio por mês de uma franquia da franquia Doutor Resolve seja de 20 a 30 mil reais, proporcionando um prazo médio de retorno de investimento inicial de 6 a 8 meses.



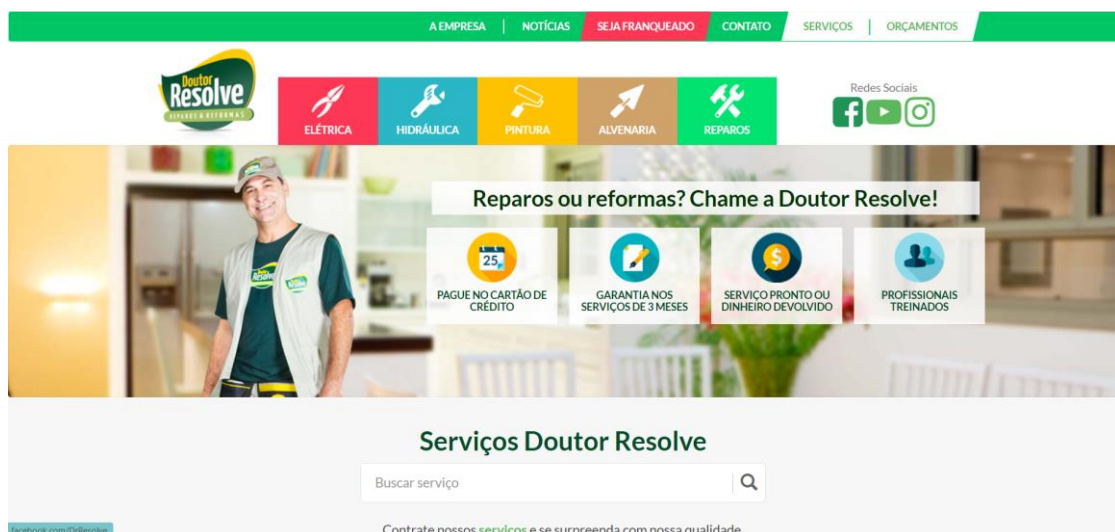
Um dos pontos positivos, é que pela franquia ser uma plataforma, o trabalho administrativo pode ser realizado de maneira “home office”, ou seja, em sua própria casa, diminuindo mais ainda os custos possíveis com local físico. Descontando os custos com os profissionais, o lucro pode girar em torno aproximadamente de 10 mil reais, tudo isso depende do comprometimento dos profissionais e da boa administração da franquia.

### 6.2.2.2 O que é a Doutor resolve

A Doutor Resolve é uma franquia de prestação de serviços digital, disponível apenas em versão website, diferentemente do getninjas e Triider que possuem versões de aplicativos. Porém semelhantemente a essas plataformas, a Doutor Resolve também proporciona a realização de contratações de serviços de manutenções, reformas e jardinagem de forma totalmente digital.

Na homepage do website é possível encontrar as 5 principais categorias em que são subdivididos os serviços que são ofertados pela franquia. São elas: serviços elétricos, serviços Hidráulicos, serviços de pintura, serviços para alvenaria e reparos em geral. Essas categorias são subdivididas em mais de 100 serviços ofertados pela plataforma. É possível observar na Figura 19 essas categorias principais, além do buscador, onde o usuário pode digitar palavras chaves para buscar um serviço. Além disso, é informado também que como método de pagamento também é aceito cartão de crédito.

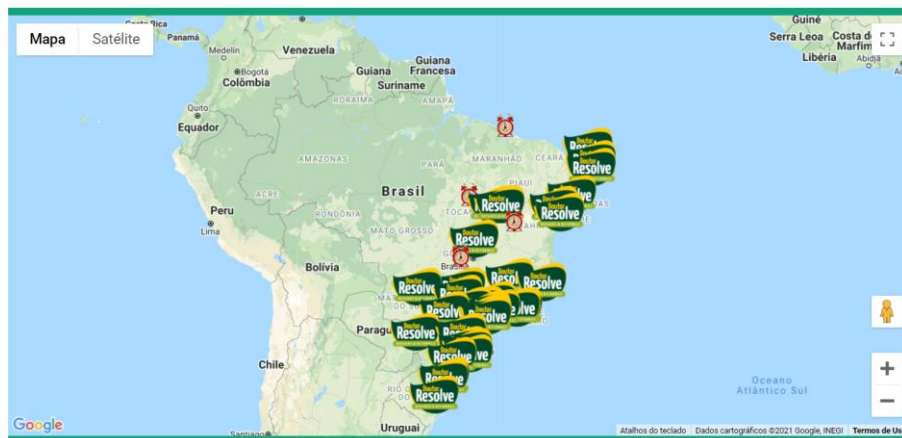
Figura 19 – Homepage do website da plataforma Doutor Resolve.



Ainda na página inicial é possível encontrar depoimento de clientes e um mapa contendo todas as franquias da Doutor Resolve espalhadas pela América Latina. Nas Figura 20 e Figura 21 é possível conferir esse mapa, e o mapa aproximado da região do Paraná, mostrando que somente 3 cidades do Paraná possuem a franquia da Doutor Resolve, sendo elas: Foz do Iguaçu, Londrina e Curitiba.

Figura 20 – Homepage do website da plataforma Doutor Resolve.

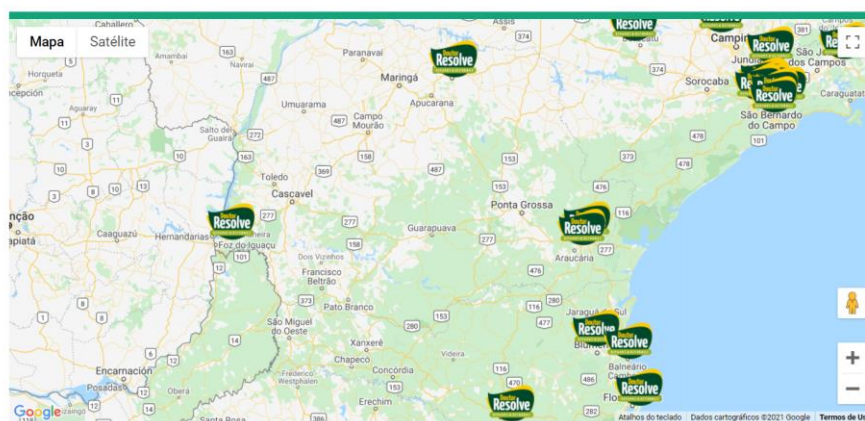
### Encontre a franquia mais próxima de você



Fonte: © Doutor Resolve, 2022.

Figura 21 – Homepage do website da plataforma Doutor Resolve.

### Encontre a franquia mais próxima de você



Fonte: © Doutor Resolve, 2022.

O Web site da Doutor Resolve ainda dispõe de um blog, com atalho no link “Notícias”, encontrado na página principal, que traz ao usuário e cliente recomendações, informações e dicas sobre manutenções e reformas.

### 6.2.2.3 Vantagens e desvantagens

Na Tabela 2 são apresentadas as vantagens e desvantagens da plataforma Doutor Resolve conforme as pesquisas realizadas com base em seu funcionamento, benefícios, serviços oferecidos, entre outros pontos que foram apresentados.

Tabela 2 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma Doutor Resolve.

VANTAGENS	DESVANTAGENS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pagamento direto a franquia com possibilidades de pagamento a vista ou parcelamento no cartão de crédito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Não há atuação na cidade de Ponta Grossa, apenas Curitiba, Londrina e Foz do Iguaçu, cidades do Paraná.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Grande variedade de serviços disponíveis no site</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Por ser uma franquia, é uma empresa fornecedora de mão de obra, não disponibilizando funcionários para contratação a parte, como para construtoras que procuram profissionais para trabalhar no formato CLT, talvez apenas a terceirização de algumas instalações.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Suporte total oferecido pela plataforma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● O custo de investimento inicial é alto, devido ao valor da franquia e da mão de obra necessária para realização dos serviços nos meses iniciais, lembrando que o retorno financeiro gira em média de 6 a 8 meses</li> </ul>

Fonte: A autora, 2022.

### 6.2.3. Habitíssimo

#### 6.2.3.1 História da plataforma

Segundo o site Empreendedor (2018), a Habitissimo foi fundada em 2009, na Espanha, por Jordi Ber e Martín Caleau, e assim como as demais, foi a partir de uma tentativa frustrada de encontrar um bom profissional, que lançaram a plataforma. O objetivo, para o site © Habitíssimo (2022), é ajudar o consumidor a contratar serviços para realizar construções e decorações de ambientes com base em experiências e opiniões de outros usuários, podendo, assim, compartilhar com milhares de pessoas os resultados e pareceres sobre quem é mais adequado para realizar um serviço em sua residência ou local de trabalho.

Em 2012 a empresa já se fazia presente no Brasil, demonstrando um alto potencial de expansão, fazendo com que Javier Serer, atual diretor global de produto,

junta-se a equipe de CEOs. Em 2017, o grupo britânico HomeServe comprou 70% da Habitissimo por 8,6 milhões de euros.

Atualmente a plataforma está presente em nove países: Espanha, Itália, Portugal, Brasil, México, Colômbia, Argentina, Chile e Peru. Em um panorama geral da empresa, são 270 mil funcionários de diversas nacionalidades, oferecendo serviços em 99 categorias distintas, com aproximadamente 2,5 milhões de visitantes nas plataformas e 64 mil pedidos de orçamento por mês.

### 6.2.3.2 O que é a Habitissimo

A Habitissimo é uma plataforma de prestação de serviços digitais, difundida um pouco mais a nível mundial. Pelo sistema também é possível solicitar e receber orçamentos totalmente de forma digital, além da efetivação da contratação e agendamento do serviço.

A plataforma atualmente conta com o website e com duas versões de aplicativo, o Habitissimo, versão para o público em geral, e o Habitissimo Pros, voltado para os profissionais. Nas Figura 22, Figura 23 apresentam os principais conteúdos dispostos na homepage do website, sendo o buscador que por meio de palavras chaves é possível encontrar os serviços para solicitar orçamentos, algumas principais categoriais. Ainda é possível encontrar feedbacks e avaliações de clientes usuários da plataforma na página principal.

Figura 22 – Homepage do website da plataforma Habitissimo, ferramenta de buscador.

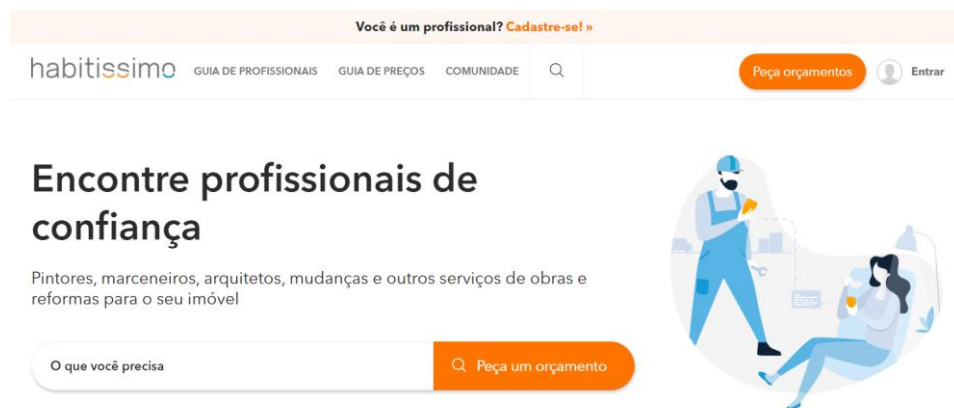
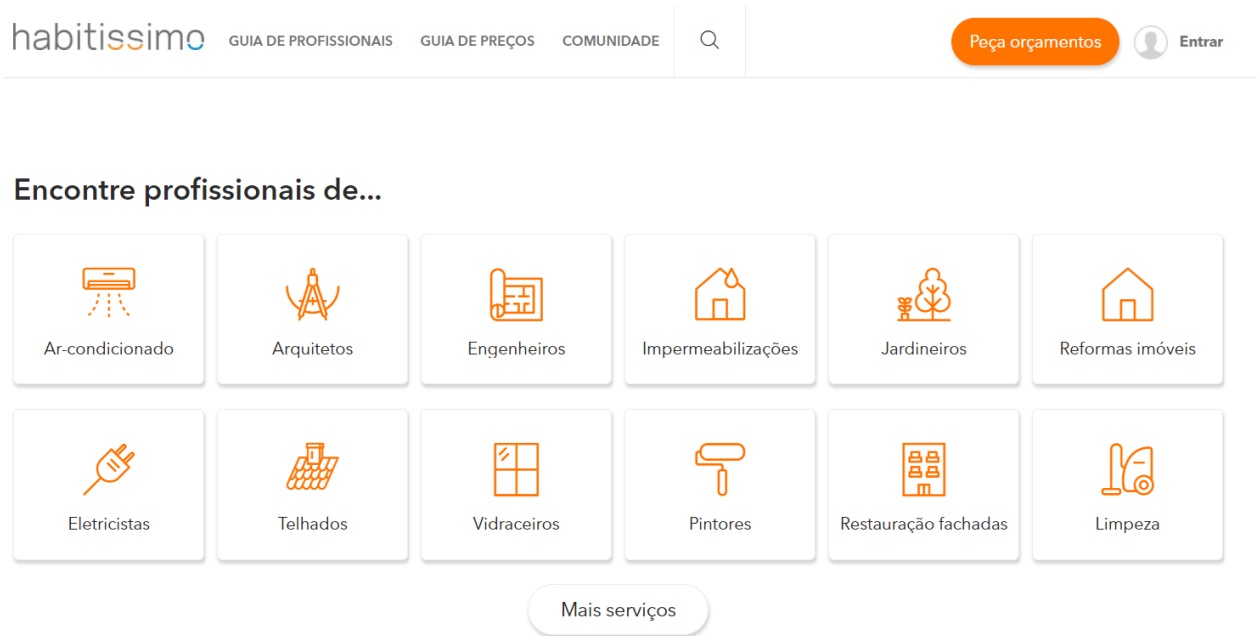


Figura 23 – Link das principais categorias dispostas na homepage do website da plataforma Habitissimo.



Fonte: © Habitissimo, 2022.

### 6.2.3.3 O que é a Habitissimo

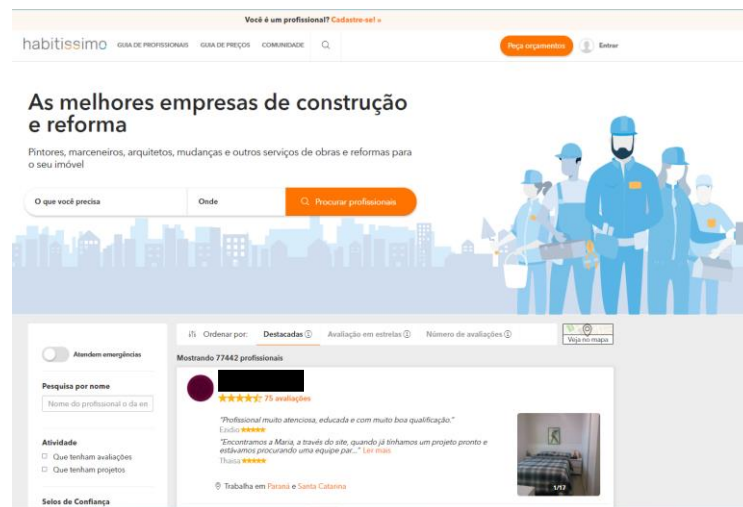
Se ainda o usuário não for cadastrado na plataforma, ao clicar em um link solicitando o orçamento de um serviço, inicialmente terá que preencher um formulário sobre o serviço que deseja. Perguntas como urgência da prestação do serviço, especificações e detalhes são coletadas nesse formulário, que ao final de responder, o usuário obrigatoriamente, para finalizar a solicitação dos orçamentos, deverá cadastrar-se na plataforma.

Para casos de o usuário já ser cadastrado, ao final do formulário, apenas é requisitado ao cliente, descrever em um campo com mais detalhes o serviço a ser executado, e em alguns caso, se houver necessidade, encaminhar fotos.

O usuário não tem custo nenhum pela utilização da plataforma, tendo apenas o valor do serviço, o qual deve ser pago diretamente ao prestador, sem ter interferência da plataforma nesse processo. Nesse caso, a plataforma serve apenas para contato e contratação.

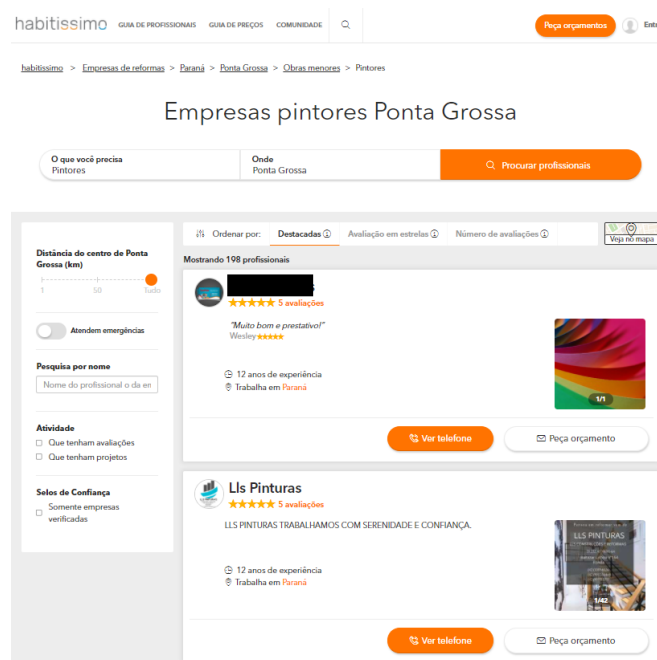
A Habitissimo oferece ainda ao cliente duas ferramentas que se tornam o maior diferencial da plataforma: A guia de profissionais e a guia de preços. A guia de profissionais conta com um buscador, que ao selecionar a especialidade do profissional e o CEP, o sistema disponibiliza uma lista filtrada de acordo com os requisitos da busca. Nas Figura 24 e Figura 25 é possível observar como funciona esse método da busca por profissionais.

Figura 24 – Guia de profissionais com a ferramenta do buscador.



Fonte: © Habitissimo, 2022.

Figura 25 – Exemplo de busca por pintores na guia de profissionais.



Fonte: © Habitissimo, 2022.

Ainda essa busca é possível filtrar de acordo com a distância do centro da cidade, se atende ou não emergências, pesquisar por nomes, e selecionar as “*flegs*” de possuir selos de confiança, avaliações, e projetos postados em seu perfil da plataforma. Essas modalidades de filtro podem ser verificadas na Figura 26.

Figura 26 – Caixa de filtros para aplicação nas buscas por profissionais e empresas.

A caixa de filtros apresenta as seguintes opções:

- Distância do centro de Ponta Grossa (km):** Uma barra deslizante com pontos marcados em 1, 50 e Tudo. Um círculo laranja está posicionado no ponto 'Tudo'.
- Atendem emergências:** Um botão de alternância desativado.
- Pesquisa por nome:** Um campo de texto com o placeholder "Nome do profissional o da en".
- Atividade:** Duas opções com caixas de seleção vazias:
  - Que tenham avaliações
  - Que tenham projetos
- Selos de Confiança:** Uma opção com caixa de seleção vazia:
  - Somente empresas verificadas

Fonte: © Habitíssimo, 2022.

A guia de preços é basicamente um roteiro auxiliar dos custos de uma reforma para o cliente. Inicialmente a aba instrui a pedir orçamentos. Em seguida fornece informações como preço mínimo e máximo gasto com mão de obra em uma reforma, que podem variar de R\$ 80,00 a R\$ 385.000,00 aproximadamente, e estimam um valor médio de R\$ 14.689,00. A plataforma deixa claro que os valores podem variar de acordo com a qualidade dos materiais empregados, as dimensões da obra, além de sua duração. Essas informações são representadas nas Figura 27 e Figura 28.

Figura 27 – Guia de preços da plataforma Habitissimo.

Você é um profissional? [Cadastre-se!](#)

habitissimo GUIA DE PROFISSIONAIS GUIA DE PREÇOS COMUNIDADE Q

Peça orçamentos Entrar

habitissimo > Preço reformas

## Quanto custa uma reforma? Preços e Orçamentos

Como funciona o serviço de orçamento do habitissimo?

1. Conte o seu projeto de reformas e se quiser, inclua fotos.
2. Profissionais e empresas de reformas serão avisados do seu projeto.
3. Os que se interessarem, entrarão em contato com você.

[Peça orçamento grátis](#)

**Em menos de um minuto e grátis**

Peça on-line orçamento de reformas. Serviço totalmente gratuito e sem compromisso. Você pode receber e comparar vários orçamentos de reformas dos melhores profissionais.

Preços por categoria

- Ar-condicionado >
- Arquitetos >
- Assoalho >
- Cercas >
- Construção casas >
- Construção casas pré-fabricadas >

Fonte: © Habitissimo, 2022.

Figura 28 – Informações de estimativas de preços médios de custos de mão de obra para reformas fornecidos pela plataforma.

Preço de Reformas

Quanto custa um trabalho de Reformas?

O preço médio é de  
**R\$ 14.689**

↓ a partir de  
**R\$ 80**  
É o preço mais barato para reformas

↑ até  
**R\$ 385.000**  
Preço máximo que os profissionais nos passaram para os trabalhos de reformas

Esses preços são uma estimativa e podem variar em função da qualidade dos materiais, a duração da obra e as dimensões...

Para conseguir um orçamento personalizado:  
[Calcule gratuitamente o seu preço ONLINE](#)

- Construção civil >
- Construção cômodos >
- Construção muros >
- Construção piscinas >
- Designer de interiores >
- Drywall >
- Eletricistas >
- Engenheiros >
- Gesso >
- Limpeza >
- Marceneiros >

Fonte: © Habitissimo, 2022.

Em sua continuação, a guia ainda fornece uma tabela com preços de reformas por tipos de ambientes considerando também sua metragem quadrada, todos os valores sempre estimados e aproximados. Essa tabela está representada na Figura 29.



Figura 29 – Tabela com estimativa de custos de reformas por cômodos e metragens quadradas.



Tabela de preço de reformas em geral

Tipos de reformas	Preços	Tamanho do cômodo a ser refor...
Preços reforma de sala	R\$ 10.100	25 m <sup>2</sup>
Preços reforma de cozinha	R\$ 16.500	10 m <sup>2</sup>
Preços reforma de banheiro	R\$ 9.300	6 m <sup>2</sup>
Preços reformas de lojas	R\$ 80.000	100 m <sup>2</sup>

Estes valores são aproximados e podem variar em função de outros fatores dependendo do tipo de trabalho

Peça orçamentos grátis

[Voltar pra cima](#)

- Pintores
- Portões garagem
- Reformas banheiros
- Reformas cozinhas
- Reformas imóveis
- Telhados
- Toldos
- Vidraceiros

Fonte: © Habitíssimo, 2022.

Mais adiante, a Habitissimo também traz uma breve análise sobre reformas, fazendo um rápido levantamento do custo para diferentes situações de reformas: para um apartamento, para uma casa, comercial, predial e estrutural. Ainda como curiosidade, a plataforma estima uma reforma em um custo médio de R\$ 112.300,00, considerando a reforma de um cômodo, e um tempo de 1 a 3 meses dependendo integralmente do projeto.

A Habitissimo ainda conta com uma página de ideias e fotos inteiramente para os clientes inspirarem-se nas reformas. Além disso, ainda tem um setor para matérias e conteúdos uteis para quem quer aprender mais sobre o assunto de reformas, sobre empreendimentos, entre outros.

#### 6.2.3.4 Habitíssimo para profissionais

A vinculação do profissional a plataforma habitissimo é bem fácil. Inicialmente o usuário deverá realizar seu cadastro, podendo associar-se como autônomo ou como uma empresa, possuindo um CNPJ. Durante o processo cadastral, além dos dados básicos usualmente solicitados, o profissional já especifica o tipo de serviço o qual dedica seu negócio, limitando a uma escolha de 10 categorias que possam ser relacionadas, conforme é exemplificado na Figura 30.

Figura 30 – Cadastro de profissional, etapa de seleção de categoria de serviços.

habitissimo Informação sem compromisso no (11) 4230-0705 Quero que me liguem

A que tipo de serviço está dedicado o seu negócio?

Completando ficha - Passo 1

**Construção**

<input checked="" type="checkbox"/> Arquitetos	<input checked="" type="checkbox"/> Designer De Interiores	<input type="checkbox"/> Geólogos
<input type="checkbox"/> Construção Piscinas	<input type="checkbox"/> Topógrafos	<input type="checkbox"/> Paisagistas
<input checked="" type="checkbox"/> Engenheiros	<input checked="" type="checkbox"/> Construção Casas	<input type="checkbox"/> Construção Casas Pré-fabricadas
<input checked="" type="checkbox"/> Construção De Edifícios	<input type="checkbox"/> Construção Instalações Esportivas	<input type="checkbox"/> Construção Hidromassagem
<input type="checkbox"/> Construção Muros	<input type="checkbox"/> Construção Galpões Industriais	<input type="checkbox"/> Demolições
<input checked="" type="checkbox"/> Construção Civil	<input type="checkbox"/> Terraplanagem	<input type="checkbox"/> Construção Cômodos
<input type="checkbox"/> Construção Postos de Gasolina	<input type="checkbox"/> Construção Locais Comerciais	<input checked="" type="checkbox"/> Construção área De Lazer

**Reformas**

<input checked="" type="checkbox"/> Reformas Imóveis	<input type="checkbox"/> Reformas Cozinhas	<input type="checkbox"/> Reformas Banheiros
<input checked="" type="checkbox"/> Reformas Prédios	<input type="checkbox"/> Restauração Fachadas	<input checked="" type="checkbox"/> Reformas Locais Comerciais
<input type="checkbox"/> Reformas Escritórios	<b>Selecionar até 10 categorias como máximo</b>	
<input type="checkbox"/> Reforma de Fachadas	<input type="checkbox"/> Reformas Piscinas	

**Continuar**

Fonte: © Habitissimo, 2022.

Após as verificações necessárias e a determinação do tipo de prestação de serviço que pretende oferecer, o profissional deve decidir a sua área de atuação, em uma forma de quilometragem, limitando a distância da sua prestação de serviço, de acordo com a origem do cep inserido inicialmente. A representação dessa definição é possível ser verificada na Figura 31.

Figura 31 – Cadastro de profissional, etapa de delimitação de região de atendimento de serviços.

habitissimo Informação sem compromisso no (11) 4230-0705 Quero que me liguem

Área de trabalho

Completando ficha - Passo 3

Limitação da distância de prestação de serviços

50 km

255 potenciais clientes para a área selecionada\*

Mapa Satélite

Atrás **Continuar**

Fonte: © Habitissimo, 2022.

Os últimos passos do cadastro referem-se à criação do perfil do profissional propriamente dito. A plataforma disponibiliza campos para adicionar fotos de perfil do usuário, do logotipo da empresa, em casos de sua existência, e um campo para descrever seus trabalhos, sua biografia, ou o que achar adequado para “vender” seus serviços aos clientes.

Com todos esses passos realizados e campos preenchidos, o usuário pode finalizar seu cadastro e começar usufruir da plataforma. Posteriormente você ainda pode completar seu perfil com informações, fotos de seus trabalhos, links de redes sociais e muito mais.

Diferentemente de algumas plataformas, mas semelhante ao Getninjas, a Habitissimo funciona por meio de compra de contatos e pagamento de um plano. O profissional possui para opção de escolha 3 planos trimestrais disponíveis: o básico, o premium e o premium plus.

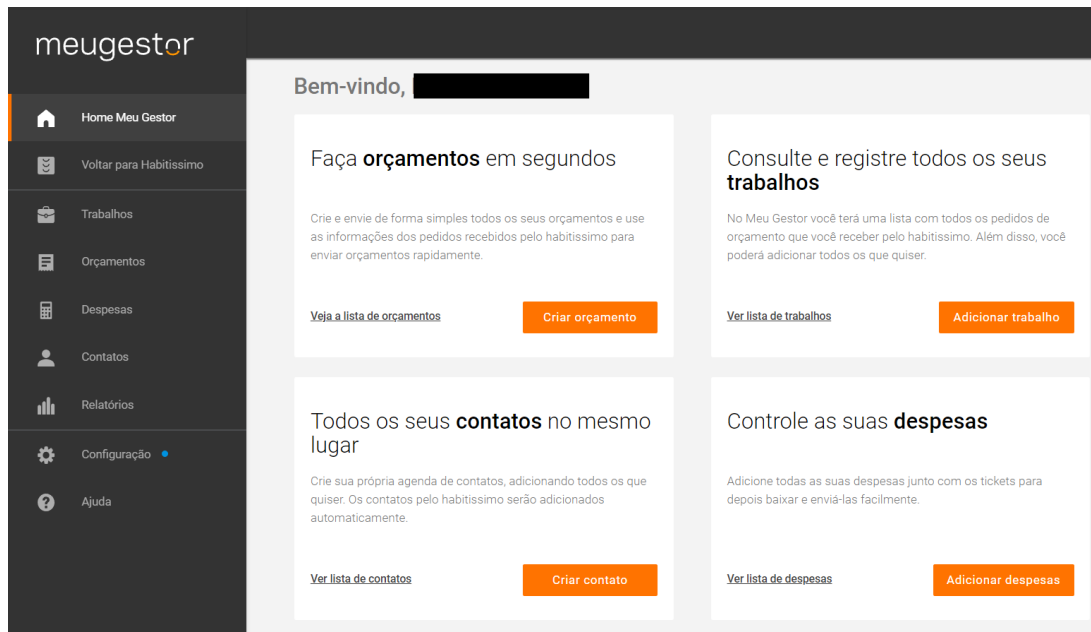
Atualmente o básico é o plano mais popular, ou seja, o mais escolhido. Todos os planos incluem acesso ilimitado a todas as ferramentas disponíveis na plataforma e suporte da equipe, além de alcance de milhares de solicitações de serviços, mas com a cobrança de um custo adicional conforme o tipo do serviço.

A diferença entre os planos está basicamente na visibilidade que o profissional terá dentro da plataforma. Quanto mais caro o plano, mais visibilidade obterá, ou seja, quando alguém for buscar por profissionais, os primeiros que aparecem são geralmente quem fazem parte dos pacotes premium plus, seguidos pelos premium e por último os do básico.

Dentro dessas opções, para fidelizar profissional a plataforma, a Habitissimo oferece a versão anual de todos os planos com 20% de desconto dos valores dos pacotes trimestrais.

Uma das ferramentas recentemente disponibilizadas aos profissionais é o “MeuGestor” que auxilia na realização de orçamentos, recibos, contratos, além de organizar e controlar todas as despesas, emitir relatórios, entre outras funções, como é possível verificar na Figura 32.

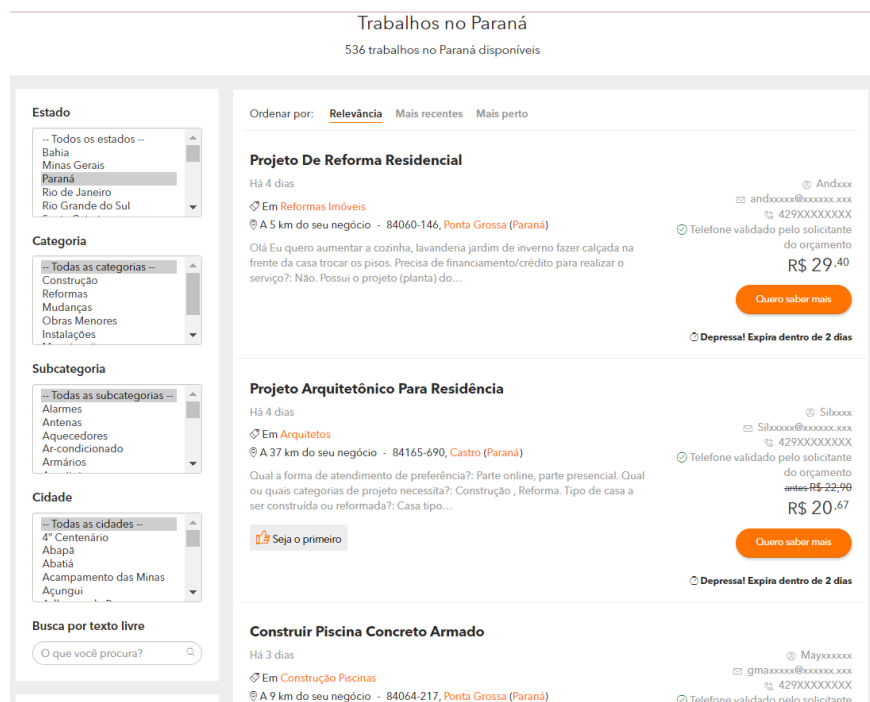
Figura 32 – Ferramenta “Meu gestor” disponível para utilização dos profissionais cadastrados na plataforma.



Fonte: © Habitíssimo, 2022.

Na aba trabalhos é possível verificar uma listagem de todas as solicitações de serviços a nível nacional, podendo ser filtrados por estado, categoria, subcategoria e cidade, conforme representado na Figura 33.

Figura 33 – Aba trabalhos onde são disponibilizadas todas as solicitações de serviços.



Fonte: © Habitíssimo, 2022.

Outra ferramenta muito útil é uma espécie de calculadora, que simula quanto o profissional pode ganhar, por meio dos contatos que são comprados pela plataforma Habitissimo, para realização dos serviços. Ainda a plataforma garante que se com 15 contatos comprados, nenhum cliente realizar o serviço, eles devolvem o dinheiro investido em forma de saldo.

Além disso, como forma de incentivo, a Habitissimo liberou um link, para todo profissional que já é cadastrado, encaminhar para amigos e conhecidos. Assim cada pessoa que se cadastrar como profissional utilizando desse link, beneficiará com 40 reais em crédito o dono.

### 6.2.3.5 Vantagens e desvantagens

Na Tabela 3 são apresentadas as vantagens e desvantagens da plataforma Habitissimo conforme as pesquisas realizadas com base em seu funcionamento, benefícios, serviços oferecidos, entre outros pontos que foram apresentados.

Tabela 3 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma Habitissimo.

VANTAGENS	DESVANTAGENS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Grande quantidade de profissionais e empresas cadastradas na localização da cidade de Ponta Grossa, Paraná.</li> <li>● Grande variedade de serviços disponíveis no site, sendo uma das plataformas com mais opções e mais completas</li> <li>● Suporte total oferecido pela plataforma</li> <li>● Pagamento direto ao profissional, sem interferências da plataforma</li> <li>● Plataforma mais difundida mundialmente em relação as demais analisadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● É a opção mais caras para o profissional entre as plataformas, visto que além de um pacote trimestral ou anual, ainda é necessário pagar taxas para desbloquear os contatos das solicitações dos serviços</li> <li>● Permite contratação de profissionais apenas para prestação de serviços de manutenção e reforma, sendo empresas ou autônomos, não disponibilizando contato para contratação de mão de obra pra empresas que procuram profissionais para trabalhar no formato CLT</li> </ul>

Fonte: A autora, 2022.

## 6.2.4. Indikado

### 6.2.4.1 História da plataforma

Objetivando trazer uma oportunidade a pequenos, médios e grandes prestadores de serviços, o site Indikado (2021) afirma ser uma plataforma criada, dando maior visibilidade ao profissional, voltada a área de reformas, construção e manutenção.

Em pesquisas realizadas, e tentativa de contato com o suporte, não foi possível obter-se muita informação sobre a plataforma, como data de lançamento e fundação, responsáveis, e dados históricos como foram apresentados nas demais plataformas estudadas.

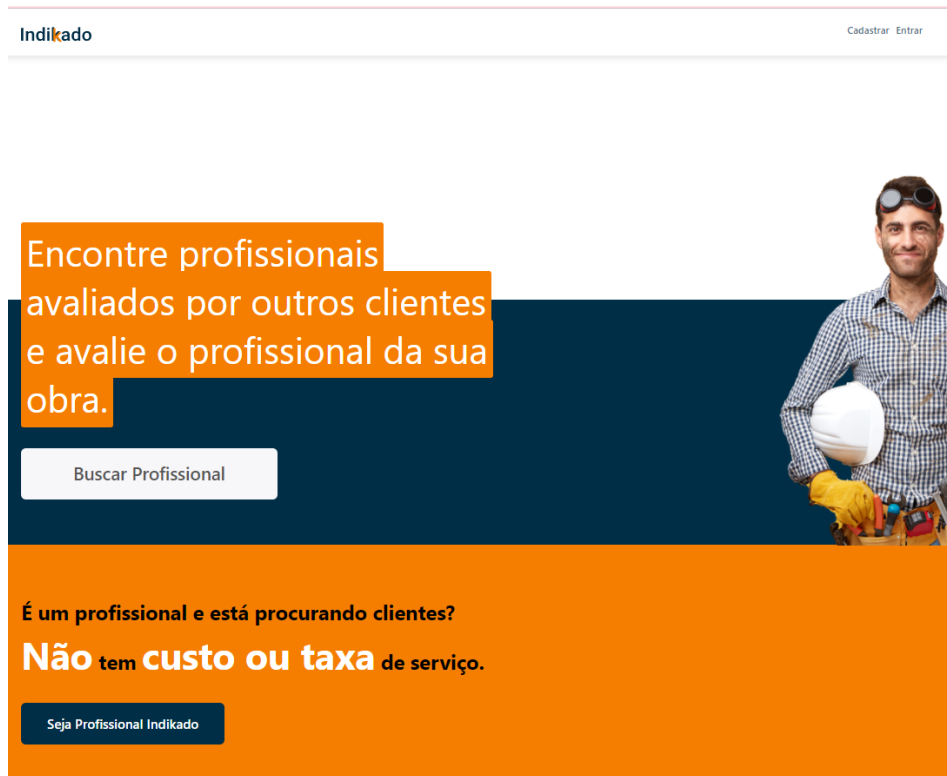
### 6.2.4.2 Como funciona a Indikado

Em comparação as demais, a Indikado opera de uma forma bem mais simples. De uma forma positiva para os profissionais, a plataforma não tem custo por sua utilização, nem cobrança de taxa de serviços.

Para o cliente que está à procura de uma empresa específica, ou um profissional especializado, basta selecionar a opção “Buscar Profissional” na homepage, o qual irá redirecionar para uma segunda página.

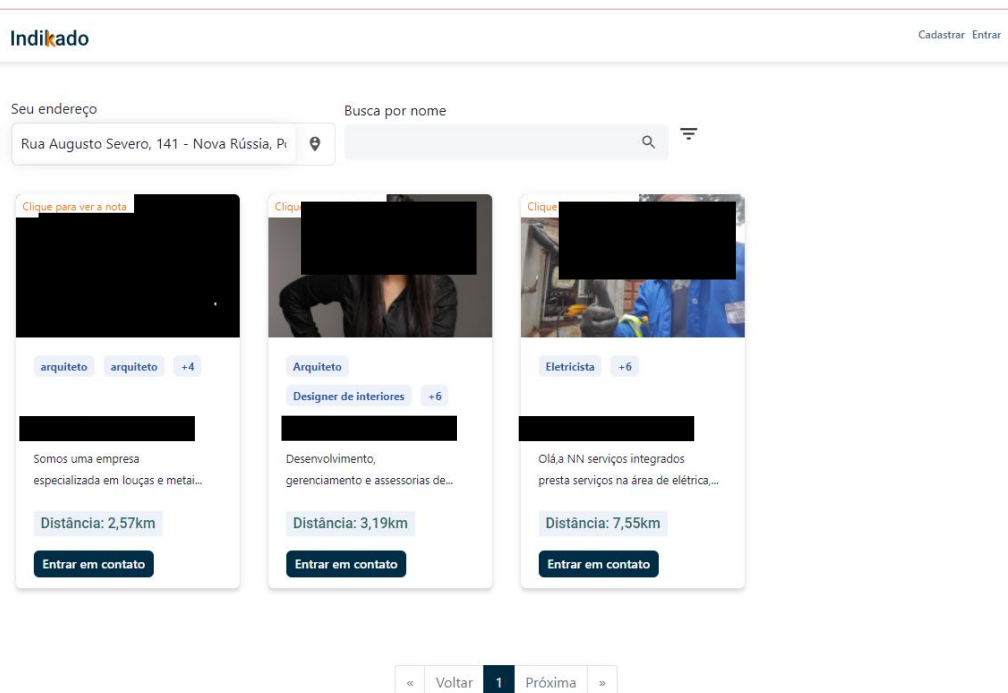
Nessa página, a pessoa deve selecionar seu endereço, podendo ainda procurar por uma empresa ou profissional utilizando um nome em específico. Filtros podem ser aplicados nessa busca de acordo com classificação e distancia relativa do endereço preenchido e categorias. Todos esses passos podem ser verificados nas Figura 34, Figura 35, Figura 36 e Figura 37 dispostas em ordem como foi relatado.

Figura 34 – Homepage do website da Indikado, com a ferramenta do buscador.



Fonte: Indikado, 2021.

Figura 35 – Resultado de buscas pelo endereço localizado em Ponta Grossa, Paraná.



Fonte: Indikado, 2021.

Figura 36 – Caixa de filtros de acordo com distância e avaliação do profissional e empresas.

The image shows a filter box titled "Filtros Básicos" with a close button (X) in the top right corner. Below the title, there are two tabs: "Filtros Básicos" (active) and "Categorias". Under "Filtros Básicos", there are two sliders. The first is labeled "Distância máxima" and ranges from 0km to 100km. The second is labeled "Nota acima de:" and ranges from 0 to 5. At the bottom of the filter box, there are two buttons: "Filtrar" (orange) and "Limpar Filtros" (white with a grey border).

Fonte: Indikado, 2021.

Figura 37 – Caixa de filtros de acordo com a categoria de serviços.

The image shows a filter box titled "Filtros Básicos" with a close button (X) in the top right corner. Below the title, there are two tabs: "Filtros Básicos" and "Categorias" (active). Under "Categorias", there is a grid of 48 service categories, each in a rounded rectangular button. The categories are: Aquecedores, Ar Condicionado/Refrigeração, Arquiteto, Automação Residencial/Industrial, Azulejista, Banheiras e Hidromassagens, Cabos e Redes/Internet, Calhas e rufos, Cameras de segurança, Carpintaria, Carpinteiro, Chaveiro, Decks e pergolados, Demolição, Designer de interiores, Detetizadora, Eletricista, Eletrodomesticos Assistencia, Empreiteiro, Encanador, Energia solar, Engenheiro, Esquadrias, Fundação/Estruturas, Gesso e drywall, Gás Instalações, Impermeabilização, Instalador papel de parede, Jardineiro, Lajes, Laudos técnicos, Limpeza Fossa/Desentupidora, Limpeza pos obra, Marceneiro, Marmoraria, Moveis, Mudanças e carros, Paisagista, Persianas, Pintor, Piscinas, Portas e Janelas, Poços Artesianos, Remoção de Entulho/Caçamba, Serralheiro, Sondagem, Steel Frame, Tacos e Assoalhos, Tapeceiro/Estofador, Telhado Verde.

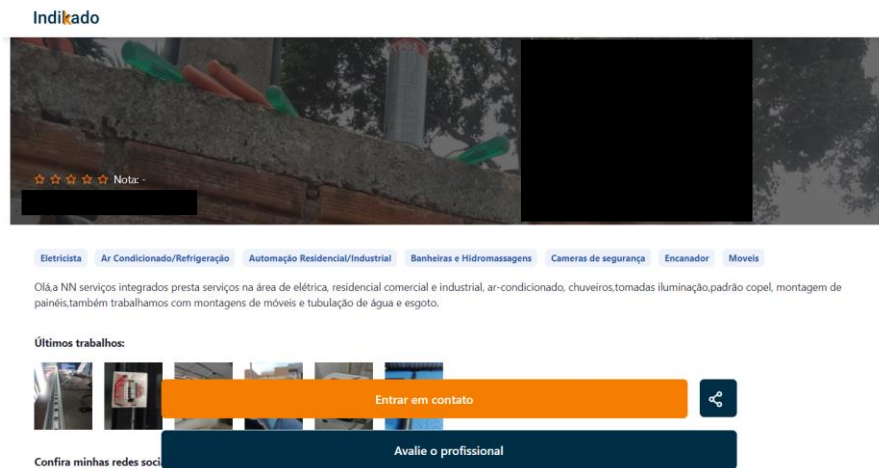
Fonte: Indikado, 2021.

Encontrando o profissional ou empresa procurados ou se interessando por algum, basta “clique” em cima do perfil, o website irá redirecionar para uma página onde será possível encontrar um perfil completo, conforme mostra a Figura 38. O perfil pode conter uma descrição mais detalhada da empresa ou profissional, fotos dos



trabalhos recentes e link das redes sociais, de acordo com o que o administrador da conta quiser disponibilizar no perfil.

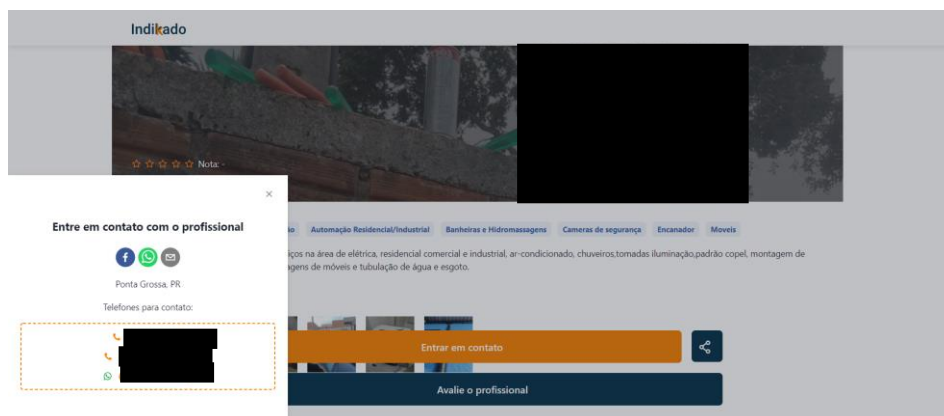
Figura 38 – Exemplo de perfil de um profissional cadastrado na plataforma.



Fonte: Indikado, 2021.

Para entrar em contato com o profissional basta “clique” no link “Entrar em contato” e a plataforma abrirá uma aba com todos os meios de contatos fornecidos pelo profissional ao sistema, seja número fixo, número de celular, link das redes sociais, entre outros meios. Essa aba pode ser vista na Figura 39.

Figura 39 – Aba contendo contatos do profissional.



Fonte: Indikado, 2021.

Após a realização do contato com o profissional, contratação e execução do serviço, o cliente pode retornar a plataforma e avaliar o profissional de acordo com a qualidade da prestação do serviço ofertado, por meio de uma nota de 1 a 5 em estrelas, sendo uma estrela para ruim e 5 para ótimo.

### 6.2.4.3 Vantagens e desvantagens

Na Tabela 4 são apresentadas as vantagens e desvantagens da plataforma Indikado conforme as análises realizadas com base em seu funcionamento, benefícios, serviços oferecidos, entre outros pontos que foram apresentados.

Tabela 4 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma Indikado.

VANTAGENS	DESVANTAGENS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pagamento direto ao profissional, sem interferências da plataforma</li>   <li>● Plataforma totalmente gratuita para todos os usuários, servindo apenas de ponte de ligação entre cliente e profissional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Poucas informações sobre a plataforma</li>   <li>● Plataforma pouco difundida na cidade de Ponta Grossa, tendo apenas 3 cadastros entre empresas e profissionais para a região, que é enfoque do trabalho</li>   <li>● O objetivo da plataforma é a prestação de serviços, também não incluindo os profissionais que estão à procura de empregos pelo formato CLT</li> </ul>

Fonte: A autora, 2022.

### 6.2.5. GetNinjas

#### 6.2.5.1 História da plataforma

Segundo Eduardo L’Hotellier (2019), em uma entrevista concedida ao site Uol, conta que precisando pintar sua casa, aos seus 25 anos, sentiu na pele a dificuldade para contratar um profissional, passando pela mesma experiência que muitos já vivenciaram. Vários telefonemas em vão, frustrações, e ao conseguir contratar um profissional para realizar o serviço, sem saber se era qualificado ou não, acabou ficando desapontado com o serviço realizado.

Eduardo L’Hotellier juntou a sua insatisfação com a brecha de um mercado promissor, e viu uma oportunidade sensacional de criar uma plataforma para oferecer facilidades aos clientes de encontrarem bons profissionais, e de profissionais anunciarem seus serviços e expandirem seus negócios.

Inicialmente, ele começou com três propostas diferentes: um site de crowdfunding, uma plataforma SaaS para aluguel de sites de compras coletivas, e o último, o único que não foi para o ar, era um GetNinjas só para advogados.

Obviamente como Eduardo não conseguiria administrar as 3 ideias, resolveu escolher a que tinha um potencial de mercado maior: o GetNinjas, porém um pouco diferente da proposta inicial.

Foi então em 2011, segundo a entrevista redigida por Matias (2019), que GetNinjas teve como primeiro molde um protótipo de site feito na Índia, e com apenas duas semanas de trabalho a plataforma estava lançada, o que seria em poucos anos a maior da América Latina em prestação de serviços digital.

Segundo seu fundador, antes de vir a ser o que a plataforma é hoje, ela teve que passar por várias mudanças, e correções ao longo do tempo, conforme as experiências e situações que haviam surgindo. Dentre várias mudanças, tiveram duas extremamente grandes e decisivas para a GetNinjas.

Inicialmente a plataforma operava com o fornecimento de orçamento aos clientes sem uma visita técnica antecedente, para assim o processo de contratação e pagamento pelo serviço ficar vinculado todo a plataforma. Porém muitas das vezes, esses orçamentos não eram possíveis serem cumpridos, visto que chegando no local, a situação era mais complicada, e o serviço exigia uma demanda maior do profissional, fazendo-o ter problemas em relação ao custo da sua mão de obra. Isso gerou a primeira grande mudança na plataforma, fazendo-a desvincular o pagamento dos profissionais por meio do sistema, mudando esse processo de indireto para direto.

A segunda grande mudança veio em relação a comunicação. Nos primeiros momentos a plataforma contava com a comunicação entre cliente e profissional via e-mail. Com o costume de baixa frequência de verificação de e-mail que algumas pessoas possuem, os profissionais demoravam muito para ver as solicitações de serviço.

Com o auxílio hoje do Whatsapp, essa foi a segunda grande mudança, os profissionais podem entrar em contato com o solicitante do serviço pelo aplicativo, e fazer toda tratativa necessária por meio deste.

Em 2017, a GetNinjas, aos seus 6 anos de empresa, conquistou o lugar do maior classificado de serviços online do Brasil, além de ser eleita pela Forbes como uma das companhias brasileiras mais promissoras. Atualmente a startup tem sua sede em São Paulo e possui cerca de 2 milhão de profissionais cadastrados no seu sistema.

### 6.2.5.2 O que é a GetNinjas

Segundo Eduardo L´Hotellier (2019), CEO e fundador da startup, a GetNinjas é uma plataforma onde clientes podem contratar qualquer tipo de serviço, desde o pintor, diarista, personal trainer, professor de inglês, professor de piano, assistência técnica de celular, de eletrodoméstico, entre outros serviços.

Atualmente a GetNinjas atua no Brasil e no México, conta com cerca de 100 colaboradores, 2 milhão de profissionais cadastrados, mais de 500 tipos de serviços ofertados e aproximadamente 4 milhões de solicitações de serviços por ano.

Equipada com as versões website e aplicativo disponíveis nas versões Android e IOS, a startup procura trazer facilidade a todos os seus usuários. O maior desafio é manter a leveza do aplicativo para atender tanto a clientes quanto a profissionais, que muitas vezes não dispõem de celulares de última geração, garantindo a todos os usuários a melhor experiência possível. Para contornar essa situação, o aplicativo, sempre que passa por atualizações, é testado em diferentes modelos de celulares, garantindo que todos os modelos o app opere da maneira como deve operar.

A plataforma dispõe de 10 categorias principais, que podem ser encontradas na homepage do website ou aplicativo, como mostra a Figura 40. São elas: Assistência técnica, aulas, autos, consultoria, design e tecnologia, eventos, moda e beleza, reformas e reparos, saúde e serviços domésticos.

Figura 40 – Homepage do website, com a ferramenta do buscador e as categorias principais.



Fonte: © GetNinjas, 2021.

Cada categoria principal se subdivide em categorias secundárias, que por sua vez agrupa palavras chaves, como uma espécie de subcategorias, que fornecem ainda todas as possibilidades de serviços executáveis relacionadas a aquela subcategoria, resultando assim em mais de 500 serviços diferentes ofertados pela plataforma.

Nas Figura 41 e Figura 42 é possível ver o exemplo da categoria de reformas e reparos, que se subdivide em: aluguel de maquinário, construção, instalação, reformas e reparos, serviços gerais e para casa. Na Figura 43 são apresentadas as opções de serviços executáveis para a subcategoria, conforme descrito.

Figura 41 – Homepage do website, com a ferramenta do buscador e as categorias principais e subcategorias da categoria de reformas.

	 Assistência técnica	 Aulas	 Autos	 Consultoria	 Design e Tecnologia
<b>Aluguel de Maquinário</b>					
Aluguel de maquinário					
	<b>Construção</b>				<b>Instalação</b>
	Arquitetos				Antenista
	Design de Interiores				Automação residencial
	Empreiteiro				Instalação de eletrônicos
	Engenheiro				Instalador tv digital
	Limpeza pós obra				Segurança eletrônica
	Marmoraria e Granitos				Toldos e Coberturas
	Pedreiro				
	Poço Artesiano				
	Remoção de Entulho				

Fonte: © GetNinjas, 2021.

Figura 42 – Homepage do website, com a ferramenta do buscador e as categorias principais e subcategorias da categoria de reformas.



Fonte: © GetNinjas, 2021.

Figura 43 – Página com as subcategorias dos serviços ofertados pela plataforma.

The image shows a page on the GetNinjas website for the 'Eletricista' (Electrician) category. At the top, there is a yellow banner with 'Prevenção ao Coronavírus' and 'Atendimento via WhatsApp. Profissionais orientados ao uso de luvas, máscaras e sem contato físico'. Below the banner, the page title is 'Precisando de Eletricistas?' with a subtext: 'Milhares de profissionais avaliados por clientes, permitindo você negociar apenas com os melhores.' There are also icons for 'Até 4 orçamentos grátis e seguros' and 'Profissionais avaliados'. A 'Cadastrar profissional' button is visible in the top right. A photo of a smiling electrician in a black uniform and yellow safety vest is shown. Below the photo, there is a box with 'nota 4.81' and '20138 clientes avaliaram nossos profissionais'. The main content area is divided into two columns. The left column is titled 'Qual serviço de Eletricista está precisando?' and lists subcategories: 'Certificado de Instalação', 'Conserto ou manutenção', 'Fiação elétrica', 'Instalação', 'Instalação de ar condicionado', 'Instalação de Ventilador de Teto', and 'Outro'. The right column is titled 'Avaliações de quem contratou:' and shows three reviews: 'José Carlos avaliou: Excelente atendimento, atendeu minhas expectativas.' (5 stars), 'Roberto Silva avaliou: Excelentes profissionais, rápidos, honestos e com bom preço. Recomendo muito.' (5 stars), and 'João Motta avaliou: Os melhores profissionais da área que tem na minha região. Super recomendo.' (5 stars).

Fonte: © GetNinjas, 2021.

### 6.2.5.3 Como funciona a GetNinjas

Quem está à procura de um serviço pela plataforma GetNinjas, para um primeiro passo deverá selecionar a categoria respectiva ao serviço. Após essa seleção, o usuário deverá preencher dois formulários, sendo que no primeiro é preciso especificar tudo sobre o serviço que deseja. No segundo, o sistema solicitará dados do cliente, principalmente o endereço onde o cliente precisará que o serviço seja realizado. Em seguida, o usuário receberá uma mensagem em seu celular com um código, necessário para confirmar a solicitação.

Com a solicitação validada, a plataforma disponibilizará uma notificação dela a todos os profissionais que mais se enquadram na descrição, levando em consideração a categoria, distância, entre outros fatores.

Até quatro profissionais podem responder ao chamado, por meio dos dados do cliente liberados pela plataforma, assim podem entrar em contato pedindo mais informações e passar orçamentos e até agendar a execução do serviço. Por fim, o cliente escolhe o profissional que for de sua preferência de acordo com orçamento, perfil e avaliações.

Após o serviço realizado, o pagamento pelo serviço é feito totalmente ao profissional sem qualquer interferência da plataforma. Para ajudar os demais interessados na contratação de serviços, é recomendado que após a experiência, os clientes avaliem o profissional com uma nota de um a cinco estrelas, e ainda deixem comentários e opiniões sobre o serviço executado, sendo uma ferramenta de auxílio na hora das escolhas dos profissionais.

### 6.2.5.4 GetNinjas para profissionais

O profissional que tem interesse em fazer parte da plataforma GetNinjas, primeiramente deve se cadastrar. Inicialmente é necessário informar dados como qual o tipo de serviço que oferece, seu endereço e número de celular. A partir disso, o profissional precisará dar mais detalhes sobre a atividade, criar seu perfil e, por fim, criar um anúncio para vender seus serviços.

O anúncio é a vitrine do serviço, por isso a plataforma incentiva os profissionais a explanarem mais detalhadamente sobre suas qualidades e diferenciais, serviços já realizados, entre outros assuntos.

Com o perfil finalizado, o próximo passo é terminar o cadastro preenchendo os dados como CPF ou CNPJ, endereço completo e confirmar com o código que for enviado por mensagem para o celular cadastrado.

Com o cadastro pronto, o profissional só precisa aguardar as novas solicitações de serviço começarem a aparecer no sistema para entrar em contato com o cliente e mandar um orçamento.

A plataforma garante também a segurança de todos os usuários, realizando uma verificação de antecedentes em todos os profissionais antes de mantê-los utilizando o sistema.

A liberação dos contatos dos clientes é feita por meio da compra deles, a partir de moedas virtuais da plataforma. As moedas virtuais podem ser compradas através de 3 pacotes diferentes ofertados pela GetNinjas, o primeiro contendo 900 moedas, o segundo 1800 moedas e o terceiro 3600 moedas, equivalendo a um valor de R\$ 0,15 cada moeda digital.

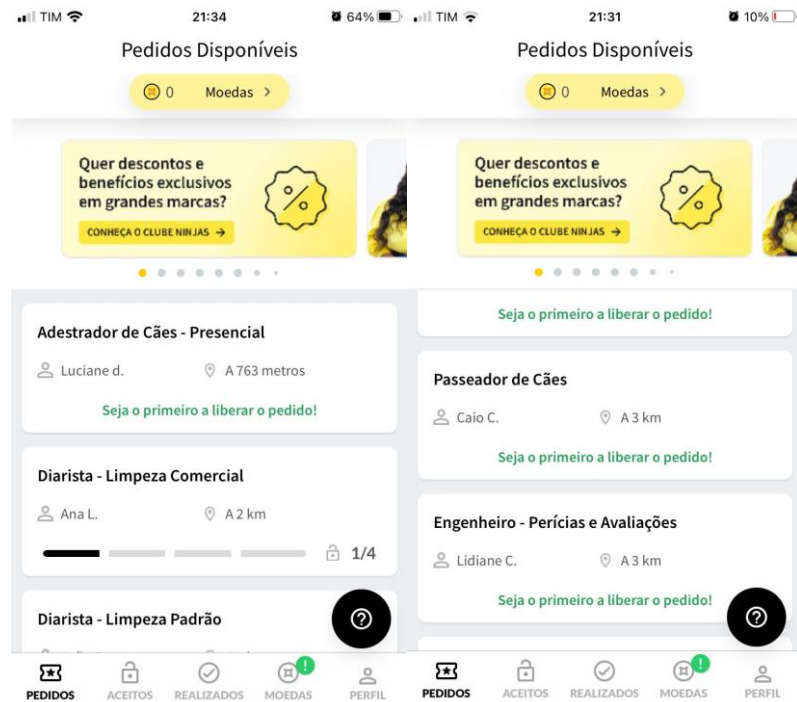
O valor do desbloqueio do contato depende de quantos profissionais já o acessaram. O primeiro a liberar sempre pagará mais caro e assim de forma decrescente até o último profissional, lembrando que sempre é limitado a quatro usuários que poderão destravar o contato.

O ponto positivo aos profissionais, é que caso o cliente tenha recebido 4 orçamentos, ao escolher um dos profissionais, a plataforma reembolsa as moedas em crédito para os outros 3 usuários que, no caso, não conseguiram fechar o negócio. Dessa forma, a GetNinjas dá oportunidade aos profissionais a conseguirem outros serviços com essas moedas recuperadas.

O aplicativo da GetNinjas para o profissional é dividido em 5 abas: pedidos, aceitos, realizados, moedas e perfil. Na aba pedidos é possível encontrar todas as solicitações adequadas às suas características, conforme os filtros do sistema, com informações básicas, como nome do solicitante, distância e quantas pessoas já acessaram o contato, conforme mostra as figuras. Para ter mais informações, como valor de desbloqueio do contato e detalhes sobre o serviço como é possível verificar nas Figura 44 e Figura 45 é necessário clicar em cima da notificação.

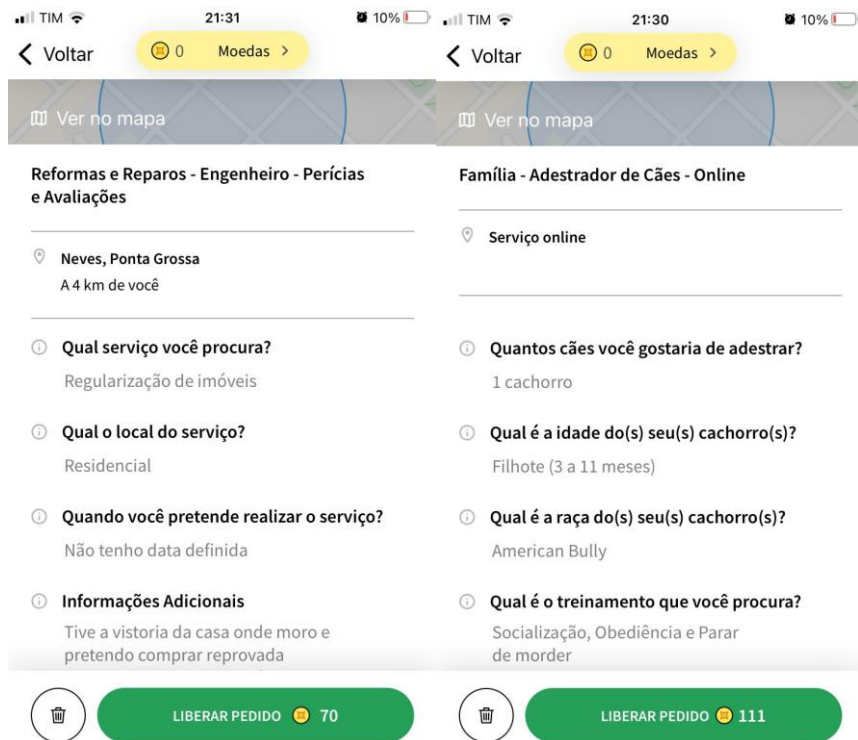


Figura 44 – Print da tela de pedidos para profissionais, versão aplicativo da plataforma GetNinjas.



Fonte: © GetNinjas, 2021.

Figura 45 – Print da tela de detalhe de pedidos, da versão aplicativo da plataforma GetNinjas.



Fonte: © GetNinjas, 2021.

Nas abas de pedidos aceitos e realizados, são os pedidos desbloqueados e executados pelo profissional respectivamente. Na aba de moedas é basicamente os pacotes de moedas digitais do GetNinjas para compra. Por fim, a aba perfil é onde é possível alterar informações do perfil do cadastro, descrições, fotos, a categoria dos serviços ofertados, além de ter um chat para entrar em contato com o suporte da plataforma.

Todas essas informações foram coletadas a partir do aplicativo da plataforma, visto que pelo website não foi possível acessar o a versão do profissional pelo login da autora.

#### 6.2.5.5 Vantagens e desvantagens

Na Tabela 5 são apresentadas as vantagens e desvantagens da plataforma GetNinjas conforme as análises realizadas com base em seu funcionamento, benefícios, serviços oferecidos, entre outros pontos que foram apresentados.

Tabela 5 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma GetNinjas.

VANTAGENS	DESvantagens
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Grande variedade de serviços disponíveis no site, sendo a plataforma com mais opções e mais completa dentre as estudadas</li> <li>● Pagamento direto ao profissional, sem interferências da plataforma</li> <li>● É uma plataforma bastante difundida nacionalmente, e a mais conhecida entre todas no Brasil</li> <li>● Suporte total oferecido pela plataforma</li> <li>● Existe bastante profissionais e empresas cadastradas na localização da cidade de Ponta Grossa, paraná</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Permite contratação de profissionais apenas para prestação de serviços de manutenção e reforma, sendo empresas ou autônomos, não disponibilizando contato para contratação de mão de obra pra empresas que procuram profissionais para trabalhar no formato CLT.</li> <li>● Profissional possui custos para desbloqueio de contatos e solicitações de serviços.</li> </ul>

## 6.2.6. Cia da Obra

### 6.2.6.1 História da plataforma

Visionando trazer soluções para os que procuram oportunidades e aqueles que precisam mão de obra, a Cia da Obra foi criada. Segundo o próprio site Cia da Obra (2021), é uma plataforma que disponibiliza de forma gratuita um banco de dados de fornecedores e prestadores de serviço na área da construção civil.

Esse banco de dados possui profissionais em mais de 80 categorias e é constantemente atualizado. Dessa forma, o objetivo da guia online, é ajudar as pessoas a encontrar os melhores serviços e produtos da sua região de forma acessível, eficaz e ágil.

Em pesquisas realizadas não foi possível obter-se muita informação sobre a plataforma, como data de lançamento e fundação, responsáveis, e dados históricos como foram apresentados nas demais plataformas estudadas, apenas que a plataforma é local, desenvolvida na cidade de Ponta Grossa, no Paraná.

### 6.2.6.2 Como funciona a Cia da Obra

Semelhantemente a plataforma Indikado, a Cia da Obra funciona de forma mais simples e sem custo sendo benéfico aos profissionais e usuários. O sistema conta apenas com a guia online, não possuindo a versão de aplicativo móvel como visto em algumas outras plataformas estudadas.

O sistema de busca é bem prático e simples, basta digitar as palavras chaves no buscador localizado na homepage, além de adicionar o local em que procura, que o site irá redirecionar mostrando os itens encontrados de acordo com o assunto buscado, conforme é demonstrado nas Figura 46 e Figura 47. Na nova página, após aparecer os resultados das buscas, ainda é possível filtrar por categorias e tags conforme a nomenclatura do site.

A página principal do site ainda oferece a opção de procurar por categoria, dispondo de 5 principais, são elas: execução de obra, ferramentas, móveis planejados, arquitetos, madeira e materiais de construção.

Figura 46 – Homepage do website da plataforma Cia da Obra, com a ferramenta do buscador.



Fonte: Cia da Obra, 2021.

Figura 47 – Exemplos de resultados para a busca por construtora.



Fonte: Cia da Obra, 2021.

Encontrando o profissional ou empresa procurados ou se interessando por algum, basta “clique” em cima do perfil resumido, o website irá redirecionar para uma página onde será possível encontrar um perfil completo, conforme mostra a Figura 48. O perfil pode conter uma descrição detalhada da empresa ou profissional, endereço, números de telefones para contato, fotos dos trabalhos recentes, link das redes sociais, de acordo com o que o administrador da conta quiser disponibilizar no perfil.

Figura 48 – Exemplo de perfil de uma empresa disponível na plataforma da Cia da Obra.

The screenshot shows the profile of PGZ Engenharia on the Cia da Obra platform. The header is orange with the company logo and name. Below the header, there is a search bar and a location filter set to 'Ponta Grossa, Paraná'. The profile is divided into several sections:

- CONTATO**: Includes a location pin for 'ENDEREÇO', a WhatsApp icon for 'WHATSAPP', and a clock icon for 'HORÁRIO ATENDIMENTO'. The status is 'Aberto Agora'.
- SOBRE PGZ ENGENHARIA**: A text block describing the company's 10 years of experience in civil engineering, structural, architectural, and consulting services for public and private sectors.
- MÍDIAS SOCIAIS**: Includes icons for Facebook and Instagram.
- FOTOS**: A gallery of project photos, including a large outdoor pool area, a modern building facade, and various interior and exterior views.

On the left side of the profile, there is a sidebar with navigation options: 'Contato', 'Galeria', 'Orçamento', 'Mapa', and 'Avaliações'. The 'Avaliações' section shows '0 avaliações'.

Fonte: Cia da Obra, 2021.

A plataforma disponibiliza também um campo para solicitação de orçamento online se for do interesse do cliente, sendo esse processo realizado por e-mail.

Na continuação do perfil ainda é possível encontrar um mapa com a localização do estabelecimento ou profissional caso fornecido pelo perfil, e as avaliações e depoimentos feitas desse perfil por clientes.

### 6.2.6.1 Vantagens e desvantagens

Na Tabela 6 são apresentadas as vantagens e desvantagens da plataforma Cia da Obra conforme as análises realizadas com base em seu funcionamento, benefícios, serviços oferecidos, entre outros pontos que foram apresentados.

Tabela 6 – Tabela com vantagens e desvantagens da plataforma Cia da Obra.

VANTAGENS	DESvantagens
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pagamento direto ao profissional, sem interferências da plataforma</li>   <li>● Plataforma totalmente gratuita, servindo apenas de ponte de ligação entre cliente e profissional</li>   <li>● Plataforma foi desenvolvida em Ponta Grossa, Paraná, cidade de enfoque do estudo, logo possui uma quantidade boa de empresas e profissionais locais cadastradas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Plataforma pouco difundida e com poucas categorias, talvez devido a sua recente criação</li>   <li>● O objetivo da plataforma é a prestação de serviços, também não incluindo os profissionais que estão à procura de empregos pelo formato CLT</li> </ul>

Fonte: A autora, 2022.

### 6.3. RESUMO DAS PLATAFORMAS

De uma forma breve, é necessário resumir as informações das plataformas estudadas, conforme a relevância para as questões estudadas nesse presente trabalho.

Forma da realização de pagamento pelos serviços executados, enfoque em serviços da construção civil, cobrança de taxas dos usuários, e se a plataforma possui versões website e aplicativo, foram os itens levantados nesse resumo dispostos em uma tabela para melhor visualização. A Tabela 7 traz em resumo todas as informações sobre esses itens respectivamente condizentes a cada plataforma estudada.

Tabela 7 – Tabela com o resumo de informações sobre as plataformas estudadas.

PLATAFORMAS	Possui versão App	Possui versão Website	Cobrança de taxas	Pagamento do serviço executado é pela plataforma	Somente categorias pertinentes a construção civil	Atuação na cidade de Ponta Grossa
<b>CIA DA OBRA</b>	Não	Sim	Gratuito	Não	Sim	Sim
<b>DOUTOR RESOLVE</b>	Não	Sim	Sistema de franquia	Não	Sim	não
<b>GETNINJAS</b>	Sim	Sim	Compra de moedas	Não	Não	Sim
<b>HABITÍSSIMO</b>	Sim	Sim	Pagamento de plano + taxas	Não	Não	Sim
<b>INDIKADO</b>	Não	Sim	Gratuito	Não	Sim	Sim
<b>TRIIDER</b>	Sim	Sim	16% do valor do serviço	Sim	Sim	Não

Fonte: A autora, 2022.

\* A plataforma Indikado possui apenas 3 cadastros para a região da cidade de Ponta Grossa, Paraná.

A Tabela 7 mostra que as 6 plataformas estudadas possuem versão website, porém apenas 3 delas contam com a versão app, sendo essas a GetNinjas, Triider e a Habitíssimo. Em relação as taxas cobradas as únicas plataformas gratuitas são a Cia da Obra e a Indikado, as demais possuem algum método de cobrança, todos direcionados aos prestadores de serviços.

Em relação ao pagamento pelo serviço, apenas na plataforma Triider o pagamento é realizado por meio dela, sendo que as demais ficam vinculadas apenas ao prestador dos serviços. E por fim, quando tratando-se ao enfoque de serviços apenas no setor da construção civil, apenas a GetNinjas e a Habitíssimo oferecem serviços além da área, as demais possuem apenas categorias voltadas totalmente a parte da construção civil.

Vale ainda ressaltar que nenhuma das plataformas oferecem meios e contatos para contratações de profissionais por meio do regime de carteira registrada ou CLT, apenas oferecem os meios para prestações de serviços.

## 6.4. PESQUISA E FEEDBACK DE CONSTRUTORAS E PRESTADORAS DE SERVIÇOS

Buscando a efetivação das pesquisas foram entrevistadas algumas construtoras e empresas prestadoras de serviços, os quais concordaram em colaborar e participar respondendo um formulário (APÊNDICE A) preparado e destinado a saber um pouco mais a opinião do público alvo sobre as plataformas.

Foram entrevistados um total 28 engenheiros civis e representantes de construtoras e prestadoras de serviços por meio de 11 perguntas, sendo 10 objetivas obrigatórias e uma descritiva optativa. Essas entrevistas foram realizadas para entender um pouco sobre a contratação de mão de obra na construção civil e como está a utilização dos aplicativos de prestação de serviços nesse meio.

A Tabela 8 apresenta as 10 perguntas objetivas contidas no formulário, possível ser encontrado com já comentado no item de apêndices (APÊNDICE B).

Tabela 8 – Tabela com o resumo das perguntas objetivas contidas no formulário.

<b>PERGUNTAS</b>
<b>PERGUNTA 1:</b> Vocês trabalham com qual modalidade de mão de obra:
<b>PERGUNTA 2:</b> Em relação a mão de obra própria, vocês normalmente contratam os funcionários a partir de:
<b>PERGUNTA 3:</b> Alguma vez já utilizaram dos serviços da agência do trabalhador? Voltaria a utilizar desse serviço?
<b>PERGUNTA 4:</b> Em relação a mão de obra terceirizada, como procede o contato com a empresa fornecedora:
<b>PERGUNTA 5:</b> Em relação a requisitos que mais presam não hora da contratação, classifique os itens a seguir na ordem do mais importante para o menos importante:
<b>PERGUNTA 6:</b> Quais são as maiores dificuldades que enfrentam na hora da busca e contratação de mão de obra ou terceirização:
<b>PERGUNTA 7:</b> Existem algumas plataformas de prestação de serviços que também envolvem a construção civil. Vocês tinham conhecimento dessa informação?



---

**PERGUNTA 8:** Quais plataformas que oferecem algum tipo de prestação de serviços para área da construção civil vocês conhecem?

---

**PERGUNTA 9:** Vocês já utilizaram alguma vez de plataformas como as descritas no item anterior?

---

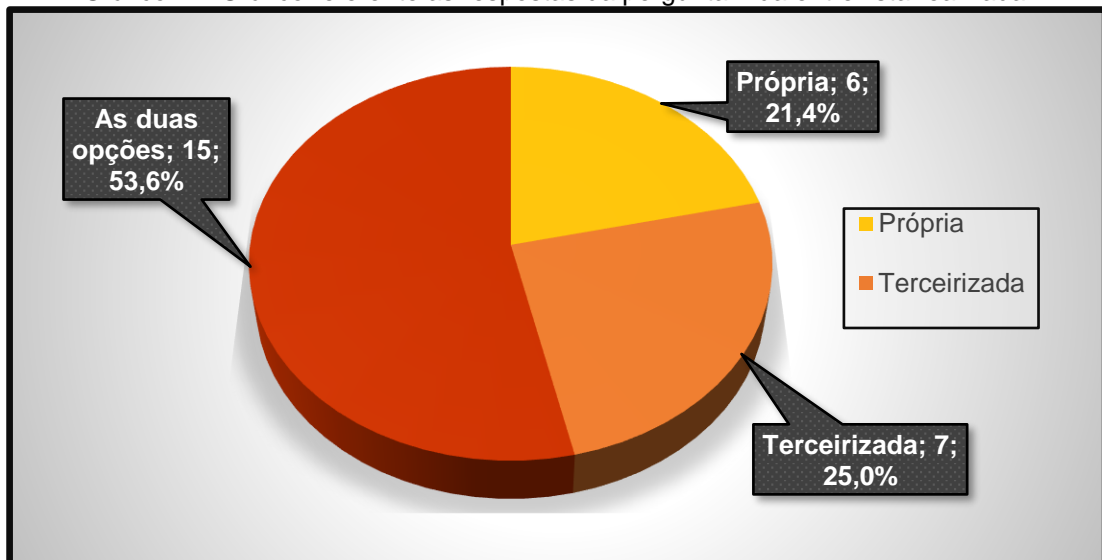
**PERGUNTA 10:** Se existisse uma plataforma de gerenciamento de contatos voltada para a área da construção civil, assim como por exemplo o linkedin fazendo uma ponte de ligação entre contratantes e contratados, devidamente avaliados, classificados e recomendados tanto para não de obra própria como para terceirizada, sua empresa utilizaria dessa plataforma?

---

Fonte: A autora, 2022.

O Gráfico 1 apresenta o resumo dos resultados obtidos para a primeira pergunta do questionário sobre a mão de obra utilizada pelas construtoras e prestadoras de serviço, sendo que 21,4% dos entrevistados responderam utilizar mão de obra própria apenas, 25% mão de obra terceirizada apenas e 53,6% apontaram utilizar as duas opções.

Gráfico 1 – Gráfico referente as respostas da pergunta 1 da entrevista realizada.

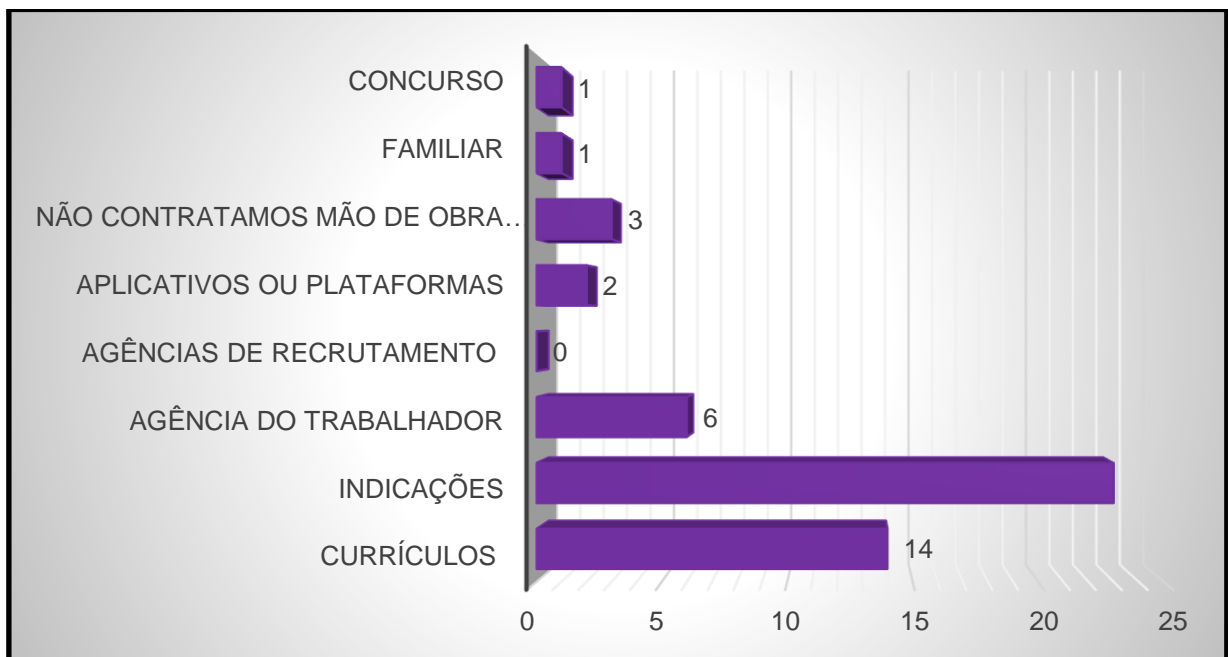


Fonte: A autora, 2022.

O Gráfico 2 faz referência aos resultados da pergunta 2 que aborda ao método de contratação de mão de obra própria, podendo ser esse por meio de entrega de currículos, indicações, pela agencia do trabalhador, agencias de recrutamentos,

aplicativos e plataformas, contratações de familiares, concursos, entre outras opções. A partir do Gráfico 2 pode-se concluir que em sua maioria, a contratação de mão de obra própria se confere através de indicações, seguindo pela entrega de currículos e em terceiro lugar com 6 respostas, pela utilização da agencia do trabalhador. Apenas dois entrevistados afirmaram que utilizam aplicativos e plataformas para a contratação de profissionais.

Gráfico 2 – Gráfico referente as respostas da pergunta 2 da entrevista realizada.

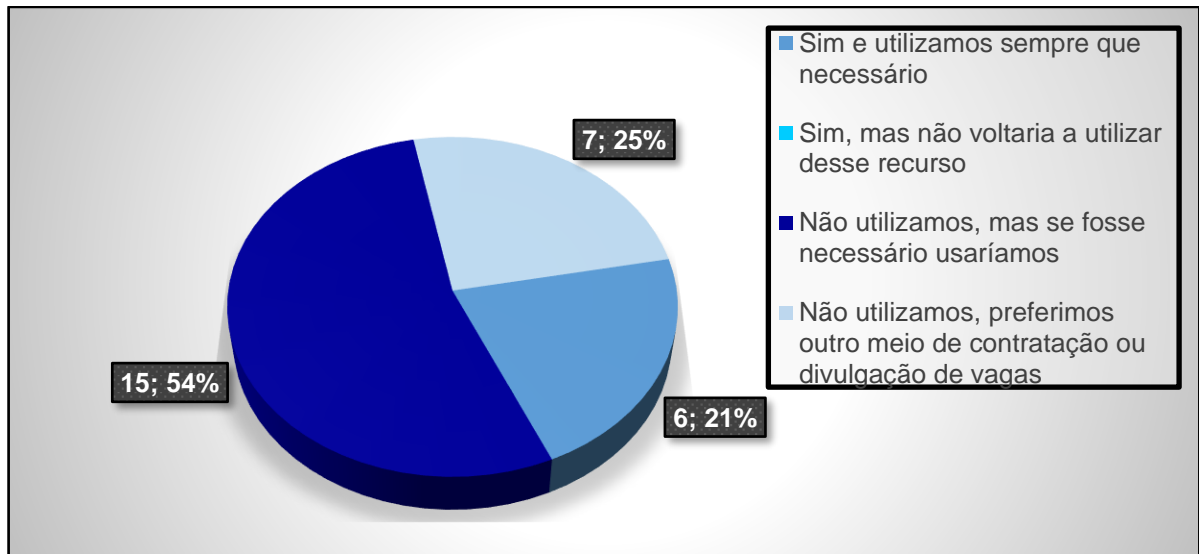


Fonte: A autora, 2022.

Convertendo para porcentagens, apenas 7,2% utilizam aplicativos e plataformas como meios de contratação, podendo ser considerada bem baixa tratando-se de avanço tecnológico na área. Porém o mais certo no momento é encontrar uma explicação para esse valor ser tão baixo, que será feito no decorrer do trabalho.

O Gráfico 3 conforme a pergunta 3, trouxe os resultados ao questionamento sobre a utilização dos recursos oferecidos pela agencia do trabalhador, por essas empresas. Assim, apresentou que 6 dos entrevistados, ou seja, 21% utiliza os recursos da agencia do trabalhador sempre que necessário, 15 ou 54% responderam que não utilizam, mas se precisassem utilizariam, e 7 ou 25% responderam que não utilizam e preferem outros meios de contratação e divulgação de vagas.

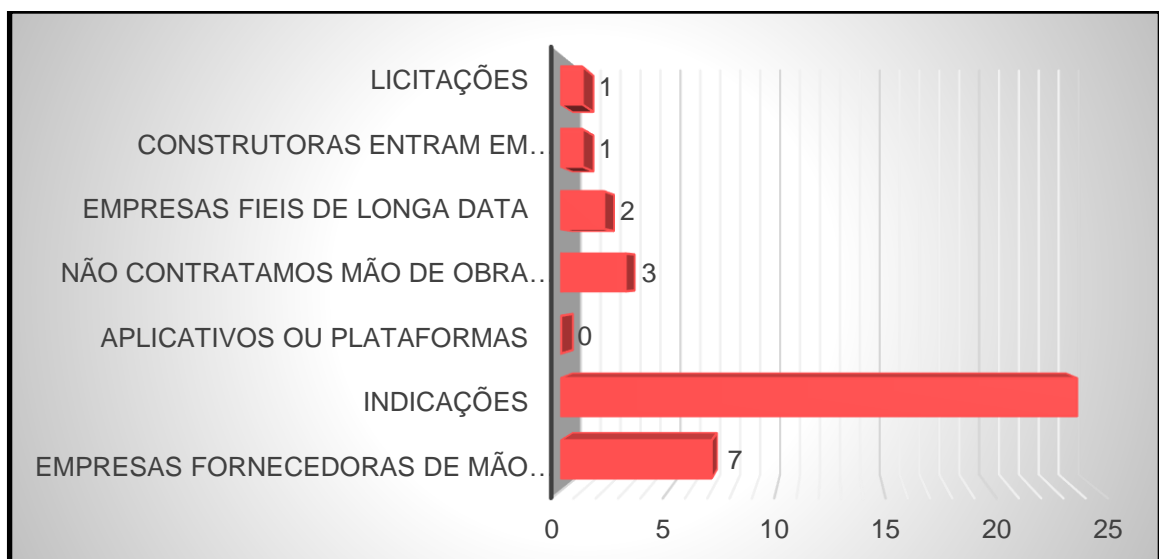
Gráfico 3 – Gráfico referente as respostas da pergunta 3 da entrevista realizada.



Fonte: A autora, 2022.

O Gráfico 4 que faz referência a pergunta 4, coletou resultados sobre a contratação de empresas fornecedoras de mão de obra ou a terceirização, e verificou que ocorre em sua maioria, por meio de indicações, seguido pelo contato dessas empresas prestados de serviços com as construtoras. A utilização de plataformas e aplicativos por sua vez mostrou-se não ser utilizada por nenhuma dessas 28 entrevistadas para esse caso. Além desses meios citados ainda se incluiu a não terceirização, o processo de licitações, a contratação de empresas já conhecidas de longas datas e o contato de construtoras com as empresas prestadoras de serviços.

Gráfico 4 – Gráfico referente as respostas da pergunta 4 da entrevista realizada.



Fonte: A autora, 2022.

Para os resultados da pergunta cinco, o objetivo era a realização de uma classificação conforme a importância que a empresa considerava em alguns requisitos na hora da contratação de profissionais.

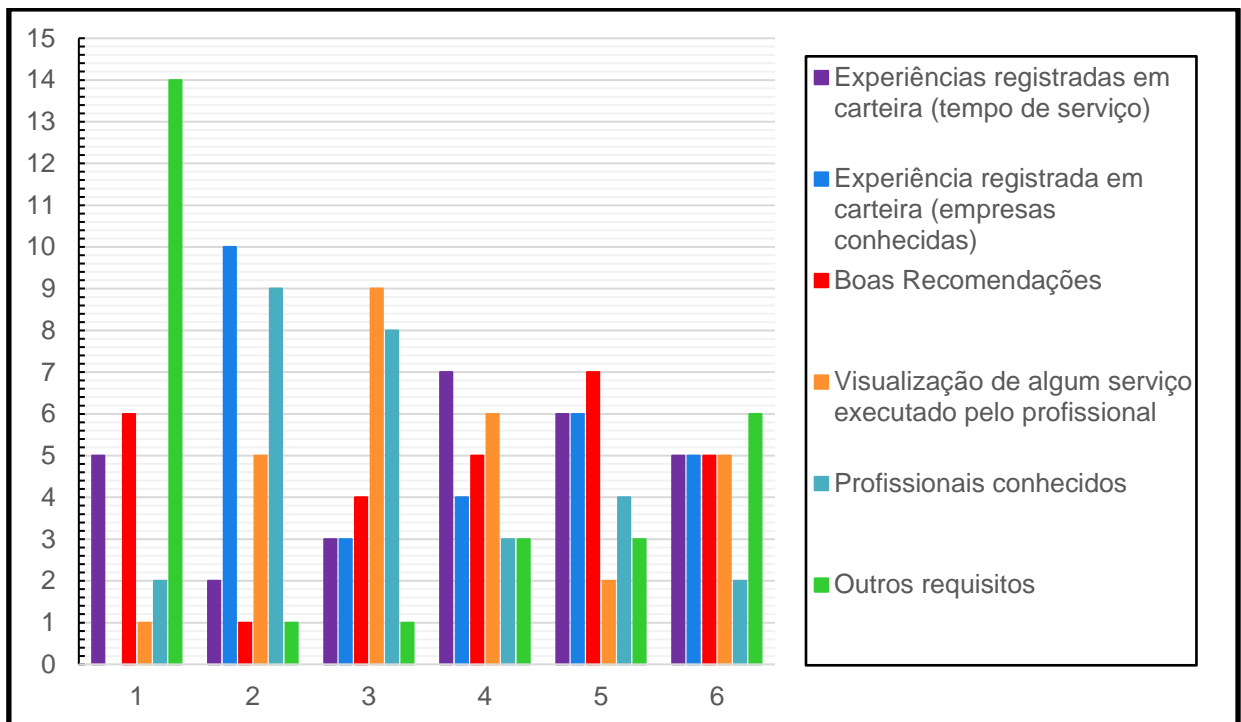
Os requisitos relacionados eram: Tempo de trabalho registrado em carteira, empresas conhecidas registradas em carteira, boas recomendações, visualizações de algum serviço executado pelo profissional, profissional conhecido e outros requisitos. A classificação ia da 1º a 6º posição, sendo a 1º, considerada a mais importante, decrescendo até a 6º, a menos importante.

O Gráfico 5 traz de uma forma classificatória nas posições de 1º ao 6º lugar, os requisitos considerados importantes pelas empresas entrevistadas, na hora da contratação dos profissionais.

Em primeiro lugar, dos requisitos citados, para 14 entrevistados outros requisitos são mais importantes. Não foram citados quais requisitos são, porém pode-se questionar de valores, seriedade do profissional entre outros. Para 6 entrevistados as boas recomendações são o que mais valem, tempo de serviços contabiliza como primeiro lugar para 5 entrevistados, profissionais conhecidos para 2 e a visualização de serviços executados pelo profissional para apenas um entrevistado.

Em último lugar, com menos importância, 6 entrevistados selecionaram outros requisitos. Empatados com a mesma quantidade de respostas, com 5 entrevistados, estão tempo de serviço, trabalho em empresas conhecidas, boas recomendações e visualizações de algum serviço realizado pelo profissional. E por fim, com duas respostas, profissionais conhecidos.

Gráfico 5 – Gráfico referente as respostas da pergunta 5 da entrevista realizada.



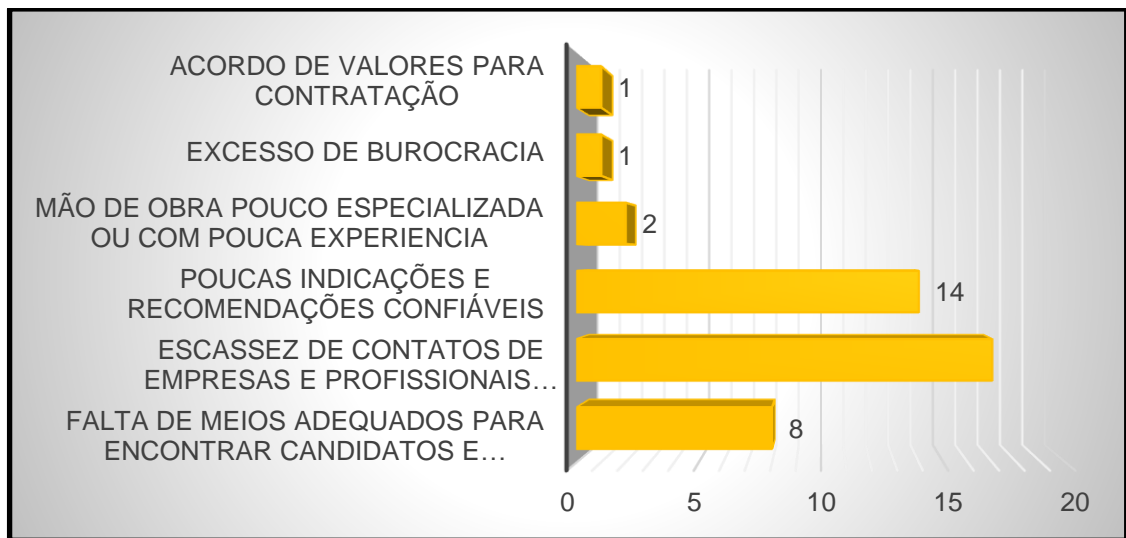
Fonte: A autora, 2022.

A Pergunta 6 tinha por finalidade entender as maiores dificuldades encontradas na hora da contratação, sejam elas por falta de meios adequados para encontrar candidatos, escassez de contatos de prestadoras de serviços e profissionais, poucas indicações confiáveis entre outros problemas.

O Gráfico 6, conforme os dados coletados, mostra que dentre as dificuldades enfrentadas na contratação, o problema mais relevante é a falta de contato de profissionais e empresas prestadoras de serviços, seguida por poucas indicações e recomendações confiáveis. Em terceiro lugar, a falta de meios adequados para encontrar candidatos e empresas prestadoras de serviços também teve uma quantidade de votos relevante.

Outros itens como excesso de burocracia, falta de mão de obra especializada e com pouca experiência e dificuldade de acordo de valores para contratação também foram citados.

Gráfico 6 – Gráfico referente as respostas da pergunta 6 da entrevista realizada.

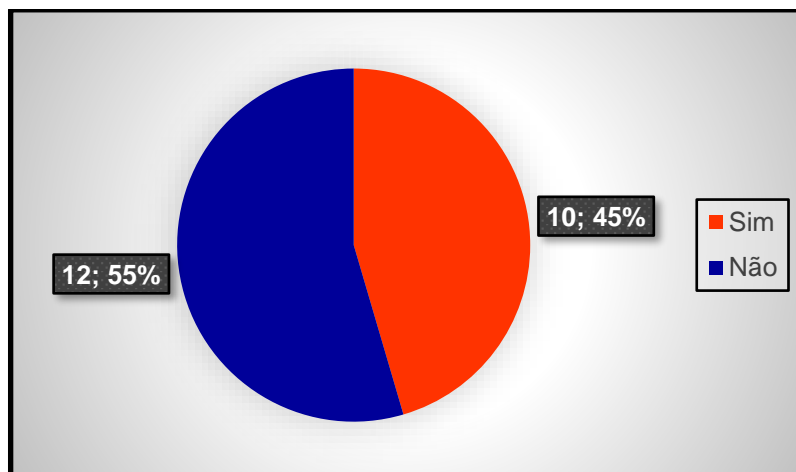


Fonte: A autora, 2022.

A Pergunta 7 realizada aos entrevistados procurou saber dos entrevistados o conhecimento deles em relação a existência de plataformas *on-line* de prestação de serviços voltadas ao setor da construção civil.

O Gráfico 7, conforme as respostas obtidas, aponta que 55% dos entrevistados não conhecem aplicativos e plataformas de prestação de serviços e 45% sim.

Gráfico 7 – Gráfico referente as respostas da pergunta 7 da entrevista realizada.

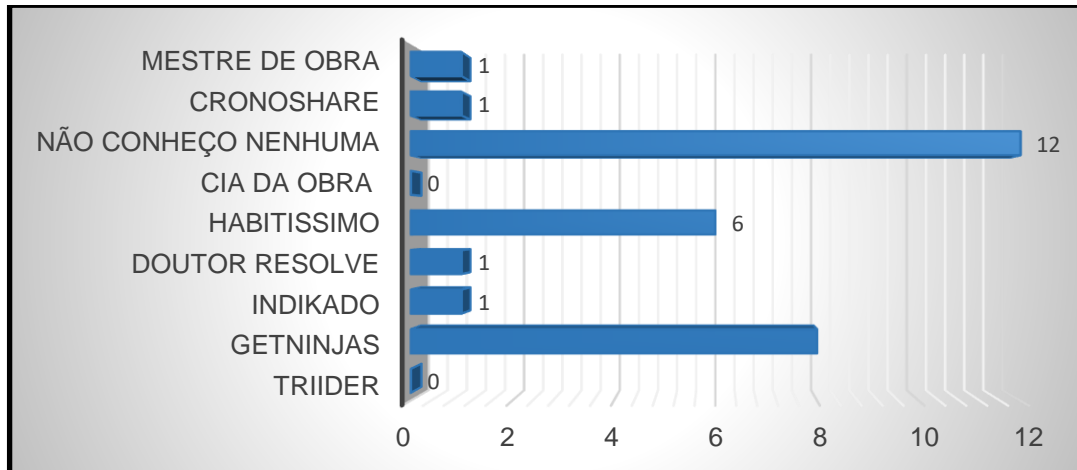


Fonte: A autora, 2022.

A pergunta 8 buscou descobrir quais plataformas já eram conhecidas pelos entrevistados. As opções eram: Triider, GetNinjas, Indikado, Doutor Resolve, Habitíssimo, Cia da Obra, outras opções e não conheço.

No Gráfico 8 é possível verificar que em sua maioria, os entrevistados não conhecem nenhuma plataforma, mas dos que conhecem alguma plataforma, a mais conhecida é a GetNinjas, com 8 respostas, seguida pela Habitissimo com 6 respostas, Indikado com 1 e Doutor Resolve 1. Além das expostas, ainda foram citadas as plataformas Cronoshare e Mestre de Obra, com um entrevistado apenas em cada.

Gráfico 8 – Gráfico referente as respostas da pergunta 8 da entrevista realizada.

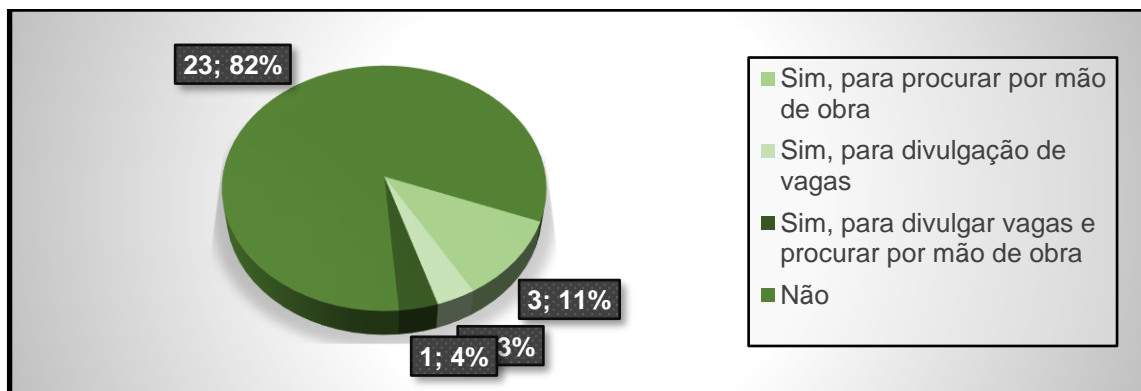


Fonte: A autora, 2022.

A pergunta 9 tinha por finalidade descobrir se alguma vez já os entrevistados utilizaram alguma das plataformas mencionadas na pergunta anterior.

O Gráfico 9 resume as respostas, apresentando que 82% dos participantes da pesquisa nunca utilizaram nenhuma plataforma, 11% utilizaram para procurar mão de obra, 3% utilizaram para divulgação de vaga e 4% para divulgar vaga e procurar mão de obra.

Gráfico 9 – Gráfico referente as respostas da pergunta 9 da entrevista realizada.

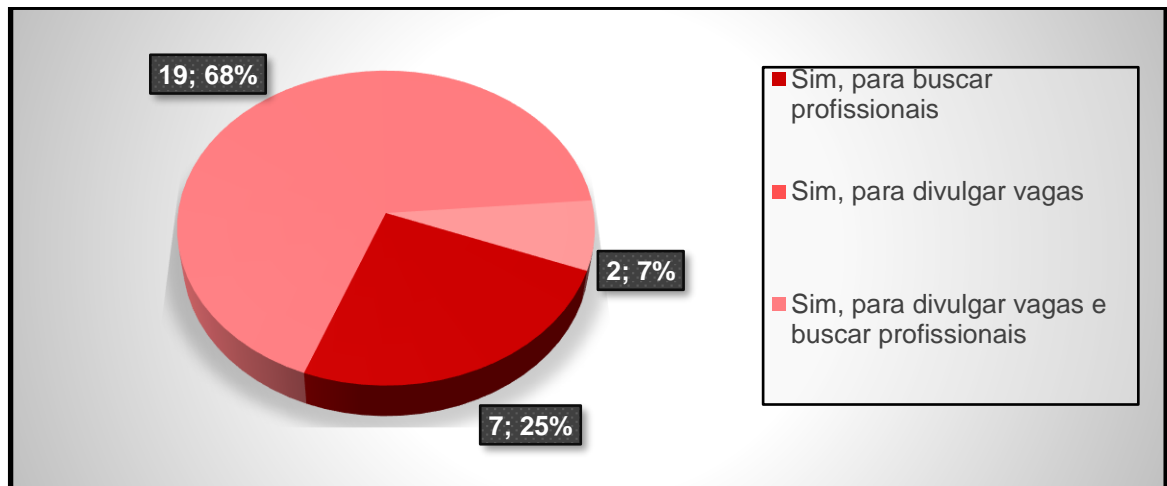


Fonte: A autora, 2022.

A questão 10, ou seja, a última objetiva, referiu-se ao objetivo principal desse trabalho, ou seja, a criação ou melhoramento de uma plataforma de gerenciamento de contatos voltada para a área da construção civil, fazendo uma ponte de ligação entre contratantes e contratados, devidamente avaliados e classificados. A pergunta era basicamente se as empresas usariam um modelo de plataforma como a sugerida para buscar mão de obra ou divulgar vagas ou não usariam.

No Gráfico 10, de uma forma bem positiva, é possível verificar que 25% dos entrevistados responderam que utilizariam essa plataforma para buscar profissionais, 68% utilizariam para buscar profissionais e divulgar vagas e apenas 7% não utilizaria a plataforma.

Gráfico 10 – Gráfico referente as respostas da pergunta 10 da entrevista realizada.



Fonte: A autora, 2022.

Com base nesses dados do gráfico 9, é possível concluir que uma plataforma de gerenciamento de contatos seria bem aceita pelo setor da construção civil conforme o público entrevistado, sendo prestadores de serviços e construtoras, se tornando viável e aplicável.

Ainda no formulário, como 11ª pergunta, de forma descritiva e optativa, foi deixado um espaço para aqueles que acharam a ideia interessante deixarem uma sugestão caso quisessem. Essas sugestões serão incorporadas na ideia final da plataforma sugerida.



## 6.5. PROPOSTA DE UMA NOVA PLATAFORMA

Analisando as plataformas estudadas é possível verificar que cada uma delas funciona de forma diferente, cada qual operando da maneira para que foi projetada. Acompanhando essa informação, propor melhorias comuns a plataformas que funcionam de formas únicas para seus propósitos acaba não tornando-se uma opção viável.

Para tanto, é proposta a criação de uma nova plataforma de acordo com os déficits apresentados a partir das que foram estudadas, visando as melhorias em um âmbito geral. Inicialmente é necessário diferenciar de que a plataforma proposta teria como objetivo principal o gerenciamento de contatos e não a prestação de serviços conforme as demais.

Com o propósito principal determinado, o próximo passo é transformar o déficit encontrado nas plataformas estudadas, como requisitos atendidos por esse novo sistema proposto neste trabalho.

Um dos principais pontos abordados é o gerenciamento de contatos, criando a ponte entre contratantes e contratados por meio do sistema, com a disponibilização de meios de contatos, como e-mails, números de telefone, links de redes sociais, de ambas as partes. A ideia é tanto para que pessoas e empresas interessadas, utilizem a plataforma para divulgar e anunciar vagas de emprego, solicitem serviços e busquem profissionais, bem como profissionais publiquem os seus serviços e currículos também no sistema por meio do seu perfil.

Para o que a princípio não parece ter nada de novo e diferente das demais plataformas, é possível verificar que a proposta inclui o contato de todo e qualquer profissional, seja para prestação de serviços, como uma espécie de terceirização, ou contratação por meio de regime de carteira assinada, ou CLT.

Além disso, os ganhos dos responsáveis pelo desenvolvimento da plataforma por meio da divulgação dos contatos seriam nulos, visto que não seriam cobrado qualquer tipo de taxa dos usuários profissionais da plataforma, como ocorre em das plataformas estudadas.

Como é de conhecimento, para manutenção do sistema e continuidade das atividades da plataforma, é necessário de alguma forma algum ganho para poder cobrir com esses custos. A solução proposta para essa situação são pacotes de marketing oferecidos a empresas que também estão indiretamente dentro do ramo da

construção civil, mais especificamente, lojas de materiais de construção, decoração, móveis, entre outros, que tenham interesse em anunciar seus produtos na plataforma.

Esses pacotes de marketing teriam variações de valores de acordo com o tempo da publicação a mostra, tamanho do anúncio, visibilidade, entre outros detalhes importantes, possuindo assim um retorno financeiro.

Além disso, incrementando a proposta, visando aumentar a qualidade da mão de obra, e a especialização da mesma, nessa proposta, em uma guia voltada aos profissionais, empresas de cursos profissionalizantes poderiam vincular-se a plataforma, disponibilizando seus cursos. A cada curso comprado por meio do sistema, pela parceria, seria cobrado uma pequena taxa em porcentagem referente ao valor total do curso de forma a auxiliar também nos custos de manutenção da plataforma.

Além das diferenças, como melhoria, é proposta a inovação da versão webapp da plataforma, que como foi visto anteriormente, dispensa burocracias de instalação, se adequando as telas e operando em qualquer servidor.

Para tanto, completando as possíveis melhorias integradas na proposta dessa nova plataforma, são apresentadas simulações das telas do website, realizados na plataforma online Figma. O programa foi nomeado de forma fantasiosa como Construtare, trazendo uma referência a construção.

A primeira alusão é feita a tela da homepage do website que contempla ferramentas básicas, como as de busca, links e atalhos, guias, espaços reservados para marketing, entre outros detalhes, conforme também são apresentados já em outros sistemas. A Figura 49 demonstra a simulação dessa página inicial de interface com usuário, trazendo um pouco de como essa proposta poderia ser implantada.

Figura 49 – Simulação da homepage da plataforma feita pelo programa Figma.



Fonte: A autora, 2022.

Em seguida foram desenvolvidas páginas simulando os cadastros, tanto para profissionais, quanto para empresas, quanto para anunciantes. As Figura 50, Figura 51 e Figura 52 trazem com maiores detalhes como seria proposto esse cadastramento dos usuários. Inicialmente, para todos os cadastros, é necessário informar os dados pessoais, informações para contatos, links de redes sociais e anexar um documento para validação com a plataforma evitando assim cadastros falsos. Na continuidade, tem campos para adicionar foto e descrição do perfil e fotos para demonstração dos serviços.

A única grande diferença entre os três cadastros é que na versão dos anunciantes ainda é necessário escolher a opção de plano de publicação, texto para a propaganda e anexo de artes e fotos para divulgação, sendo esse detalhe possível ser confirmado na Figura 52.

Figura 50 – Cadastro de perfil para profissionais feita pelo programa Figma.

The wireframe shows a registration form for professionals. The header is a teal bar with the logo 'CONSTRUTARE' on the left and navigation links: 'GUIA DE PROFISSIONAIS', 'GUIA DE VAGAS', 'CURSOS PROFISSIONALIZANTES', 'CONTATO', and 'LOGIN'. The form is divided into two columns. The left column contains input fields for: 'NOME COMPLETO:', 'DATA DE NASCIMENTO:', 'CPF:' (with a download icon), 'TELEFONE FIXO:', 'TELEFONE CELULAR:', and 'LINK DE REDES SOCIAIS:' (with sub-fields for 'FACEBOOK:', 'INSTAGRAM:', and 'LINKEDIN:'). The right column contains: 'FOTO DE PERFIL:' with a placeholder icon of a person and a pencil, 'DESCRIÇÃO DO PERFIL:' with a large text area, and 'FOTOS:' with four image upload slots, each with a download icon. The footer is a teal bar with the logo 'CONSTRUTARE' on the left and links: 'CADASTRE-SE', 'ANUNCIE CONOSCO', 'DUVIDAS FREQUENTES', and 'SAC'.

Fonte: A autora, 2022.

Figura 51 – Cadastro de perfil para empresas feita pelo programa Figma.

The wireframe shows a registration form for companies. The header is a teal bar with the logo 'CONSTRUTARE' on the left and navigation links: 'GUIA DE PROFISSIONAIS', 'GUIA DE VAGAS', 'CURSOS PROFISSIONALIZANTES', 'CONTATO', and 'LOGIN'. The form is divided into two columns. The left column contains input fields for: 'NOME DA EMPRESA:', 'DATA DE FUNDAÇÃO DA EMPRESA:', 'CNPJ:' (with a download icon), 'TELEFONE FIXO:', 'TELEFONE CELULAR:', and 'LINK DE REDES SOCIAIS:' (with sub-fields for 'FACEBOOK:', 'INSTAGRAM:', and 'LINKEDIN:'). The right column contains: 'FOTO DE PERFIL:' with a placeholder icon of a person and a pencil, 'DESCRIÇÃO DO PERFIL:' with a large text area, and 'FOTOS:' with four image upload slots, each with a download icon. The footer is a teal bar with the logo 'CONSTRUTARE' on the left and links: 'CADASTRE-SE', 'ANUNCIE CONOSCO', 'DUVIDAS FREQUENTES', and 'SAC'.

Fonte: A autora, 2022.

Figura 52 – Cadastro de perfil para anunciantes feita pelo programa Figma.

The image shows a registration form for 'CONSTRUTARE'. The header includes the brand name and navigation links: 'GUIA DE PROFISSIONAIS', 'GUIA DE VAGAS', 'CURSOS PROFISSIONALIZANTES', 'CONTATO', and 'LOGIN'. The form is divided into several sections:

- Company Information:** 'NOME DA EMPRESA:', 'DATA DE FUNDAÇÃO DA EMPRESA:', 'CNPJ:', 'TELEFONE FIXO:', 'TELEFONE CELULAR:', and 'LINK DE REDES SOCIAIS:' (Facebook, Instagram, LinkedIn).
- Profile Information:** 'FOTO DE PERFIL:' with a placeholder image and a download icon; 'PLANO ESCOLHIDO:' with three checked options: 'PLANO A', 'PLANO B', and 'PLANO C'; 'DESCRIÇÃO DO PERFIL:' with a large text area.
- Advertisement Information:** 'FOTOS E MATERIAL PARA DIVULGAÇÃO:' with three image upload fields and a 'FRASE PARA ANUNCIO:' text field.

The footer contains the brand name and navigation links: 'CADASTRE-SE', 'ANUNCIE CONOSCO', 'DUVIDAS FREQUENTES', and 'SAC'.

Fonte: A autora, 2022.

A guia de profissionais seria a página destinada a encontrar os trabalhadores cadastrados na plataforma. A guia possui a ferramenta do buscador, com filtro de busca por categoria, localização, distância, avaliações dos profissionais entre outros recursos. A Figura 53 demonstra uma possível disposição dos itens citados, e a Figura 54 traz como apareceria os resultados após a busca.

Figura 53 – Guia dos profissionais feita pelo programa Figma.

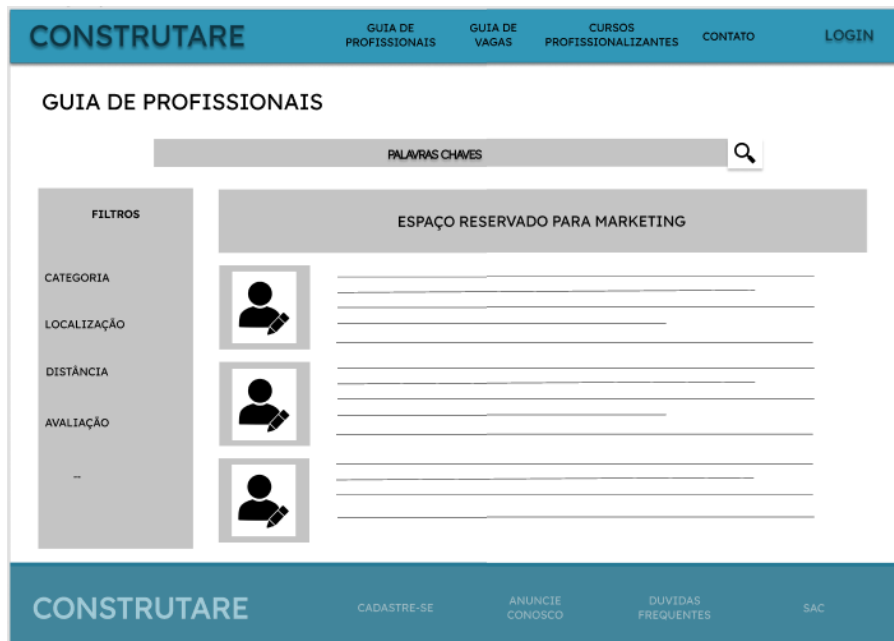
The image shows the 'CONSTRUTARE' professional guide page. The header includes the brand name and navigation links: 'GUIA DE PROFISSIONAIS', 'GUIA DE VAGAS', 'CURSOS PROFISSIONALIZANTES', 'CONTATO', and 'LOGIN'. The main content area is titled 'GUIA DE PROFISSIONAIS' and includes:

- A search bar labeled 'PALAVRAS CHAVES' with a search icon.
- A sidebar on the left labeled 'FILTROS' with categories: 'CATEGORIA', 'LOCALIZAÇÃO', 'DISTÂNCIA', and 'AVALIAÇÃO'.
- A central area labeled 'ESPAÇO RESERVADO PARA MARKETING'.
- A section titled 'PRINCIPAIS CATEGORIAS' with five icons representing different professions: a person with a plus sign, a person with a hard hat, a person with a wrench, a person with a paint roller, and a person with a hammer.

The footer contains the brand name and navigation links: 'CADASTRE-SE', 'ANUNCIE CONOSCO', 'DUVIDAS FREQUENTES', and 'SAC'.

Fonte: A autora, 2022.

Figura 54 – Guia dos profissionais com simulação de busca feita pelo programa Figma.



Fonte: A autora, 2022.

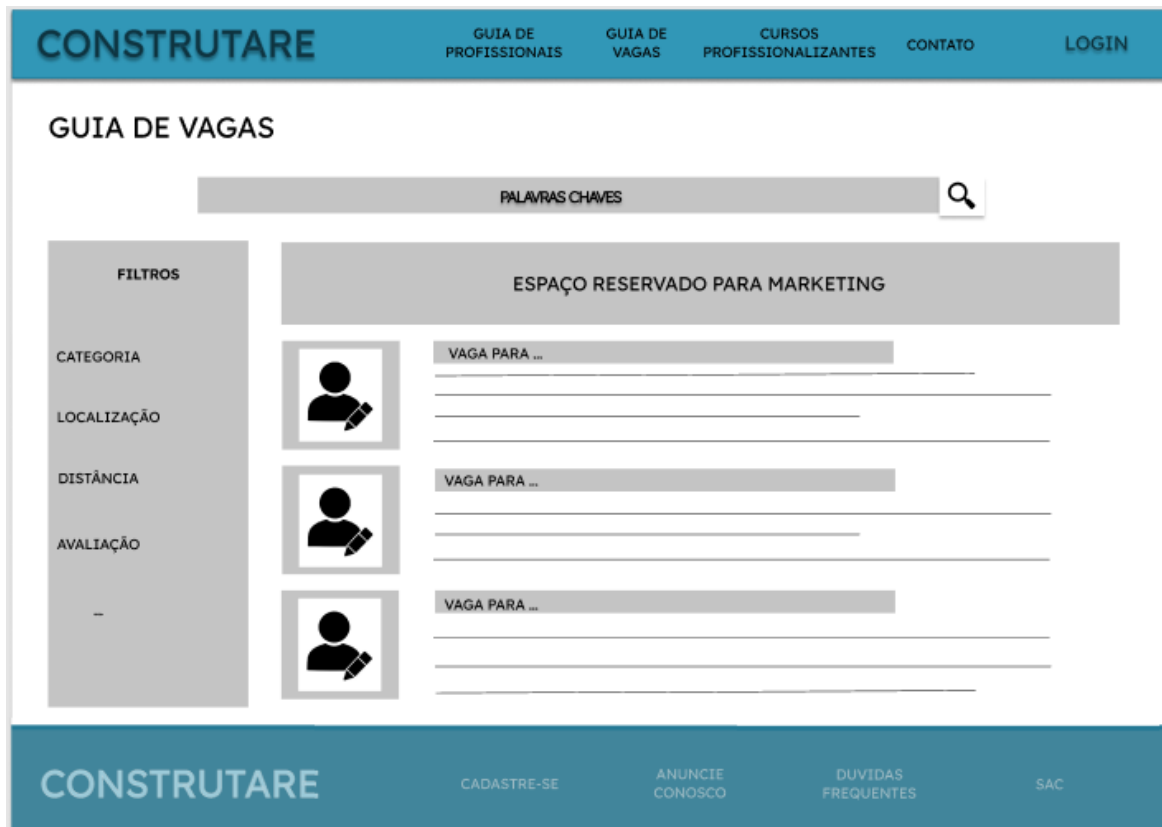
A guia de vagas não diferencia muito da de profissionais, possuindo o link das principais categorias, a ferramenta de buscador com os possíveis filtros e o espaço reservado para marketing. Além da similaridade na página da guia, a disposição dos resultados mante-se da mesma forma, conforme é demonstrado nas Figura 55 e Figura 56.

Figura 55 – Guia de vagas feita pelo programa Figma.



Fonte: A autora, 2022.

Figura 56 – Guia de vagas com simulação de busca feita pelo programa Figma.

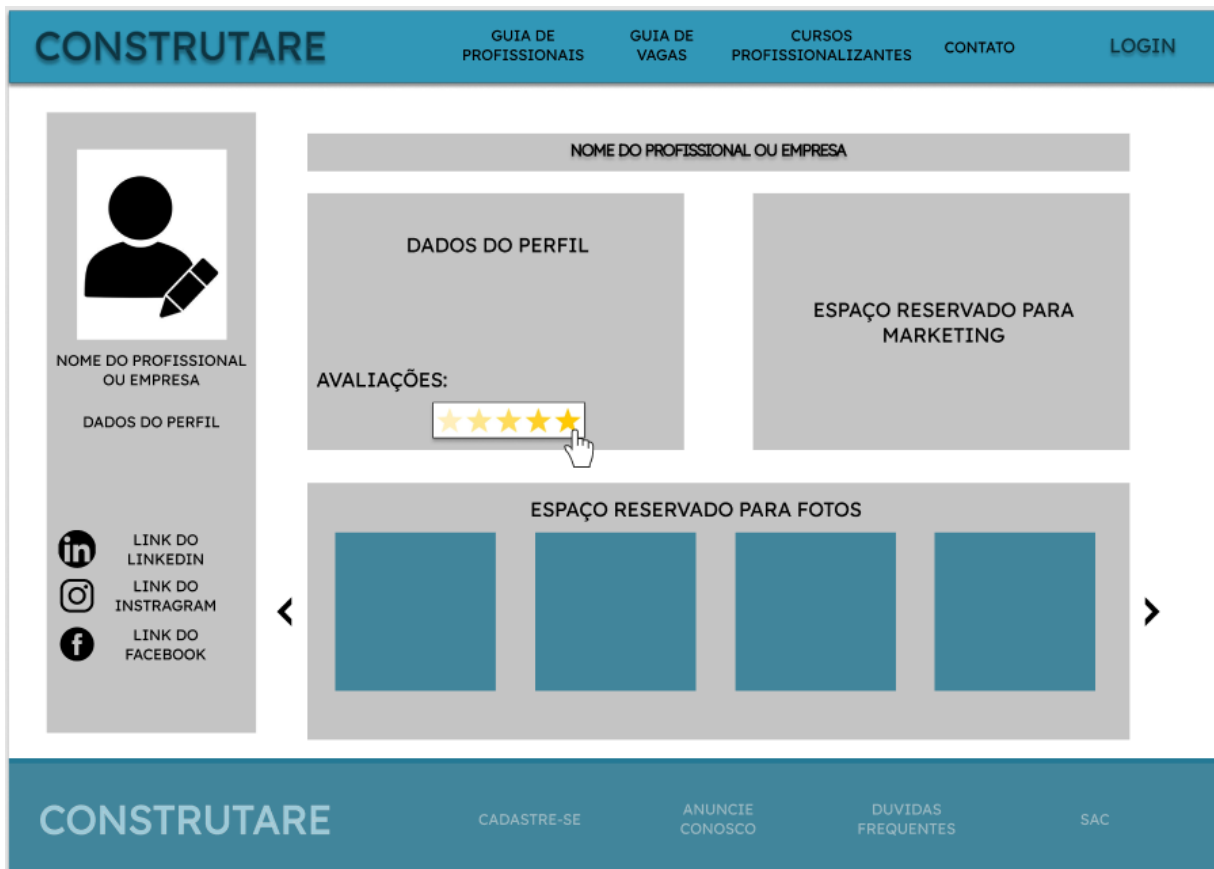


Fonte: A autora, 2022.

Por fim, ao selecionar o perfil de interesse, a página redirecionada ao perfil completo e principal do profissional ou empresa, contendo todas as informações, contatos, links, descrições, fotos de serviços já realizados, avaliações, entre outros detalhes. A Figura 57 apresenta essa estrutura do perfil completo com todos os detalhes e divisões. Ainda é possível ter uma página separada com todos os comentários e avaliações realizadas sobre a empresa e o profissional selecionados, basta selecionar o link de avaliações disposto no perfil completo do usuário.

A plataforma ainda deve fazer uma checagem para evitar avaliações caluniosas ou comentários com palavras de baixo calão, estritamente proibidos para que as avaliações tenham valia dentro do sistema.

Figura 57 – Estrutura do perfil do profissional ou empresa montado pelo programa Figma.



Fonte: A autora, 2022.

Vale lembrar que todas as estruturas dessas telas foram montadas apenas como simulações da plataforma proposta neste presente trabalho.

A plataforma ainda apresentada, visando atingir o maior número de profissionais, auxiliando na divulgação de vagas e ajuda nas buscas por emprego, propõe ainda um trabalho em parceria com a agência do trabalhador e ministério do trabalho. Com essa parceria e ajuda seria possível para todos aqueles que não possuem meios de se cadastrarem na plataforma, terem essa oportunidade ao estarem indo em uma agência do trabalhador de sua cidade.

O objetivo é gerar empregos e gerir contatos, para isso quanto mais meios de integrar todos esses profissionais no mundo da tecnologia, melhor será para seu desenvolvimento, e aperfeiçoamento.

A versão *webapp* também é um facilitador, visto que é possível acessar em qualquer meio virtual, pois se adequa para operar a qualquer formato de tela e sistema, seja notebook, computador, *desktop*, *tablet* e qualquer versão de celular.



Um dos pontos desejáveis seria um alto alcance, fazendo com que todas as cidades tivessem profissionais e empresas cadastradas podemos assim a plataforma ter uma cobertura completa. Mas para início, o enfoque principal se restringe ao município de Ponta Grossa, Paraná. Esse item da cobertura em outras cidades foi um dos pontos levantados pelos participantes da entrevista, pois algumas empresas executam obras públicas e obras particulares em outras cidades e acabam passando por dificuldades ao encontrar mão de obra.

Outro item levantado no questionário da entrevista seria a praticidade dessa plataforma atender o setor privado, porém, não se estendendo ao funcionalismo público, visto que depende de contratações e subcontratações por meio de licitações. Esse seria um ponto que merece um estudo um pouco mais detalhado, e talvez tema de um trabalho futuro, tentando adequar a plataforma proposta para ser uma ferramenta facilitadora também para o processo das licitações que ocorrem no setor público.

Em resumo, buscou-se nesta proposta, unir os déficits com possíveis melhorias, e soluções de alguns problemas que são decorrentes e vivenciados pelos profissionais da construção civil.

## 7. CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo o estudo de plataformas de prestação de serviços no setor da construção civil para a partir dos déficits apresentados expor a proposta de um novo programa, suprimindo alguns dos problemas ainda latentes. Para tanto, serão demonstradas quais as conclusões para cada um dos objetivos determinados inicialmente.

Por meio dos dados obtidos através da plataforma da CAGED foi possível traçar um perfil de profissionais admitidos e desligados, de acordo com gênero, faixa etária, e grau de escolaridade. A preferência marcou-se pela contratação de homens entre os 25 e 40 anos, com no mínimo ensino médio completo. A questão de homens, pode não estar diretamente ligada a uma preferência, mas sim a uma falta de profissionais mulheres empregadas nesse ramo. Em relação aos desligamentos, percebe-se que estão conectados mais a idade dos profissionais, possuindo uma taxa de demissão maior aos que contemplam a faixa etária de 65 anos ou mais.

Nota-se que com uma maior quantidade de profissionais contratados com o mínimo de ensino médio completo de escolaridade e a faixa etária de 25 a 40 anos, é possível associar a um contrato provavelmente maior e mais facilitado com a tecnologia, como a internet, e seus meios de acesso, como os *smartphones*, computadores, *notebooks*, entre outros. Foi possível constatar também que mesmo a um cenário de pandemia da COVID-19 em 2020, houveram grandes índices de contratações e admissões no setor, movimentando a construção civil, inclusive impactando no preço de materiais utilizados em obras e reformas.

A análise das plataformas de prestação de serviço traz o quanto já é um sucesso e já são bem aceitas no mercado, porém a maioria delas com o objetivo de obter-se ganhos por esse meio. Por esse fator, traz-se que além de duas plataformas estudadas em específico que são totalmente gratuitas, as outras quatro cobram taxas dos profissionais pela utilização do sistema, acabando por muitas vezes, quando não trazendo um bom retorno ao usuário, desmotivando-o do seu uso. Os déficits foram levantados, e os dados resumidos, para assim, por meio deles realizar os demais objetivos determinados.

A partir do formulário aplicado aos contratantes de mão de obra foi possível verificar que em sua maioria as contratações ocorrem ainda por meio de indicações e entregas de currículos. Outra questão abordada foi a dificuldade para a contratação,

que em sua maioria se deve à falta de profissionais qualificados, meios adequados para contratação, falta de indicações, entre outros pontos levantados.

As entrevistas realizadas, demonstraram de uma maneira geral e clara o interesse dessas empresas participantes, seja construtora ou prestadoras de serviços, em uma plataforma conforme a ideia apresentada, viabilizando o desenvolvimento do programa proposto neste presente trabalho.

A nova plataforma foi elaborada com base nos déficits levantados, opiniões sugeridas nos formulários na última questão, ou seja, na questão 11 que era descritiva e não obrigatória, e melhorias que foram pensadas e implantadas contribuindo na descrição, projeção e prototipação das telas.

Os principais pontos envolvendo essa nova plataforma foram a disposição de um sistema com ferramentas, totalmente gratuitas, para auxílio nos processos de gerenciamento de contatos e facilitação da contratação de mão de obra, disposição de contatos para contratação de forma CLT, parcerias de acessórias em relação ao cadastramento de qualificação de profissionais.

Mesmo procurando atender todos os pontos que foram sugeridos como relevantes, como a questão do atendimento aos requisitos do setor público, que funciona por meio de licitações, ainda existem demandas a serem estudadas, inviabilizando serem abordadas nesse trabalho, podendo ser propostas de um trabalho futuro. Assuntos sobre como funcionam os processos licitatórios devem ser analisados e tratados, podendo assim entender as reivindicações que esse sistema requer, podendo redirecionar a plataforma a atende-las da melhor forma.

O desenvolvimento da plataforma proposta também é sugerido para um futuro trabalho, necessitando ainda levantamentos de custos, conhecimentos de programação e viabilidades nesse âmbito.

Para todos os objetivos determinados a esse trabalho, foram cumpridos todos conforme a elaboração e execução de cada etapa, seja ela o estudo das plataformas, as entrevistas, a coleta de dados, ou a proposta de uma nova.

## REFERÊNCIAS

ALBERONE, M.; CARVALHO, R.; KIRCOVE, B. **Sua ideia ainda não vale nada – O guia prático para começar a validar seu negócio**. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <<http://docplayer.com.br/89359-Sua-ideia-ainda-nao-vale-nada-o-guia-pratico-para-comecar-a-validar-seu-modelo-de-negocio-rafael-carvalho-maurilio-alberone-bernardo-kircove.html>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

AMORIM, Diego Felipe Borges de. Softwares de sistemas e de aplicações livres: benefícios e limitações no uso dessas tecnologias nos negócios. **Revista Científica Semana Acadêmica ISSN 2236-6717**. Ed. 69, v.01, 2015. Disponível em: <[https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/dfba\\_artigo.pdf](https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/dfba_artigo.pdf)>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

ANDRADE, E. O.; FAVARETTO, R. M. **Desenvolvimento de um Web App para contratação de profissionais para serviços de manutenção residencial na região carbonífera do estado do Rio Grande do Sul**. Revista Thema. v.16, n.1, p. 65-82, 2019. Disponível em: <<http://periodicos.ifsul.edu.br/index.php/thema/article/view/1050>>. Acesso em 19 de abril de 2021.

BELING, Adriana. **Implicações decorrentes da opção em contratar mão-de-obra terceirizada em uma empresa de construção civil**. 2006. 56 f. Monografia (Bacharel em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

BLANK, S., DORF, B. **Startup: Manual do Empreendedor: O Guia Passo a Passo para Construir uma Grande Empresa**. Califórnia: Alta Books Editora, 2012. Disponível em: <[https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=RfiaAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=BLANK%3B+DORF+%E2%80%93+STARTUP:+MANUAL+DO+EMPREENDEDOR.+2012.+&ots=kKcZIBHLMv&sig=gMZgUZgXKOYfX\\_4-z1tAuH22DTM#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=RfiaAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=BLANK%3B+DORF+%E2%80%93+STARTUP:+MANUAL+DO+EMPREENDEDOR.+2012.+&ots=kKcZIBHLMv&sig=gMZgUZgXKOYfX_4-z1tAuH22DTM#v=onepage&q&f=false)>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

CAGED. Painel de informações do novo Caged. Junho de 2021. Disponível em: <<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrljoiYTYwOTA0MjYtYjNjOC00MDg3LWFiNjEtNmM4Nzg2OWM5YTMxliwidCI6IjNlYzkyOTY5LTVhNTEtNGYxOC04YWM5LWVvOThmYmFmYTk3OCJ9>>. Acesso em 20 de janeiro de 2022.

CATHO ONLINE LTDA. **Sobre a Catho**. 2021. Disponível em: <<https://www.catho.com.br/ajuda/candidatos/sobre-a-catho/institucional/498/>>. Acesso em: 17 de dezembro de 2021.

CINTRA, F. C. **Marketing Digital: a era da tecnologia on-line**. Investigação, Franca – SP, v.10, n.1, p. 6-12, 2010. Disponível em: <<https://publicacoes.unifran.br/index.php/investigacao/article/view/147>>. Acesso em 28 de setembro de 2021.

CHIAVENATO, I. **Recursos Humanos na empresa: planejamento, recrutamento e seleção de pessoal**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1994.

COSTA, C. C. S. **Recrutamento e seleção por competências: dificuldades e benefícios**. XI CONGRESSO NACIONAL DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO. Latec/UFF, 2015. Disponível em: <<https://www.inovarse.org/filebrowser/download/8063#:~:text=Segundo%20a%20auto%20ra%20o%20recrutamento,a%20atividade%20a%20ser%20desenvolvida>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

DATE, C. J. **Introdução a sistemas de bancos de dados**. 8ª edição. Rio de Janeiro - RJ: Elsevier Editora Ltda, 2004. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=xBeO9LSIK7UC&oi=fnd&pg=PP23&dq=date+2004&ots=xcOxm0Ed4J&sig=hDDngSc9hD8cd-sWRhHpBMt8ZsA#v=onepage&q=date%202004&f=false>>. Acesso em 29 de agosto de 2021.

© DOUTOR RESOLVE 2022. **Doutor Resolve**. 2022. Disponível em: <[https://www.doutorresolve.com.br/servicos?gclid=Cj0KCQiAr5iQBhCsARIsAPcwRON1MIA1AQAMPWss9J62Rb-ZBoirCRSO\\_T1Z4Q2k8i91Q2BwzZb-b68aAoGnEALw\\_wcB](https://www.doutorresolve.com.br/servicos?gclid=Cj0KCQiAr5iQBhCsARIsAPcwRON1MIA1AQAMPWss9J62Rb-ZBoirCRSO_T1Z4Q2k8i91Q2BwzZb-b68aAoGnEALw_wcB)>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

FERNANDES, Jorge. **O que é um programa (software)?**. Artigo eletrônico do portal da UNB, 2002. Disponível em: <<https://www.cic.unb.br/~jhcf/MyBooks/iess/Software/Oqueehsoftware.html>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

FILIPPI, Giancarlo Azevedo. *Capacitação e Qualificação de subempreiteiros na construção civil*. 2003. 141 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia) – Escola Politécnica da Universidade São Paulo, São Paulo, 2003.

FIGMA. **Elaboração de fluxograma para TCC**. 2021. Disponível em: <<https://www.figma.com/file/i2Sx9Kxr1TfyRt6zGxGorb/TCC?node-id=0%3A1>>. Acesso em: 10 de fevereiro de 2022.

FINER SOLUÇÕES WEB. **Cia da Obra – O seu guia da construção**. 2021. Disponível em: <<https://www.ciadaobra.com.br/>>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

FLING, B. **Mobile design and development**. O'Reilly Media Inc., 2010. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=LyMeulBTkH0C&oi=fnd&pg=PR5&dq=FLING,+B.+Mobile+design+and+development.+O%27Reilly+Media+Inc.,+2010.&ots=fWWPE1IMw6&sig=uLyLvy2eBtxhKXqmDPFAZp0DuKw#v=onepage&q&f=false>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

GAUNT, M.; KINLAN, P. **The Web App Manifest**. Disponível em <<https://developers.google.com/web/fundamentals/web-app-manifest/>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

© GETNINJAS SERVIÇOS DA INTERNET. **GetNinjas**. 2011 - 2022. Disponível em: <[https://www.getninjas.com.br/?utm\\_source=GoogleSearch&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=67407313&adGroupld=28597440913&feedItemId=&targetId=aud-369130872424:kwd-31946221993&utm\\_term=e-getninjas&utm\\_content=116682488713&matchtype=e&device=c&device\\_model=&placement=&network=g&gclid=Cj0KCQiAr5iQBhCsARIsAPcwROPgiZaoJEUTGUugMLSUwU0\\_yO2ni2o\\_dnzMV02EJjXm78WmDWHGxkgaAuxVEALw\\_wcB](https://www.getninjas.com.br/?utm_source=GoogleSearch&utm_medium=cpc&utm_campaign=67407313&adGroupld=28597440913&feedItemId=&targetId=aud-369130872424:kwd-31946221993&utm_term=e-getninjas&utm_content=116682488713&matchtype=e&device=c&device_model=&placement=&network=g&gclid=Cj0KCQiAr5iQBhCsARIsAPcwROPgiZaoJEUTGUugMLSUwU0_yO2ni2o_dnzMV02EJjXm78WmDWHGxkgaAuxVEALw_wcB)>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

GODINHO, A. M. **E-recruitment - recrutamento e seleção on-line estudo de caso catho online**. Orientador: José Antonio Rodrigues do Nascimento. 2008. 36 f. TCC (Graduação). Administração, Centro Universitário de Brasília, Brasília, 2008. Disponível em: <<https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/123456789/933/2/20401020.pdf>>. Acesso em: 17 de dezembro de 2021.

GOMES, Allec. 2010. Pensador. Disponível em: <<https://www.pensador.com/frase/MzE0NDIONQ/>>. Acesso em: 11 de agosto de 2021.

© HABITÍSSIMO 2009 - 2022. **Habitíssimo**. 2022. Disponível em: <<https://www.habitissimo.com.br/usuario/acessar?referer=https%3A%2F%2Fwww.habitissimo.com.br%2Fusuario>>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

Habitíssimo: plataforma revoluciona conceito de construir, reformar e decorar. **Empreendedor**, 2018. Disponível em: <<https://empreendedor.com.br/noticia/habitissimo-plataforma-revoluciona-conceito-de-construir-reformar-e-decorar/>>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

HUME, D. A. **Progressive Web Apps**. Manning Publication, 2017. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=ozozEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT13&dq=dean+alan+hume+2017&ots=AmFd3SQgyT&sig=5n4BIQyfnH4cK9GxUZoyjlhkcPo#v=onepage&q=dean%20alan%20hume%202017&f=false>>. Acesso em: 05 de agosto de 2021.

IMHOFF, M. M.; MORTARI, A. P. TERCEIRIZAÇÃO, VANTAGENS E DESVANTAGENS PARA AS EMPRESAS. **Revista Eletrônica de Contabilidade**, [S.l.], v.2, n.3, p.94, 2012. Disponível em: <<https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/6219>>. Acesso em: 26 de janeiro de 2022.

INDIKADO. **Indikado**. 2021. Disponível em: <<https://indikado.com.br/>>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

JOHNSON, Spencer. Quem mexeu no meu queijo? Editora Record, 2001.

JUNIOR, Alberto C. L.; BARROS, Mércia M. S. B. Empresas Subempreiteiras: como organizar os processos comercial, de segurança e de produção. Boletim técnico da Escola Politécnica da USP – BT/PCC/335, São Paulo, 2003. Disponível em:

<<http://www.publicacoes.pcc.usp.br>>. Acesso em: 23 maio 2006.

KON, A. Sobre inovação tecnológica, tecnologia apropriada e mercado de trabalho. **Revista Ciências do Trabalho**, São Paulo, n° 9, dez. 2017. Disponível em: <<https://rct.dieese.org.br>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

LEPAGE, P. **Seu primeiro Progressive Web App**. Disponível em: <Progressive Web Apps: Going Offline (google.com)>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

L'HOTELLIER, E. **Programando desde cedo**. [Entrevista concedida a] Beth Matias. Uol líderes. Uol economia. São Paulo, 2019. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/reportagens-especiais/entrevista-uol-lideres-get-ninjas-eduardo-lhotellier/#cover>>. Acesso em 20 de janeiro de 2022.

© LINKEDIN CORPORATION 2022. **Sobre o LinkedIn**. 2022. Disponível em: <[https://about.linkedin.com/pt-br?trk=homepage-basic\\_directory\\_aboutUrl&lr=1](https://about.linkedin.com/pt-br?trk=homepage-basic_directory_aboutUrl&lr=1)>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

LUCID. Elaboração de fluxograma para TCC. 2021. Disponível em: <<https://lucid.app/documents#/dashboard>>. Acesso em: 10 de fevereiro de 2022.

MACHADO, F. N. R. **Projeto de Banco de Dados: Uma visão prática**. 17ª edição. São Paulo – SP: Érica, 2012. Disponível em: <[https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=ALdiDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=O+dado+%C3%A9+um+elemento+base+para+compor+arquivo.+O+registro+por+sua+vez,+nos+dar%C3%A1+uma+informa%C3%A7%C3%A3o+completa,+pois+%C3%A9+formado+pela+jun%C3%A7%C3%A3o+de+uma+sequ%C3%Aancia+de+dados.+Um+exemplo+de+registro+%C3%A9+a+ficha+de+cliente+de+uma+loja+que+deve+conter+seus+dados+pesso&ots=71o6tKHtzg&sig=g0f8WN7YsXkC65JGijWLzsc\\_m8w#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=ALdiDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=O+dado+%C3%A9+um+elemento+base+para+compor+arquivo.+O+registro+por+sua+vez,+nos+dar%C3%A1+uma+informa%C3%A7%C3%A3o+completa,+pois+%C3%A9+formado+pela+jun%C3%A7%C3%A3o+de+uma+sequ%C3%Aancia+de+dados.+Um+exemplo+de+registro+%C3%A9+a+ficha+de+cliente+de+uma+loja+que+deve+conter+seus+dados+pesso&ots=71o6tKHtzg&sig=g0f8WN7YsXkC65JGijWLzsc_m8w#v=onepage&q&f=false)>. Acesso em 29 de agosto de 2021.

MARINS, J. A. O.; GUARIENTI, G. S. S. **Introdução a banco de dados**. Secretaria de Tecnologia Educacional Universidade Federal de Mato Grosso, 2019. Disponível em: <[https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/564494/2/FASCICULO\\_Introducao\\_Banco\\_Dados\\_30\\_08.pdf](https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/564494/2/FASCICULO_Introducao_Banco_Dados_30_08.pdf)>. Acesso em 29 de agosto de 2021.

MITTER, V. G.; ORLANDINI, J.M. **Recrutamento On-line/internet**. Maringá Management: Revista de Ciências Empresariais, Paraná, v.2, n.2 – p.19-34, 13, jul./dez.2005. Disponível em: <<https://core.ac.uk/download/pdf/199473219.pdf>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

MOURA, R. I. M. **Recrutamento online**. Orientadora: Diana Dias. 2014. 92 f. Dissertação (Mestrado em Gestão de Recursos Humanos). Gestão de Recursos Humanos, Leareate International Universities, Universidade Europeia, 2014. Disponível em: <[https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/7749/1/T-MRH\\_14\\_24\\_Rute%20Moura.pdf](https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/7749/1/T-MRH_14_24_Rute%20Moura.pdf)>. Acesso em: 17 de dezembro de 2021.

NASCIMENTO, M. I. S do. **A contribuição das redes sociais na disseminação da informação**: estudo de caso do LinkedIn com profissionais da informação. Publicações eletrônicas: LTI – Laboratório de Tecnologias Intelectuais. João Pessoa, 2011. 59 f. Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Disponível em: <[https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=lang\\_pt&id=Eb59DfYOI8QC&oi=fnd&pg=PT33&dq=linkedin+&ots=ok7-oxRaxS&sig=FhbIMKcJQ2MRwUPs81mbszDCNw#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=lang_pt&id=Eb59DfYOI8QC&oi=fnd&pg=PT33&dq=linkedin+&ots=ok7-oxRaxS&sig=FhbIMKcJQ2MRwUPs81mbszDCNw#v=onepage&q&f=false)>. Acesso em: 17 de dezembro de 2021.

ORSO, J. **Procedimentos utilizados no processo de recrutamento e seleção na construção civil em Santa Maria/RS**. TCC de especialização, 2004. Disponível em: <<https://repositorio.ufsm.br/handle/1/13168>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

PEREIRA, Sérgio Rodvalho. **Os subempreiteiros, a tecnologia construtiva e a gestão dos recursos humanos nos canteiros de obras de edifícios**. 2003. 291 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia) – Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

Pesquisa Nacional por amostra de domicílios contínua (PNAD). **Acesso à Internet e à televisão e posse de telefone móvel celular para uso pessoal 2019**. IBGE, 2019. Disponível em: <[https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101794\\_informativo.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101794_informativo.pdf)>. Acesso em 19 de abril de 2021.

POTT, L. M.; EICH, M. C.; ROJAS, F. C. **Inovações tecnológicas na construção civil**. XXII Seminário interinstitucional de ensino, pesquisa e extensão. Universidade de Cruz Alta – UNICRUZ. 2017. Disponível em: <<https://home.unicruz.edu.br/seminario/anais/anais-2017/XXII%20SEMIN%20RIO%20INTERINSTITUCIONAL%202017%20-%20ANAIS/GRADUA%20-%20RESUMO%20EXPANDIDO%20MULTIDISCIPLINAR/INOVA%20-%20ES%20TECNOL%20-%20GICAS%20-%20CONSTRU%20-%20CIVIL.pdf>>. Acesso em 05 de agosto de 2021.

REIS, T. **Bolha da internet: entenda as causas e consequências desse evento**. Suno Artigos, 2019. Disponível em: <<https://www.suno.com.br/artigos/bolha-da-internet/>>. Acesso em 05 de agosto de 2021.

ROSA, C, A. **Modelo de negócio**: Kit Ferramentas. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2014. 28 p. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Modelo+de+Neg%C3%B3cios+-+Kit+de+Ferramentas.PDF>>. Acesso em 31 de agosto de 2021.

SACCO, T. D.; FERNANDES, L. A; CÔBERO, C. **Sistema de Informação para Realização de Orçamentos de Mão de obra de uma construtora**. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA. Disponível em: <<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/37516319.pdf>>. Acesso em 19 de abril de 2021.



SANTOS, F. M. DE. V; FREITAS, S. F. **Avaliação da usabilidade de ícones de aplicativo móvel utilizado como apoio educacional para crianças na idade pré-escolar.** Ação Ergonômica. Revista Brasileira de Ergonomia, vol. 10, n. 2. Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <<https://www.revistaacaoergonomica.org/revista/index.php/ojs/article/view/251>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

SEBRAE. **O que é uma startup?**. 13 de janeiro de 2014. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-uma-startup,6979b2a178c83410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

SEBRAE. **Como construir um modelo de negócio para sua empresa.** 29 de abril de 2015. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-construir-um-modelo-de-negocio-para-sua-empresa,6054fd560530d410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

SILLS, M. **E-recruitment: A comparison with traditional recruitment and the influences of social media.** Helsinki Metropolia University of Applied Sciences, European Management, 2014. Disponível em: <<https://core.ac.uk/download/pdf/38110358.pdf>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

SILVA, M. S. **Web Design Responsivo:** aprenda a criar sites que se adaptam automaticamente. 1ª edição. São Paulo – SP: Novatec Editora Ltda, 2014. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=Rs1tDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT3&dq=SILVA,+M.+S.+Web+Design+Responsivo.+Novatec,+2014.&ots=kRIDXWdVhH&sig=aXtvl6umb9TkH9dOsZLro47evTc#v=onepage&q&f=false>>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

SILVA, J. V.; ARAÚJO, L. G. S. **Progressive Web Apps para Desenvolvimento Móvel Multiplataforma.** In: I Encontro Unificado de Computação do Piauí – ENUCOMPI, 1ª edição, 2018, Parnaíba - PI. **Anais eletrônicos...** Parnaíba: FUESPI, 2018, p. 24 – 25. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/profile/Maykol-Santos/publication/336944892\\_Gamefique/links/5dbc1582299bf1a47b07dd94/Gamefique.pdf#page=26](https://www.researchgate.net/profile/Maykol-Santos/publication/336944892_Gamefique/links/5dbc1582299bf1a47b07dd94/Gamefique.pdf#page=26)>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

STAIR, Ralph M.; REYNOLDS, George W. **Princípios de sistemas de informação.** 9ª edição. São Paulo: Cengage Learning, 2011. Disponível em: <[https://issuu.com/cengagebrasil/docs/9788522118625\\_livreto](https://issuu.com/cengagebrasil/docs/9788522118625_livreto)>. Acesso em 11 de agosto de 2021.

TANAKA, C. A.; MATSUDA, P. M.; MAC LENNAN, M. L. F. **Estratégias para atingir a transformação digital na construção civil no Brasil.** In: Anais do IV Simpósio de Engenharia, Gestão e Inovação. Anais...Juazeiro do Norte (CE) URCA, 2021. Disponível em: <<https://www.even3.com.br/anais/sengi2021/333684-ESTRATEGIAS-PARA-ATINGIR-A-TRANSFORMACAO-DIGITAL-NA-CONSTRUCAO-CIVIL-NO-BRASIL>>. Acesso em 24 de agosto de 2021.

TAVARES, M. B. C. **E-Recruitment: A percepção da geração y sobre os comportamentos no facebook e linkedin.** Universidade Europeia. Tese de Mestrado - Marketing Digital, 2017. Disponível em: <<https://comum.rcaap.pt/handle/10400.26/19225>>. Acesso em 24 de agosto de 2021.

Veja a história do empresário de 27 anos que tornou nº 1 das franquias. **Uol economia.** São Paulo, 2012. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/infomoney/2012/08/16/veja-a-historia-do-empresario-de-27-anos-que-tornou-n-1-das-franquias.htm>>. Acesso em 20 de janeiro de 2022.

© TRIIDER 2022. **Sobre o Triider.** 2022. Disponível em: <<https://www.triider.com.br/sobre-nos/>>. Acesso em: 20 de janeiro de 2022.

## APÊNDICES

### APÊNDICE A - TERMO DE CONSENTIMENTO PARA ENTREVISTADOS

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE PONTA GROSSA  
DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA CIVIL  
CURSO DE ENGENHARIA CIVIL**

**ESTUDO DE PLATAFORMAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS NO SETOR DA  
CONSTRUÇÃO CIVIL: PROPOSTA COM MELHORIAS EM GERENCIAMENTO DE  
CONTATOS**

#### **TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO**

Você está sendo convidado como voluntário a participar da pesquisa 'Estudo de plataformas de prestação de serviços no setor da construção civil: proposta com melhorias em gerenciamento de contatos' que tem como objetivo estudar sobre o modo de contratação de mão de obra no setor da construção civil e verificar a utilização de plataformas para auxiliar nesse recrutamento, estudando elas e propondo melhorias.

Para obtenção dessas informações, ao concordar em participar dessa pesquisa, pediremos para que você responda um questionário simples e claro que faz parte da entrevista.

Enfatizamos que sua participação não é obrigatória, que você poderá se recusar a participar, retirar seu consentimento ou interromper sua participação a qualquer momento.

Quanto à publicação dos dados, os participantes da pesquisa não serão revelados, em hipótese alguma, além de que todas as informações coletadas neste estudo são confidenciais.

Após estes esclarecimentos, solicitamos o seu consentimento de forma livre para participar desta pesquisa.

#### **CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO**

Declaro, por meio deste, que eu, abaixo assinado, tomei conhecimento da pesquisa 'Estudo de plataformas de prestação de serviços no setor da construção civil: proposta com melhorias em gerenciamento de contatos' e concordei em participar como voluntário. Autorizo a utilização das informações obtidas para publicações e/ou apresentações.

Nome:

---

RG:

---

Assinatura:

APÊNDICE B - QUESTIONÁRIO DE PERGUNTAS APLICADO A CONSTRUTORAS  
E PRESTADORAS DE SERVIÇOS.

1. Vocês trabalham com qual modalidade de mão de obra:

- Própria
- Terceirizada
- As duas opções

2. Em relação a mão de obra própria, vocês normalmente contratam os funcionários a partir de:

- Currículos
- Indicações
- Pela agência do trabalhador
- Por meio de agências de recrutamento
- Aplicativos ou plataformas
- Não contratamos mão de obra própria
- Outros: quais?

3. Alguma vez já utilizaram dos serviços da agência do trabalhador? Voltaria a utilizar desse serviço:

- Sim e utilizamos sempre que necessário;
- Sim, mas não voltaria a utilizar desse recurso;
- Não utilizamos, mas se fosse necessário usaríamos;
- Não utilizamos, preferimos outro meio de contratação ou divulgação de vagas.

4. Em relação a mão de obra terceirizada, como procede o contato com a empresa fornecedora:

- Empresas fornecedoras de mão de obra que normalmente entram em contato;
- Indicações;
- Aplicativos ou plataformas;

- Não contratamos mão de obra terceirizada;
- Outros: quais?

5. Em relação a requisitos que mais presam não hora da contratação, classifique os itens a seguir na ordem do mais importante para o menos importante:

- Experiências registradas em carteira (tempo de serviço);
- Experiência registrada em carteira (empresas conhecidas);
- Boas Recomendações;
- Indicações de pessoas próximas;
- Visualização de algum serviço executado pelo profissional;
- Conhecidos;
- Outros: quais?

6. Quais são as maiores dificuldades que enfrentam na hora da busca e contratação de mão de obra ou terceirização:

- Falta de meios adequados para encontrar candidatos e empresas que prestem esses serviços;
- Escassez de contatos de empresas e profissionais qualificados;
- Poucas indicações e recomendações confiáveis;
- Outras. Quais?

7. Existem algumas plataformas de prestação de serviços que também envolvem a construção civil. Vocês tinham conhecimento dessa informação?

- Sim;
- Não.

8. Quais plataformas que oferecem algum tipo de prestação de serviços para área da construção civil vocês conhecem?

- Triider;
- GetNinjas;
- Indikado;
- Doutor Resolve;

- ( ) Habitissimo;
- ( ) Não conheço nenhum;
- ( ) Outras. Quais?

9. Vocês já utilizaram alguma vez de plataformas como as descritas no item anterior?

- ( ) Sim, para procurar por mão de obra;
- ( ) Sim, para divulgação de vagas;
- ( ) Sim, para divulgar vagas e procurar por mão de obra;
- ( ) Não.

10. Se existisse uma plataforma de gerenciamento de contatos voltada para a área da construção civil, assim como por exemplo o LinkedIn fazendo uma ponte de ligação entre contratantes e contratados, devidamente avaliados, classificados e recomendados tanto para mão de obra própria como para terceirizada, sua empresa utilizaria dessa plataforma?

- ( ) Sim, para buscar profissionais;
- ( ) Sim, para divulgar vagas;
- ( ) Sim, para divulgar vagas e buscar profissionais;
- ( ) Não, não acho que agregaria ou facilitaria a utilização de uma plataforma assim descrita.

11. Se achou a ideia da plataforma interessante, e tiver alguma sugestão, descreva-a aqui: (pergunta não obrigatória e descritiva).