

Identificação do perfil empreendedor no Centro de Incubação de Atividades Empreendedoras (CIAEM-UFU)

FILIPE MARCIANO DE OLIVEIRA

RESUMO

Sabendo que no ambiente empresarial, sempre cercado de transformações econômicas, administrativas e tecnológicas, o empreendedorismo deixa de ser apenas um diferencial e passa a ser considerado um elemento fundamental na busca pela competitividade das organizações, além de contribuir para a sua permanência no mercado, as incubadoras se mostram preparadas para oportunizar o desenvolvimento de empresas em estágios iniciais. As incubadoras são organizações que visam dar suporte para empreendimentos que ainda estão em suas fases iniciais. Apesar de essas organizações serem atualmente muito conhecidas, há poucos estudos que se dedicam há mostrar de fato suas contribuições para o empreendedor bem como traçar o perfil dos empreendedores que possuem projetos nessas instituições. Assim, o objetivo principal deste estudo é identificar as características do empreendedor que tem projetos no Centro de Incubação de Atividades Empreendedoras - CIAEM. A análise dos questionários foi feita a partir da interpretação dos gráficos e tabelas construídos com base nos questionários aplicados com empreendedores que estão em fase de pré-incubação, incubação, graduadas no CIAEM, mostrando qual empresa possui características empreendedoras.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Incubadora. Empreendedor. Inovação.

ABSTRACT

Knowing that in the entrepreneurial environment, always surrounded by economic, administrative and technological transformations, entrepreneurship ceases to be only a differential and becomes considered a fundamental element in the search for the competitiveness of organizations, besides contributing to their permanence in the market, the incubators are prepared to opportunize the development of companies in the early stages. Incubators are organizations that aim to support projects that are still in their early stages. Although these organizations are currently well-known, there are few studies that are dedicated to actually show their contributions to the entrepreneur as well as to outline the profile of the entrepreneurs who have projects in these institutions. Therefore, the main objective of this study is to identify the characteristics of the entrepreneur who has projects in the Center for Incubation of Entrepreneurial Activities - CIEA. The analysis of the questionnaires was based on the interpretation of the graphs and tables constructed based on the questionnaires applied with entrepreneurs who are in the pre-incubation and incubation phase, graduated in the CIEA, showing which company has entrepreneurial characteristics.

Key words: Entrepreneurship. Incubator. Entrepreneur. Innovation

1. INTRODUÇÃO

Ser dono do próprio empreendimento faz parte do ideal de vida de muitos cidadãos que vivem sob a ordem do sistema capitalista. No entanto, nem todos chegam a realizar esse desejo, justamente pelas dificuldades que envolvem tanto a tomada de decisão quanto o arranjo propriamente dito do negócio. Além do conhecimento mínimo necessário, seja sobre determinado nicho de mercado, seja sobre a administração em si, torna-se cada vez mais importante ter um perfil que leve a organização ao sucesso.

A abertura de uma empresa exige que o indivíduo tenha noções sobre o produto com o qual vai trabalhar, conhecimento sobre equipe e clientes bem como sabedoria no que diz respeito às metas e às estratégias que garantirão um longo ciclo de vida para o negócio. Se esse administrador não souber, além de tudo, equilibrar razão e emoção, visto que a abertura de uma firma também é fruto de intuição, impulso e paixão (CHIAVENATO, 2008), ele poderá fechar as portas antes mesmo de estabelecer-se no mercado.

Nesse contexto, as incubadoras universitárias procuram fornecer uma ambiência favorável ao desenvolvimento de empresas em seus anos iniciais por intermédio de infraestrutura e suporte gerencial. As pesquisas desenvolvidas pelas incubadoras têm o objetivo de promover os negócios das empresas incubadas, sendo a inovação e o empreendedorismo alicerces de seus projetos administrativos (CIAEM). Vale ressaltar que existem incubadoras de negócios tradicionais e sociais, não limitando apenas em inovação, ou seja, ideias disruptivas e desconhecidas pela sociedade.

A colaboração das universidades nesse setor ocorre já há alguns anos no Brasil. A própria Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) existe desde 1987, e, entre seus associados, estão tanto as incubadoras quanto as aceleradoras, parques tecnológicos, *coworkings*, órgãos públicos, instituições de ensino e pesquisa e empresas centradas em inovação e empreendedorismo. Atualmente, no Brasil, há 369 incubadoras de empresa (ANPROTEC, 2016, p. 18).

O crescimento dessa promoção aos novos empreendimentos deve-se também à compreensão de que o empreendedorismo é essencial para o desenvolvimento econômico, uma vez que oportuniza lucros por meio de um espírito ou uma visão, mais pessoal do que coletivo

(COSTA; BARROS; CARVALHO, 2011). O empreendedorismo, tão característico do universo empresarial e essencial para os projetos das incubadoras, diz respeito propriamente à inovação. Em geral, pessoas inovadoras são consideradas empreendedoras por terem uma percepção de mercado aguçada e por conseguirem dar vazão às suas ideias, isto é, os empreendedores fisgam as oportunidades e assumem os riscos necessários, para criarem o que antes sequer havia sido pensado.

Este trabalho pretende avaliar, por meio de questionários aplicados junto aos donos das empresas incubadas no Centro de Incubação de Atividades Empreendedoras (CIAEM), as características do empreendedor que tem projetos nessa incubadora. Esse tipo de análise pode auxiliar ambas as partes, uma vez que propicia reflexões e melhorias nos projetos desenvolvidos pela incubadora bem como consequente e produtivo retorno desse progresso para as empresas vinculadas ao centro, e também identificar o perfil dos empreendedores que residem ou residiram no CIAEM.

O CIAEM é uma incubadora de empresas de base tecnológica ligada à Pró-reitoria de Pesquisa e Pós-graduação (PROPP) da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Criada com a missão de fomentar a criação e o desdobramento de novos negócios, ela busca colocar as empresas em condições de competição no mercado. Visto que o número de empresas que fecham as portas durante os seus primeiros anos de existência é preocupante no país, arranjos como o CIAEM mostram-se importantes para o fortalecimento de empresas em sua fase de incubação.

Desse modo, compreendendo o papel das incubadoras no que se refere à atividade empreendedora, acredita-se que este trabalho terá por resultado a percepção de impactos favoráveis por parte do CIAEM na evolução das empresas incubadas, visto que, por meio da identificação de perfis voltados ou não para o empreendedorismo torna-se possível desenvolver estratégias de gestão para cada fundador que lá se encontra.

Nas seções seguintes, apresenta-se a seguinte estrutura: a revisão da literatura da área, a metodologia aplicada, os resultados e discussão bem como as considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

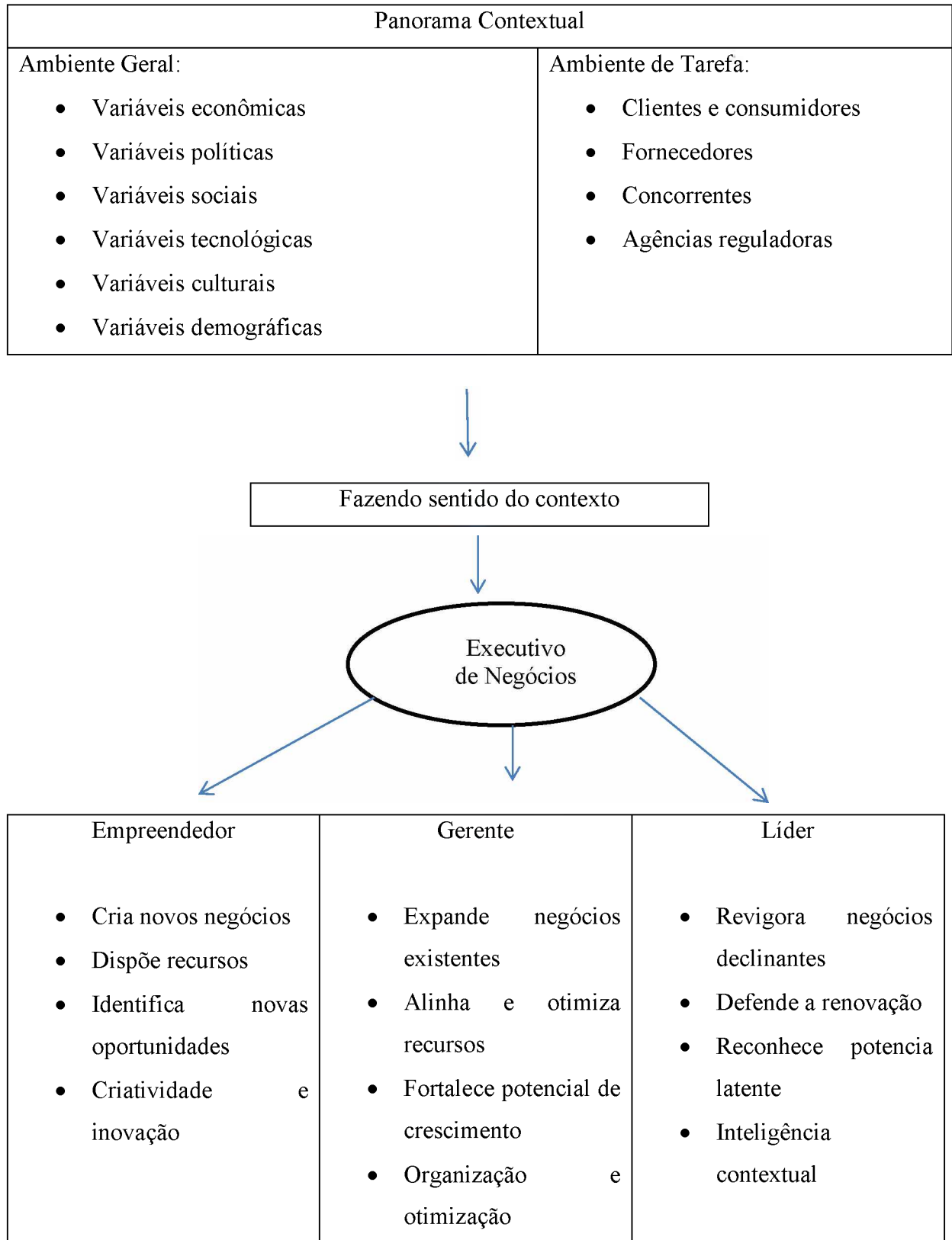
Após a década de 1970, as empresas já não se satisfaziam com os gerentes tradicionais e passaram a buscar por novos perfis, de modo que a inovação, o risco e criatividade deveriam ser levadas em considerações para o desenvolvimento e gestão de novos negócios, de modo a substituir as estruturas e os comportamentos burocráticos até então praticados e vistos como bem sucedidos pelas organizações em geral (MAXIMIANO, 2008, p. 65). Ainda de acordo com Maximiano (2008), inovação, coragem para assumir risco e criatividade são competências de pessoas empreendedoras, pois estão dispostas a aplicar seus recursos em um novo negócio, sem ter garantia de sucesso e retorno.

Além disso, é possível caracterizar o empreendedor com motivações que dizem respeito à autonomia pessoal e busca de novas oportunidades (VASCONCELOS; SILVA; REIS, 2014). Portanto, empreender é um ato intencional com o objetivo de executar uma ação inovadora, transformadora e pioneira em sua prática cotidiana, com diretrizes e metas estabelecidas. (CARVALHO; LIMA, 2016).

O administrador, então, passa a ter diferentes possibilidades de atuação, podendo assumir o papel de gerente, líder ou de empreendedor. Chiavenato (2011) afirma que os empreendedores são aqueles que criam negócios inovadores, pois são criativos e têm perseverança, de modo que costumam assumir os riscos para ganhar o mercado.

O mesmo autor (2011) apresenta a figura 1 para diferenciar as três categorias de indivíduos de negócios:

Figura 1 – Os três tipos de indivíduos de negócios



Fonte: Chiavenato (2011, p. 75).

Uma vez que o administrador se identifica como empreendedor, é de extrema importância que este tenha uma referência própria, isto é, que busque pelo autoconhecimento, para que possa ajustar seu negócio ao seu jeito, sem deixar de exercer as características de gerente para alinhar e otimizar recursos de modo a visar a expansão do negócio, e também, não menos importante, exercer o papel de liderança de modo a ter seus liderados alinhados com os objetivos da empresa. Além disso, segundo McClelland (1961) um empreendedor bem-sucedido deve apresentar, principalmente, as seguintes características:

- Iniciativa e busca de oportunidades;
- Perseverança;
- Comprometimento;
- Busca de qualidade e eficiência;
- Coragem para assumir riscos, mas calculados;
- Fixação de metas objetivas;
- Busca de informações;
- Planejamento e monitoração sistemáticos, isto é, detalhamento de planos e controles;
- Capacidade de persuasão e de estabelecer redes de contatos pessoais;
- Independência, autonomia e autocontrole.

Tais características convergem para alguns dos motivos que levam as pessoas se aventurarem no seu próprio negócio. A necessidade de realização, ou seja, o indivíduo tem em si o desejo de pôr a prova suas limitações; a necessidade de afiliação, que diz respeito ao desejo de criar, manter ou restabelecer relações emocionais positivas com outras pessoas; e necessidade de poder, que se caracteriza pela vontade de exercer autoridade e influência sobre os outros. (OLIVEIRA, MELO, MYULDER, 2016).

Ademais, os motivos que levam as pessoas a abrirem seus próprios negócios podem ser de diversas naturezas. É possível afirmar que existem muitas vantagens que atraem o empregado para o universo do empregador, no entanto deixar de ser empregado também significa abandonar certos benefícios. Chiavenato (2008, p. 25) elaborou o seguinte quadro sobre esse assunto:

Quadro 1 – As vantagens de ser funcionário e de ser empreendedor

Vantagens de ser empregado de alguma empresa	Vantagens de ser dono do próprio negócio
<ul style="list-style-type: none"> • Você não corre risco financeiro • Você tem o seu salário mensal • Você goza de relativa proteção e segurança de seu empregador • As decisões estratégicas são tomadas pelos dirigentes da empresa • Você não precisa se preocupar com os negócios da empresa • Você tem férias garantidas • Você tem benefícios sociais pagos pela empresa • Você pode aspirar a uma carreira dentro da organização • Você pode aspirar a uma participação nos resultados • Você não precisa quebrar a cabeça com a solução de problemas 	<ul style="list-style-type: none"> • Você é o empreendedor da própria atividade, é o dono da bola • Você não precisa seguir ordens alheias • Você faz o que acha que deve ser feito, ou seja, escolhe os caminhos • Você toma as decisões estratégicas • Você pode ter um progresso financeiro muito maior (ou muito menor) • Você constrói algo totalmente seu • Você satisfaz seu espírito empreendedor • Você é o cabeça do negócio

Fonte: Chiavenato, 2008.

Percebe-se que a própria tomada de decisão para tornar-se um empreendedor refere-se a uma atitude que diz respeito à inovação e a tomada de risco, pois se faz necessário oferecer um produto ou serviço diferente dos moldes tradicionais para se livrar da concorrência de grandes corporações sem ter a certeza de que terá sucesso. Em contrapartida, ao ser empregado a certeza de que todo mês é recebido uma renda, é tentador para quem quer se aventurar no mundo do empreendedorismo. Mas será que apenas essa decisão faz significar que o dono do negócio tem um perfil empreendedor? Sabe-se que o termo *empreendedorismo* vem ganhando importância nas últimas décadas, e isso não é por acaso. Não basta apenas abrir um negócio, mas é preciso garantir sua durabilidade bem como sua rentabilidade, e, para tal, o empresário deve ter habilidades que ultrapassem o âmbito do conhecimento e do manuseio adequado do capital.

Além de tudo, o avanço tecnológico, desenvolvimento da sociedade na era do conhecimento e a competição cada vez mais acirrada no mercado, por exemplo, são alguns dos responsáveis pelo crescente interesse pelo universo do empreendedorismo e uma demanda por um novo tipo de profissional (ROMAO; BORBA; COLLERE; 2016). Conforme Dornelas (2008, p. 6), o surgimento de empreendedores está cada vez maior. De acordo com esse mesmo autor:

Há 20 anos era considerado loucura um jovem recém-formado aventurar-se na criação de um negócio próprio, pois os empregos oferecidos pelas grandes empresas nacionais e multinacionais, em como a estabilidade que se conseguia nos empregos e repartições públicas, eram muito convidativos, com bons salários, status e possibilidade de crescimento dentro da organização. O ensino de administração era voltado a este foco: formar profissionais para administrar grandes empresas e não para criar empresas. Quando esse cenário mudou, nem os profissionais experientes, nem os jovens à procura de uma oportunidade no mercado de trabalho, nem as escolas de ensino de administração estavam preparados para o novo contexto. (DORNELAS, 2008, p. 6).

Nos dias atuais, contudo, vê-se um crescente potencial empreendedor nos jovens, até porque eles estão mais antenados às mudanças constantes na economia ou na própria sociedade em que estão inseridos. As informações chegam a todo instante, e as redes sociais, os blogues bem como sites especializados propiciam não apenas o acúmulo de conhecimento atualizado como também o debate produtivo entre os interessados. Mas o que seria esse “potencial empreendedor”? A que exatamente diz respeito o empreendedorismo?

Diz-se *perfil empreendedor* justamente porque “um empreendedor não é profissão e, geralmente, não é condição duradoura, os empreendedores não constituem uma classe, no sentido técnico” (SCHUMPETER, 1961, p. 108). Para além das funções de um administrador, o empreendedorismo concerne a uma postura diferenciada perante o empreendimento, ao mercado, à própria estrutura socioeconômica e à tomada de atitudes, que em essência serão sempre e mais inovadoras. Conforme Schumpeter (1961) o empreendedor típico é mais egocêntrico que outras figuras, porque consiste precisamente em romper com a velha tradição e criar uma nova, tanto para ser autônomo do seu próprio negócio quanto para trazer produtos ou serviços não convencionais aos já conhecidos pela sociedade.

Meza et al. (2008) analisaram o perfil do empreendedor nos países latino-americanos e observaram que, no que diz respeito à motivação, a maioria deles abre seu próprio negócio devido às oportunidades, de modo que o fazem também por possuírem o conhecimento necessário bem como as habilidades. No que tange aos aspectos físicos do perfil empreendedor, a maioria é do sexo masculino e compõem a faixa de 25 a 34 anos.

A pesquisa feita pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), desde 1999, busca analisar o papel do empreendedorismo no desenvolvimento social e econômico, contando com a participação de 65 países. Os resultados, no Brasil, para 2016, foram apresentados pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBPQ) em parceria com o SEBRAE e apoio

técnico do Grupo de Pesquisa Inovação, Sustentabilidade e Empreendedorismo em Pequenas Empresas da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Utilizou-se dos dados desse relatório para esclarecer um dos objetivos do presente trabalho, que se refere à motivação daqueles que largam suas atividades para empreender. Assim, de acordo com a pesquisa, após o período retração da economia, o empreendedorismo continuou a prosperar, apresentando um comportamento mais autônomo em relação ao cenário econômico, provavelmente por questões como “o aumento do nível de escolaridade dos brasileiros e por negócios mais simples e de menor escala de faturamento, como a Lei responsável por criar o MEI; ou até mudanças na cultura brasileira, agora, cada vez mais propensa à atividade empreendedora” (GEM, 2016, p. 29).

De acordo, ainda, com o relatório executivo:

A motivação dos empreendedores iniciais pode ocorrer pela necessidade ou oportunidade. Os empreendedores por necessidade decidem empreender por não possuírem melhores alternativas de emprego, propondo-se criar um negócio que gere rendimentos, visando basicamente a sua subsistência e de seus familiares. No que concerne aos empreendedores por oportunidade, o GEM define-os como capazes de identificarem uma chance de negócio ou um nicho de mercado, empreendendo mesmo possuindo alternativas concorrentes de emprego e renda. (GEM, 2016, p. 29).

Assim, em tempos em que a inovação se faz essencial ao trabalho executivo, em que novas maneiras de gerir, novas formas de lidar com os recursos existentes e novas habilidades voltadas para o manuseio da tecnologia são exigidas, o empreendedorismo toma seu devido lugar e pede por transformações. Inovar e empreender são práticas que reivindicam disciplina e organização e, além disso, são inerentes uma a outra, visto que, conforme Drucker (1986, p. 36, grifo do autor): “o empreendedor vê a mudança como norma e como sendo sadia. Geralmente, ele não provoca a mudança por si mesmo. Mas, isto define o empreendedor e o empreendimento, *o empreendedor sempre está buscando a mudança, reage a ela, e a explora, como sendo uma oportunidade*”. Ainda de acordo com Drucker (1986), a inovação “é o próprio instrumento do empreendedor, de forma que ele precisa buscar propositalmente as oportunidades enquanto fontes de inovação”.

Nesse contexto, mesmo possuindo todas as qualidades de um perfil empreendedor, abrir o próprio negócio e mantê-lo no mercado não é fácil, principalmente quando envolve a inovação. Por isso, existem algumas instituições que dão o apoio necessário, como as incubadoras, os parques tecnológicos e as aceleradoras.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a principal diferença entre incubadoras e aceleradoras é que a primeira visa apoiar pequenas empresas com alguma diretiva governamental ou regional (por exemplo, fomentar empresas de energia em uma região cuja oferta de energia é escassa) que estão, geralmente, em estágio inicial do negócio. Já a segunda, foca não em uma necessidade pré-estabelecida, mas em empresas com alto potencial de crescimento, geralmente que envolvem tecnologia, em estágio avançado do negócio. Já, segundo a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC), os parques tecnológicos são complexos tecnológicos de desenvolvimento econômico que visam fomentar economias baseadas na integração de pesquisas científicas-tecnológicas, negócios/empresas e organizações governamentais em locais físicos favoráveis à oferecer suporte entre esses grupos.

As incubadoras, arranjos organizacionais voltados para o suporte de empreendimentos em fase de incubação, surgem propiciando o desenvolvimento seguro de negócios inovadores. Tal como uma incubadora hospitalar, seu objetivo é cuidar das empresas recém-nascidas até que estas estejam prontas para atuar de maneira autônoma no mercado. De acordo com o SEBRAE:

As incubadoras atuam como ferramentas de desenvolvimento e oferecem vantagens para as empresas que nelas estão instaladas, tais como: espaço físico individual com um endereço conhecido e respeitado; ações de marketing conjunto; ajuda mútua; suporte do gerente da incubadora; network diferenciado; formação de parcerias entre as empresas; acesso facilitado e subsidiado às orientações financeiras, tecnológicas e gerenciais; rateio de despesas com custos reduzidos; acesso a laboratórios especializados; serviços e infra-estrutura de apoio compartilhados, tal como central de cópias, salas de reunião, telefonia e internet.

A empresa selecionada para participar da incubadora tem um prazo, que varia geralmente entre 2 a 4 anos para nascer, crescer e se desenvolver no ambiente de incubação. Após este período precisa ceder o espaço e deverá ocupar seu lugar no mercado competitivo de maneira definitiva.¹

Se a inovação envolve conhecimento, a aplicação deste e o desenvolvimento sadio de um plano de negócio, para se granjear êxito no empreendimento é essencial a constituição de redes de pesquisadores como forma de colaboração e obtenção de resultados, sejam elas empresas, instituições de ensino, centros de pesquisa, instituições públicas e outras (ALMEIDA, 2013, p. 18). A partir do momento que se constata a viabilidade do

¹ Disponível em: < <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=423&%5E%5E>>. Acesso em: 20 maio 2018.

empreendimento, uma empresa incubada tem a oportunidade de graduar-se e de manter-se em meio a um mercado, às vezes, desfavorável inicialmente, mas com oportunidades que podem ser exploradas se houver ousadia, determinação e trabalho árduo. Segundo Jorge Audy, presidente da Anprotec em 2016, o segmento de incubadoras tem um papel fundamental para a nova geração de empreendedores, pois proporciona diferencial competitivo frente a um mundo desafiador e repleto de oportunidades (ASN, 2016).

As incubadoras em simetria com as atividades-base de uma universidade referem-se ao tripé ensino-pesquisa-extensão, de forma que se prioriza o conhecimento produzido na academia em compartilhamento com a sociedade, isto é, aquele deve servir efetivamente a esta. Destarte, da parceria entre universidade, empresas e governo, como é o caso das incubadoras, têm-se a promoção e o apoio a iniciativas com vistas para o rompimento de barreiras e mudanças em modelos tradicionais.

O próprio ambiente acadêmico apresenta-se muito propício para a recepção de empreendedores com negócios em fase de incubação, uma vez que ali, historicamente, é terreno fértil de transformações e inovações. Jovens ingressam nas universidades sedentos por conhecimento e cheios de novas ideias, e lá não apenas recebem e produzem conhecimento como podem ser os próprios empreendedores, a partir da criação e desenvolvimento de projetos; trata-se realmente de capital humano.

Porém, a simples entrada nas incubadoras não garante o sucesso absoluto para o empreendimento, sabe-se que são muitas as empresas que fecham as portas em seus primeiros anos de atuação. Segundo pesquisa do SEBRAE, realizada em 2016, com 2006 empresas criadas nos anos de 2011 e 2012, identificou-se os seguintes fatores que determinam a sobrevivência/mortalidade das empresas recém-abertas conforme Quadro 2:

Quadro 2 – Fatores determinantes para a sobrevivência/mortalidade de empresas recém-criadas

Fatores contribuintes		Empresas ativas	Empresas inativas
SITUAÇÃO ANTES DA ABERTURA	CONDIÇÃO ANTERIOR DO EMPRESÁRIO	MENOR proporção de desempregados (21%)	MAIOR proporção de desempregados (30%)
	EXPERIÊNCIA ANTERIOR DO EMPRESÁRIO	MAIOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (71%)	MENOR proporção de pessoas com experiência anterior no mesmo ramo (64%)
	MOTIVAÇÃO PARA ABRIR O NEGÓCIO	MENOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (12%)	MAIOR proporção dos que abriram por exigência de cliente/fornecedor (23%)
MAIOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (59%)		MENOR proporção dos que abriram porque identificaram oportunidade ou porque desejavam ter o próprio negócio (49%)	
PLANEJAMENTO	TEMPO MÉDIO DE PLANEJAMENTO ANTES DE ABRIR A EMPRESA	11 meses	8 meses
	RECURSOS	MAIOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (39%)	MENOR proporção que negociou prazos com fornecedores ou obteve empréstimo em bancos (23%)
GESTÃO DO NEGÓCIO	A EMPRESA CONSTUMAVA COM MUITA FREQUÊNCIA...	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (95%)	Aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (84%)
		Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (69%)	Investir na capacitação da mão de obra e dos sócios (52%)
		Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (89%)	Estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor (78%)
		Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (74%)	Realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo (65%)
		Diferenciar produtos e serviços (31%)	Diferenciar produtos e serviços (24%)
CAPACITAÇÃO EM GESTÃO EMPRESARIAL		MAIOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (51%)	MENOR proporção que fez algum curso para melhorar o conhecimento sobre como administrar um negócio, enquanto tinha a empresa (34%)

Fonte: SEBRAE (2016).

Os resultados da pesquisa do SEBRAE apontam que a gestão do negócio está entre os fatores que podem garantir a sobrevivência das empresas ou levar à sua mortalidade. Assim, “aperfeiçoar sistematicamente seus produtos e serviços às necessidades dos clientes”, “estar sempre atualizado com respeito às novas tecnologias do seu setor” e “realizar um acompanhamento rigoroso da evolução das receitas e das despesas ao longo do tempo”, são ações relevantes que podem ser acompanhadas pelas incubadoras e, conseqüentemente, afetar positivamente no desenvolvimento dos empreendimentos.

Em relação ao último item da tabela “Capacitação em gestão empresarial”, se o empreendedor não teve a oportunidade de fazer um curso voltado para a administração de seu negócio, a incubação de sua empresa poderá ser ainda mais necessária. De acordo com Almeida (2013, p. 41), as incubadoras geram contribuições para o desenvolvimento dos negócios, pois contribuem para redução da taxa de mortalidade das empresas iniciantes a medida que é fornecido capacitação gerencial, infraestrutura física e consultoria. Desse modo, ficam claros os motivos que podem levar os novos empreendedores a procurarem pelo auxílio das incubadoras.

3. METODOLOGIA

O presente trabalho é considerado de cunho qualitativo, pois, segundo Moreira (2002) essa técnica de pesquisa tem o ambiente natural como fonte de dados, tem caráter descritivo, é voltado para o processo e não simplesmente nos resultados e os pesquisadores tendem analisar seus dados indutivamente.

Segundo Duarte (2002), pesquisas qualitativas exigem a realização de entrevistas, que de modo geral são longas e semiestruturadas. Ressalta a importância de definir critérios específicos segundo os quais serão selecionados sujeitos que irão compor o “universo de investigação”, pois impactará na qualidade e apuração dos resultados da pesquisa. Portanto, a entrevista é uma técnica de coleta de dados utilizada para o pesquisador obter informações que provavelmente os entrevistados tem. A grande vantagem dessa técnica em relação as outras é a captação imediata e corrente da informação desejada.

Além dos questionários aplicados com os empreendedores, foi utilizado como pano de fundo o Centro de Incubação de Atividades Empreendedoras (CIAEM) para traçar o perfil dos empreendedores que procuram o local para desenvolver seus negócios.

Buscou-se fazer uma revisão bibliográfica com o intuito de compreender melhor os conceitos com os quais se trabalhou durante a pesquisa e também para analisar o percurso do empreendedorismo bem como das próprias incubadoras.

Foi definido a aplicação do questionário com os fundadores das empresas incubadas na CIAEM. O questionário foi enviado por e-mail, de modo que apenas cinco empresas responderam. O objetivo inicial, no entanto, era contar com a resposta de vinte e cinco empresas. Tais empresas são classificadas pela incubadora como: Atuais, Desligadas, Graduadas e Pré-incubação, totalizando 2, 6, 12, 5 respectivamente.

Dentre as empresas residentes (Atuais) que se encontram alocadas no CIAEM todas as duas foram receptivas e responderam ao questionário de maneira receptiva, pois no primeiro contato já foi coletado todos os dados necessários. Do total das seis empresas “Desligadas”, apenas uma respondeu a pesquisa, com o restante, não foi possível dar continuidade com o trabalho, pois quatro não retornaram aos e-mails e uma o endereço de e-mail não foi encontrado. Das doze empresas classificadas como “Graduadas” apenas uma respondeu ao questionário da pesquisa, oito não deram retorno, pelo fato de não responderem a nenhum e-mail enviado e três os endereços de e-mails foram invalidados. Por fim, no que diz respeito as empresas classificadas em “Pré-Incubação”, do total de cinco, apenas uma colaborou com a pesquisa, o restante não respondeu a nenhum contato feito via e-mail.

Foi adotado como padrão, para facilitar na gestão e controle da pesquisa, mesmos dias e horários para contato com as empresas. O e-mail de cada uma delas foi obtido pela própria coordenação do CIAEM, assim, toda a comunicação e aplicações dos questionários foram por meio de correio eletrônico. O primeiro envio, com a apresentação do pesquisador e do trabalho em questão, com a solicitação da participação de cada uma, aconteceu em 25/07/2018 e logo, no dia subsequente, houve a resposta de duas empresas com os questionários devidamente respondidos. No dia 30/07/2018 foi enviado um novo e-mail em busca de resposta da primeira tentativa de contato, foi obtido então, o questionário de outra empresa para a pesquisa. Nos dias 08/08/2018 e 28/08/2018 foram realizadas novas tentativas de contatos com os empreendedores, porém, apenas duas novas empresas decidiram contribuir

com a pesquisa. Assim, foi decidido dar continuidade com o trabalho com o total de 05 questionários respondidos, visto que, a pesquisa não perderia qualidade dos dados para traçar o perfil dos empreendedores de cada empresa.

A coleta e análise de dados foram realizadas através do Teste de Perfil Empreendedor proposto por José Assis Dornelas (2003). Tal trabalho consiste em três testes com situações e propostas diferentes para traçar o perfil empreendedor de quem realiza, assim, de acordo com cada conjunto de resposta o autor descreve os perfis que se assemelham com determinadas características. O questionário abarcou o Teste 1 (Auto avaliação de seu perfil empreendedor) que contempla ambiente, atitudes e know-how de cada um; Teste 2 (Auto avaliação de seu perfil empreendedor) com o objetivo de traçar as habilidades gerenciais de cada empreendedor; Teste 3 (Auto avaliação das habilidades empreendedoras); além de 08 questões gerais que diz respeito às informações internas do CIAEM.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

1) Caracterização das empresas participantes da pesquisa

Para participar dessa pesquisa enviamos os questionários por e-mail para algumas empresas e obtivemos o retorno de cinco, que classificaremos como: A, B, C, D e E. Abaixo faremos uma breve descrição sobre cada uma, que foi conseguida através do site das próprias empresas.

- A: é uma empresa de simulação, virtualização e inteligência artificial aplicados a processos industriais.
- B: é constituída por um time de engenheiros mecânicos, mecatrônicos e aeronáuticos, buscando sempre inovação.
- C: desenvolve soluções baseadas em análise de imagem, para o controle de qualidade de informação nos produtos fabricados na indústria.
- D: é uma empresa de produção de suplementos alimentares e aditivos produtores de crescimento à base de macro e micronutrientes provenientes de insetos, podendo ser destinado à alimentação humana e como aditivo na nutrição animal de variadas espécies.

- E: é uma empresa de consultoria hídrica e ambiental com o principal objetivo de implantação de técnicas e práticas ambientais inovadoras e apropriadas a cada cliente.

2) Resultados dos testes aplicados

Teste 1: Autoavaliação do perfil empreendedor (ambiente, atitudes e know-how)

Esse teste (Anexo 1) apresenta-se em um quadro com 30 características listadas, sendo que o participante deve avaliar cada uma delas, atribuindo uma nota de 1 a 5 (de insuficiente a excelente). Ao final, as notas para todas as características devem ser somadas e a análise deve ser feita de acordo com essa somatória. O objetivo do teste é oportunizar ao participante a identificação de seus pontos fortes e de seus pontos fracos no que se refere ao seu desempenho na empresa.

As cinco empresas participantes desta pesquisa obtiveram os seguintes resultados:

Quadro 2 – Pontuação obtida no Teste 1

Empresa participante	Pontuação
Empresa A	142
Empresa B	124
Empresa C	125
Empresa D	102
Empresa E	109

Fonte: elaborada pelo autor.

O teste apresenta três faixas de pontuação:

120 a 150 pontos: Você provavelmente já é um empreendedor, possui as características comuns aos empreendedores e tem tudo para se diferenciar em sua organização.

90 a 119 pontos: Você possui muitas características empreendedoras e às vezes se comporta como um, porém pode melhorar ainda mais se equilibrar os pontos ainda fracos com os pontos já fortes.

60 a 89 pontos: Você ainda não é muito empreendedor e provavelmente se comporta, na maior parte do tempo, como um administrador tradicional e não um

“fazedor”. Para se diferenciar e começar a praticar atitudes empreendedoras, procure analisar os seus principais pontos fracos e definir estratégias pessoais para eliminá-los.

Menos de 59 pontos: Você não é empreendedor e, se continuar a agir como age dificilmente será um. Isso não significa que você não tenha qualidades, apenas que prefere seguir a ser seguido. Se sua posição na empresa exigir um perfil mais empreendedor, reavalie sua carreira e seus objetivos pessoais.

De acordo com o resultado, nota-se, então, que três empresas encaixaram-se na primeira faixa e duas na segunda. Em sua maioria são consideradas pessoas empreendedoras e podem se diferenciar na gestão e terem sucessos em seus respectivos negócios, porém, há dois dos entrevistados precisam equilibrar-se os pontos forte com os pontos fracos para se tornarem empreendedores natos.

Teste 2: Autoavaliação do perfil empreendedor (habilidades gerenciais)

Esse teste (Anexo 1) apresenta-se em um quadro com 41 características listadas, sendo que o participante deve avaliar cada uma delas, atribuindo uma nota de 1 a 5 (de insuficiente a excelente), tais características dizem respeito às seguintes áreas: Marketing, Operação/Produção, Finanças, Administração e Relacionamentos Interpessoais/Equipes, Este quadro é dividido em duas partes: a autoavaliação e a importância para a sua empresa. O objetivo do teste é indicar ao participante quais competências ele possui em uma escala de 1 a 5 e quais devem priorizar, buscando aperfeiçoar as competências para garantir o sucesso no processo. O Quadro 4 representa o consolidado das notas atribuídas em cada área:

Quadro 4 – Notas Atribuídas pelos Empreendedores no Teste 2

	Auto Avaliação					Importância para a Empresa				
	Marketi ng	Operaçõ es/Produ ção	Finanças	Administ ração	Relacion amento	Marketi ng	Operaçõ es/Produ ção	Finanças	Administ ração	Relacion amento
Empresa 1	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4
Empresa 2	2	4	5	4	4	5	5	4	5	3
Empresa 3	3	4	3	5	5	4	2	5	5	5
Empresa 4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3
Empresa 5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4

Fonte: Elaborado pelo autor

De modo geral, os empreendedores entrevistados possuem melhores competências em Administração e Finanças, e priorizam justamente tais competências em seus negócios. Em contrapartida, devido aos setores de atuação da outra parte dos entrevistados exigirem uma atenção maior, as prioridades ficaram entre competências relacionadas a Marketing e Relacionamento Interpessoais/Equipe, com uma pontuação bem próxima da última com Operação/Produção. Dentre as competências individuais, a maioria possui aptidões para Finanças e são pobres no que diz respeito à Relacionamento Interpessoais/Equipe.

Teste 3: Autoavaliação das habilidades empreendedoras

Esse teste (Anexo 1) é composto por 35 questões de múltipla escolha, em que o participante tem 3 alternativas para auto avaliar quais são as suas habilidades empreendedoras. Esse questionário é constituído a partir de questões simples e aparentemente desprezíveis, relacionando situações cotidianas ligadas ao trabalho e ao lazer. Cada questão certa vale um (1) ponto. O objetivo desse teste é avaliar como cada empresa avalia e observa o seu ambiente empresarial.

Quadro 5 – Consolidado da pontuação obtida no Teste 3

Empresa participante	Pontuação obtida
Empresa A	20
Empresa B	25
Empresa C	19
Empresa D	16
Empresa E	17

Fonte: elaborada pelo autor.

Quadro 6 – Pontuação alcançada pelas empresas no Teste de autoavaliação das habilidades empreendedoras

	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Motivação para a realização	5	6	4	6	6
Autocontrole	3	4	4	4	3
Propensão a assumir riscos	3	6	5	2	4
Resolução de problemas	4	4	3	3	3
Influenciador	5	5	3	1	1

Fonte: elaborada pelo autor.

De acordo com o consolidado das pontuações obtidos no Teste 3 apresentadas no Quadro 5, os empreendedores das empresas A e B possuem características, de acordo com as pontuações do Quadro 6, mais latentes, de acordo com o teste, de empreendedores pelo fato de serem influenciadores e ter maiores facilidades na resolução de problemas.

Ao analisar individualmente cada empresa com cada característica, todos os entrevistados demonstraram serem motivados para realização, entre as pontuações também, houve um equilíbrio entre os entrevistados da característica autocontrole e resolução de problemas.

Em suma, é possível perceber simetria entre as características dos empreendedores citados no decorrer do trabalho que convergem para pessoas inovadoras, pois buscam uma ruptura dos produtos e serviços oferecidos até os dias atuais, procuram deixar um legado para sociedade e contribuir de alguma forma para a mesma. São indivíduos com disposição e motivação interna para assumirem riscos, de modo que não estão preocupados em deixarem suas respectivas zonas de conforto para enfrentarem o julgamento de seus públicos alvos e clientes potenciais, e também, um emprego que lhes darão a certeza de que todo mês terão suas rendas garantidas, para se aventurarem e empreender suas ideias visto que, de acordo com o resultado do Teste 3, são “Motivados para a Realização”. Além do que boa parte dos entrevistados possuem a criatividade como competência e ferramenta para impulsionar seus negócios.

Apesar de possuírem características marcantes do perfil empreendedor, se faz necessário adotar múltiplas maneiras de atuação, ou seja, tomar para si postura de líder, gerente e de empreendedor, pois de acordo com o Teste 2 é notório a importância que dão nas áreas,

elencadas no teste, de Marketing, Operação/Produção (dependendo do segmento de atuação da empresa), Finanças, Administração e Relacionamento para o sucesso de suas empresas, mesmo reconhecendo não possuírem aptidões para todas as áreas. Além disso, as ferramentas, características e habilidades de: iniciativa e busca por oportunidades, perseverança, comprometimento, busca da qualidade e eficiência, coragem para assumir riscos calculados, fixação de metas objetivas, busca de informações, detalhamento de planos e controles, persuasão, independência, autonomia e autocontrole, elencadas por McClelland (1961) e citado no presente trabalho, torna-se de fundamental importância para não perder o foco nos objetivos/metast e também para ganhar vantagem perante a concorrência sem perder a rentabilidade e lucratividade necessária para manter o empreendimento vivo.

Aliadas as características individuais de cada um, apresentadas nos “Testes de Perfil Empreendedor” e aplicadas por meio do questionário, o papel das Incubadoras, especialmente o CIAEM, foco do presente trabalho, torna-se fundamental e em alguns casos vital para sobrevivência dos negócios, pois irá oferecer capital humano e toda estrutura necessário para desenvolver o empreendimento, tais como: espaço físico com endereço conhecido, custos reduzidos com rateios de despesas, acesso facilitado e subsidiado às orientações financeiras, tecnológicas e gerenciais, contatos com diferentes empresas de diferentes segmentos, entre outras facilidades que se fossem realizar de maneira individual inviabilizaria o negócio.

Todos que responderam o questionário, portanto, apresentam traços do perfil empreendedor de acordo com os resultados obtidos no Teste 1, pois em boa parte do tempo se comportam como tal, apresentam, de maneira geral, altos níveis de proatividade visto que são motivados para realização, conforme resultados obtidos no Teste 3, e postura de líderes, pois de acordo com o Teste 2, mesmo não possuindo determinadas habilidades, reconhecem serem importantes para seus negócios. Somado a isso, por estarem inseridos em um ambiente propício para o desenvolvimento de suas ideias inovadoras, como o CIAEM, pode se concluir, que estão um passo à frente para atuar no mercado de modo competitivo e consistente, em virtude de, possuírem baixo custo e capacidade de estarem à frente nas decisões estratégicas de seus empreendimentos.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar de grande parte da população brasileira desejarem se tornar o seu próprio patrão, alguns fatores podem tornar esse sonho um pouco mais difícil, seja pela falta de conhecimento de mercado ou por não conseguir administrar de forma eficiente o seu próprio negócio.

Sendo assim, as incubadoras universitárias podem se tornar uma alternativa para a criação, desenvolvimento e sobrevivência de uma empresa em seus anos iniciais. Sendo o Brasil um país emergente, de grande instabilidade econômica, ser empreendedor passou a ser considerado um elemento fundamental ao se tratar de competitividade das organizações, sendo um diferencial que pode determinar o sucesso ou fracasso de uma empresa. As incubadoras se dedicam a priorizar questões voltadas desde a abertura da empresa, analisando e dando o suporte necessário ao desenvolvimento daquele novo ideal que começa a se tornar realidade.

Por isso discute-se tanto sobre o que é ser empreendedor, o que diferencia uma empresa da outra, qual é realmente a inovação, a diferença que ela se propõe a fazer dentro de um mercado que por vezes já está saturado. Para isso, busca-se estabelecer padrões para definir o que é um perfil empreendedor, se somos capazes de manter sempre esse padrão de inovação e eficiência diante da agilidade com que se configura o mercado.

Para a realização do presente trabalho foi utilizado como método a aplicação de questionários em cinco empresas que estão ou passaram pelo processo da incubadora, para verificar através da autoavaliação o perfil empreendedor de cada uma. Existem predominantemente três empresas com características mais acentuadas em relação ao empreendedorismo, com perfil de liderança mais ativo, proativo, de tomada de decisões mais eficazes e criativos.

Percebeu-se durante o trabalho que apenas possuir um perfil que condiz com as características do empreendedor não determina o sucesso e viabilidade do negócio, sendo as incubadoras, caminho eficaz para pessoas que desejam iniciar um negócio, pois é através dela que se pode potencializar seu conhecimento de mercado, buscar melhores estratégias para a administração, criar estratégias de marketing e se consolidar de fato no mercado financeiro.

REFERÊNCIAS

Agência SEBRAE de notícias - ASN. **Incubadoras de empresas geram mais de 53 mil empregos diretos no Brasil.** Pesquisa. 2016. Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/incubadoras-de-empresas-geram-mais-de-53-mil-empregos-diretos-no-brasil,c580621f13ff5510VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=tema&codTema=4>>. Acesso em: 13 maio 2018.

ALMEIDA, Cacilda Maria de. **Avaliação da ambiência de incubação em incubadoras de Minas Gerais:** um estudo na perspectiva de gestores de empresas incubadas. 2013. 106 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Empresariais)-Universidade FUMEC, Belo Horizonte, 2013.

ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. **Ambientes de Inovação.** Disponível em: <<http://anprotec.org.br/site/sobre/incubadoras-e-parques/>>. Acesso em: 02 set. 2018.

_____. **Estudo de impacto econômico: segmento de incubadoras de empresas do Brasil.** Brasília, DF: ANPROTEC: SEBRAE, 2016. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br/Relata/18072016%20Estudo_ANPROTEC_v6.pdf>. Acesso em: 30 out. 2018.

CARVALHO, Jairo; LIMA, Marcos Antônio Martins. Empreendedorismo Educacional: Reflexões para um ensino docente diferenciado. RPCA, Rio de Janeiro, v.10, n.2, abr./jun. 2016, p.34-49

CIAEM – Centro de incubação de Atividades Empreendedoras. **O que é uma incubadora?** Disponível em: <<http://www.ciaem.ufu.br/saiba-mais/o-que-e-uma-incubadora>>. Acesso em: 14 ago. 2018.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor. 3. ed. São Paulo: Saraiva: 2008.

_____. **Administração:** teoria, processo e prática. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

COSTA, Alessandra Mello da; BARROS, Denise Franca; CARVALHO, José Luis Felício. A dimensão histórica dos discursos acerca do empreendedor e do empreendedorismo. **RAC**, Curitiba, v. 15, n. 2, mar./abr. 2011, p. 179-197.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneursgip):** prática e princípios. Tradução de Carlos J. Malferrari. São Paulo: Pioneira, 1986.

OLIVEIRA, Anna Gabriela M. et al. Educação Empreendedora: O desenvolvimento do empreendedorismo e inovação social em Instituições de Ensino Superior. **RAD**, v.18, n.1, p. 29-56, jan./fev./mar./abr. 2016.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM). **Empreendedorismo no Brasil: 2016**. GRECO, Simara Maria de Souza Silveira (Coord.). Curitiba: IBQP, 2017.

VASCONCELOS, Gláucia Maria et al. **Motivação para o empreendedorismo: Necessidade versus Oportunidade?**, v.18, n.3, p.315, mai./jun. 2014

MACÊDO, Larissa Sarmiento et al. A incubadora de empresas da Universidade Federal de Uberlândia: agente de inovação e desenvolvimento local. **Cadernos de Prospecção**, Salvador, v. 8, n. 2, p. 203-212, abr./jun. 2015.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. **Introdução à administração**. 7. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2008.

McCLELLAND, D.C. **The achieving society**. Princeton, New Jersey: Van Nostrand, 1961.

MEZA et al. O perfil do empreendedorismo nos países latino-americanos na perspectiva da capacidade de inovação. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 5., 2008. **Anais...** São Paulo: Mackenzie.

SANTOS, João Alberto Neves dos et al. Proposta de Programa de Pré-Incubação e Incubação de Empresas na Unidade Operacional de Rio das Ostras da Rede de Incubadoras da UFF. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 9., 2012, Resende-RJ. **Anais...** Resende-RJ: AEDB, 2012.

ROMAO, L. M; BORBA, M. L.; COLLERE, V. O. Desenvolvendo Empreendedorismo e Criando Startups no curso de Sistemas da Informação, **Revista Brasileira de Sistema da Informação**, Rio de Janeiro, v.9, n.3, p.56-68, 2016.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. 1. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. SEBRAE: 2016.

ANEXO 1

TESTE DE PERFIL EMPREENDEDOR

Teste 1 – Auto avaliação de seu perfil empreendedor (ambiente, atitudes e know-how)

Em uma escala de 1 a 5, marque com um “ X ” apenas a opção que melhor represente seu perfil nas características enumeradas abaixo.

Excelente (5) se considera que seu perfil condiz em excelência; Bom (4) se seu perfil corresponde de maneira satisfatória; Regular (3) se seu perfil responde a tais características de forma neutra, nem boa nem ruim; Fraco (2) caso há pouca similaridade entre seu perfil e a característica em questão; Insuficiente (1) se não possui determinada característica em nenhuma situação.

Características	Excelente	Bom	Regular	Fraco	Insuficiente
	5	4	3	2	1
Comprometimento e determinação					
1. Proatividade na tomada de decisão.					
2. Tenacidade, obstinação.					
3. Disciplina, dedicação.					
4. Persistência em resolver problemas.					
5. Disposição ao sacrifício para atingir metas.					
6. Imersão total nas atividades que desenvolve.					
7. Procura ter conhecimento profundo das necessidades dos clientes.					
8. É dirigido pelo mercado (<i>market driven</i>).					
9. Obsessão em criar valor e satisfazer aos clientes.					
Tolerância ao risco, ambigüidade e incertezas					
10. Toma riscos calculados (analisa tudo antes de agir).					
11. Procura minimizar os riscos.					
12. Tolerância às incertezas e falta de estrutura.					
13. Tolerância ao estresse e conflitos.					
14. Hável em resolver problemas e integrar soluções					
Criatividade, autoconfiança e habilidade de adaptação					
15. Não-convencional, cabeça aberta, pensador.					
16. Não se conforma com o status quo.					
17. Hável em se adaptar a novas situações.					
18. Não tem medo de falhar.					
19. Hável em definir conceitos e detalhar idéias.					
20. Orientação a metas e resultados.					
21. Dirigido pela necessidade de crescer e					

30. Sistema de Informação gerencial.												
Relacionamento interpessoal/equipes												
31. Liderança, visão, influência.												
32. Ajuda e coaching												
33. Feedback												
34. Gerenciamento de conflitos												
	Excelente	Bom	Regular	Fraco	Insuficient e	Excelente	Bom	Regular	Fraco	Insuficient e		
	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1		
Relacionamento interpessoal/equipes												
35. Gerenciamento de pessoas												
36. Trabalho em equipe												
37. Construção de equipes de trabalho												
38. Contratos												
39. Impostos												
40. Seguros												
41. Patentes e propriedade intelectual												
Citar outras habilidades específicas												
42.												
43.												
44.												
45.												

Teste 3 – Auto avaliação das habilidades empreendedoras

Marque a alternativa que melhor identifica sua opinião para as situações enumeradas abaixo:

1. Eu acredito que as pessoas que conheço e que são bem-sucedidas nos negócios:

- Têm bons contatos
- São mais habilidosas/espertas que eu
- São parecidas comigo, mas talvez trabalhem mais arduamente

2. Eu gosto:

- De ser fiel aos meus amigos e colegas
- De ser muito sistemático em meu trabalho
- De fazer o meu melhor em qualquer trabalho que eu assumo

3. Se eu chego em casa para descansar e ter uma noite relaxante e descubro que a pia da cozinha está com vazamento:

- Eu estudo o guia de “faça você mesmo” tentar consertar o problema sozinho
- Eu convengo um amigo a arrumar a pia para mim
- Eu ligo para um encanador

4. Em relação aos valores individuais, eu sinto que:

- a. A maioria das pessoas recebe o respeito que merece
- b. O valor individual das pessoas passa despercebido independentemente de quanto as pessoas trabalhem
- c. Os outros são quem determinam de forma significativa o valor de uma pessoa

5. Meu objetivo na vida é:

- a. Fazer uma grande quantidade de realizações bem-sucedidas
- b. Servir ao meu país
- c. Atingir um alto status na sociedade

6. Se eu tivesse uma noite livre, eu iria:

- a. Assistir a um programa de TV
- b. Visitar um amigo
- c. Praticar um hobby

7. Se um funcionário que é meu amigo não estivesse fazendo seu trabalho corretamente:

- a. Eu o convidaria para um drinque, falaria genericamente que as coisas não estavam indo bem e esperaria que ele captasse a mensagem.
- b. Eu o deixaria sozinho e teria esperança de que ele se acertasse.
- c. Eu daria a ele um forte aviso e o demitiria se ele não se acertasse.

8. Eu acho:

- a. Que é difícil saber se uma pessoa gosta ou não de você
- b. Que o número de amigos que tenho depende de quão legal eu sou
- c. Desenvolver relacionamentos duradouros é geralmente perda de tempo

9. Em meus sonhos diários, eu pareço geralmente como:

- a. Um milionário em um iate
- b. Um detetive que resolve um caso difícil
- c. Um político discursando para comemorar uma vitória

10. Eu prefiro jogar:

- a. Banco Imobiliário
- b. Roleta-russa
- c. Bingo

11. Eu frequentemente desejo ser:

- a. Um trabalhador solitário que ajuda aos pobres
- b. Bem-sucedido fazendo algo significativo
- c. Um verdadeiro devoto de Deus

12. Eu acho que, por prazer e felicidade, as pessoas devem:

- a. Fazer caridades
- b. Conseguir as básicas amenidades da vida

- c. Enfatizar as realizações das pessoas

13. Eu frequentemente desejo:

- a. Ser um realizador social popular
- b. Ser um grande líder político
- c. Fazer algo de grande significância

14. As coisas ruins que acontecem a nós são:

- a. O resultado de falta de habilidade, ignorância, preguiça ou todas as três
- b. Balanceadas por coisas boas
- c. Inevitáveis, e devem ser aceitas como são

15. Para fazer exercícios físicos, eu prefiro:

- a. Entrar em um clube/academia
- b. Participar de um time/equipe da vizinhança
- c. Fazer caminhada no meu ritmo

16. Quando convidado para trabalhar com outros em um grupo, eu aceitaria com muito prazer:

- a. Outras pessoas que venham com boas ideias
- b. Cooperar com outros
- c. Tentar encontrar outras pessoas para fazer o que eu quero

17. Se meu chefe me pedisse para assumir um projeto decadente, eu:

- a. Assumiria
- b. Não assumiria se já estivesse cheio de trabalho
- c. Daria a ele uma resposta em poucos dias após levantar mais informações.

18. Para ser bem-sucedido, eu preciso:

- a. Dar um jeito de estar no lugar certo, na hora certa
- b. Estar atento para influenciar os outros a fazerem as coisas como eu desejo
- c. Trabalhar arduamente, porque não tem como lidar ou esperar pela sorte

19. Em qualquer trabalho que assumo:

- a. Eu gosto de fazer planos avançados
- b. Eu gosto de fazer o meu melhor
- c. Eu gosto de assumir total responsabilidade

20. Eu sou mais feliz quando:

- a. Estou fazendo os outros felizes
- b. Sou bem-sucedido em meu trabalho
- c. Sou o centro das atenções dos outros

21. Na escola eu preferia escolher cursos com ênfase em:

- a. Trabalhos práticos
- b. Em artigos, pesquisas, leitura
- c. Provas, exames, testes

22. Ao comprar um refrigerador, eu:

- a. Escolheria uma marca conhecida e tradicional
- b. Perguntaria aos meus amigos o que eles compraram
- c. Compraria as vantagens de diferentes marcas

23. Eu acho que:

- a. O mundo é tocado por poucas pessoas com poder e não há muito que os pequenos possam fazer
- b. O cidadão mediano pode ter uma influência nas decisões do governo ou dos que detêm o poder
- c. As decisões do governo e dos que detêm o poder são baseadas apenas no que é correto para a maioria.

24. Eu preferiria:

- a. Comprar um bilhete de loteria
- b. Apostar em um jogo de futebol
- c. Jogar uma partida de truco

25. Quando me encontro envolvido em situações complicadas:

- a. Procuo ajuda de outros que estão mais bem preparados para lidar com a situação.
- b. Me retiro da situação
- c. Cuidadosamente avalio a situação e busco respostas razoáveis

26. Meu relacionamento com os outros é reforçado quando:

- a. As outras pessoas têm os mesmos objetivos que eu tenho
- b. Eu posso influenciar os outros para alcançar meus objetivos
- c. As outras pessoas têm objetivos que não entram em conflito com os meus

27. Se estou em viagem de negócios com horário marcado para uma reunião e meu vôo atrasa, pousando em uma cidade vizinha:

- a. Eu alugo um carro e tento chegar ao destino final
- b.guardo pelo próximo voo
- c. Reagindo a reunião

28. Em relação à minha vida:

- a. Eu, às vezes, não tenho controle suficiente sobre o rumo que está tomando
- b. Meus pais sempre terão controle sobre minhas principais decisões
- c. O que acontece comigo é devido a mim mesmo

29. No passado, eu estabeleci metas que requeriam:

- a. Um tempo exorbitante e um esforço tremendo para serem atingíveis
- b. Um alto nível de performance, mas metas atingíveis
- c. Um esforço mínimo para ser atingidas

30. Eu prefiro colegas de trabalho que:

- a. São capazes de se adaptar ou mudar
- b. Lutam por aquilo que acreditam ser correto
- c. São inexpressivos e altamente susceptíveis a sugestões

31. Ao fazer exames/testes no colégio, eu descobri:

- a. Que se os estudantes estão bem preparados, dificilmente um teste é injusto
- b. Estudar é geralmente inútil, porque as questões dos exames geralmente não são relacionadas ao conteúdo do curso
- c. Os exames são injustos para todos os estudantes

32. Eu topo jogar cartas quando:

- a. Jogo com bons amigos
- b. Jogo com pessoas que me desafiam
- c. Jogo por altas apostas

33. Supondo que eu tivesse um pequeno negócio de limpeza, quando um amigo e competidor meu morre subitamente:

- a) Eu garanto à sua esposa que nunca tentarei pegar seus clientes
- b) Eu oferecerei o suporte necessário até que a empresa de meu ex-competidor se recupere
- c) Vou até o escritório do meu ex-competidor e faço uma proposta para compra a empresa dele

34. Quando trabalhando em grupo:

- a. Eu tento influenciar pessoalmente os resultados
- b. Eu me sinto inibido pelos outros e faço os outros atingirem os resultados
- c. Eu trabalho arduamente para ajudar os líderes do grupo

35. Como membro do comitê de um novo projeto, se me deparo com uma grande falha, minha reação é:

- a. Encontrar e responsabilizar outros membros devido à sua participação no projeto
- b. Assumir minha parte no problema e dar continuidade ao projeto
- c. Tentar justificar as falhas com pensamentos positivos

QUESTÕES GERAIS

1. Quando a empresa entrou na incubadora CIAEM? 2010
2. A empresa entrou no CIAEM como:
 - a) Pré-incubada
 - b) Incubada
3. A empresa, hoje (julho/2018) é:
 - a) Residente
 - b) Graduada
4. Qual setor de atuação da empresa? Indústria
5. O que buscava na incubadora CIAM? Caso marque a opção outro, por favor escrever “Qual/Quais” as ferramentas que buscava no CIAM.
 - a) Suporte técnico
 - b) Profissionais capacitados
 - c) Recursos financeiros
 - d) Análise de mercado
 - e) Infraestrutura
 - f) Outros:

6. Ao entrar na incubadora, a empresa possuía uma equipe multidisciplinar?
 - a) Sim
 - b) Não
7. Ao entrar na incubadora, a equipe possuía conhecimento em gestão?
 - a) Sim
 - b) Não
8. Como montou a equipe?
 - a) Eram do mesmo curso de graduação, ou seja, eram colegas;
 - b) Buscou pessoas da família;
 - c) Buscou colegas de trabalho
 - d) Buscou pessoas no mercado
 - e) Outro

9. O que buscou de conhecimento e características pessoais nos integrantes da equipe?
Caso marque a opção outro, por favor escrever “Qual/Quais” as características que
você ao montar sua equipe.

- a) () Conhecimentos técnicos específicos do negócio
 - b) () Perfil de liderança
 - c) () Perfil inovador
 - d) () Pró-atividade
 - e) () Complementariedade nas capacitações
 - f) () Outros:
-

10. Dos integrantes da equipe, quanto eram alunos, professores e/ou profissionais do
mercado?

- a) Professores (de qual curso?):
- b) Alunos (de qual curso?)
- c) Profissionais de mercado (qual área?):

11. A equipe possuía algum mestre ou doutor?

- a) () Não
- b) () Sim. Quantos?