**APÊNDICE A - QUESTIONARIO APLICADO**

O objetivo geral da pesquisa de campo é averiguar o perfil dos gestores, de empreendimentos da incubadora, tendo por objetivo de compreensão científica e de interação na realidade organizacional do funcionamento das empresas incubadas. A pesquisa não identificará as empresas, somente o nome da incubadora.

**PARTE I**

PERFIL DO GESTOR:

Gênero: ( ) F ( ) M

Faixa etária: ( ) Até 20 anos ( ) 21 a 30 anos ( ) 31 a 40 anos

( ) Mais de 40 anos

Escolaridade: ( ) Ensino médio ( ) Superior incompleto ( ) Superior

( ) Especialização ( ) Mestrado ( ) Doutorado

**PARTE II**

A interação “Estrutura comportamental” como hipótese central da pesquisa, com base nas 10 características do empreendedor, utilizadas pelo Sebrae e UNO. Marque uma alternativa em cada item, levando em consideração a alternativa que mais assemelha ao seu perfil.

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

1. Busca de oportunidade:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Age com proatividade, antecipando-se ás situações |
|  | Busca a possibilidade de expandir seus negócios |
|  | Aproveita oportunidades incomuns para progredir |

2. Persistência:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Esforça-se além da média para atingir seus objetivos |
|  | Reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos |
|  | Não desiste diante de obstáculos |

3. Corre riscos calculados:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso |
|  | Busca reduzir as chances de erro |
|  | Procura e avalia alternativas para tomar decisões |

4. Exige qualidade e eficiência:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Melhora continuamente seu negócio ou seus produtos |
|  | Satisfaz e excede as expectativas dos clientes |
|  | Cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade |

5. Comprometimento:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso |
|  | Atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados |
|  | Coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo |

CONJUNTO DE PLANEJAMENTO

6. Busca de informações:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Busca a orientação de especialistas para decidir |
|  | Investiga sempre como oferecer novos produtos e serviços |
|  | Envolve-se pessoalmente na avaliação do seu mercado |

7. Estabelecimento de metas:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado |
|  | Tem clara visão de longo prazo |
|  | Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo |

8. Planejamento e monitoramento sistemático:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de tomada de decisão |
|  | Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas |
|  | Adequa rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado |

CONJUNTO DE PODER

9. Persuasão e rede de contatos:

|  |  |
| --- | --- |
|  | Cria estratégias para conseguir apoio para seus projetos |
|  | Obtém apoio de pessoas chave para seus objetivos |
|  | Desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais |

10. Independência e autoconfiança;

|  |  |
| --- | --- |
|  | Confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros |
|  | É otimista e determinado, mesmo diante da oposição |
|  | Transmite confiança na sua própria capacidade |

**PARTE III**

Indique 6 competências, POR ORDEM DE IMPORTÂNCIA, mais relevantes do perfil do empreendedor (sendo 1 a mais importante e 6 a menos importante):

|  |  |
| --- | --- |
|  | ser visionário |
|  | ser indivíduo que faz a diferença |
|  | saber explorar ao máximo as oportunidades |
|  | ser otimista e apaixonado pelo que faz |
|  | ser dedicado |
|  | ser independente e construir seu próprio destino |
|  | ser líder e formador de equipe |
|  | ser bem relacionados (networking) |
|  | ser organizado |
|  | planejar muito |
|  | possuir conhecimento |
|  | assumir riscos calculados |
|  | criar valor para a sociedade |