



PÓS-GRADUAÇÃO EM GESTÃO EMPREENDEDORA EM PROJETOS

TAIZO GOES GENTIL

**PMBOK E OS EMPREENDEDORES DAS *STARTUPS* DO DISTRITO
FEDERAL E O PERFIL DE QUEM O UTILIZA**

BRASÍLIA

2016

TAIZO GOES GENTIL

**PMBOK E OS EMPREENDEDORES DAS *STARTUPS* DO DISTRITO FEDERAL E
O PERFIL DE QUEM O UTILIZA**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado como um dos requisitos para a conclusão do curso de Pós-Graduação em Gestão Empreendedora em Projetos do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Orientadora: Professora MSc. Erika Lisboa

BRASÍLIA

2016

TAIZO GOES GENTIL

**PMBOK E OS EMPREENDEDORES DAS *STARTUPS* DO DISTRITO FEDERAL E
O PERFIL DE QUEM O UTILIZA**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)
apresentado como um dos requisitos para
a conclusão do curso de Pós-Graduação
em Gestão Empreendedora em Projetos
do UniCEUB – Centro Universitário de
Brasília.

Orientadora: Professora MSc. Erika Lisboa

Brasília, 14 de dezembro de 2016.

Banca Examinadora

Professora Erika Lisboa
Orientadora

Professor Mauro Castro
Examinador

Professor Gilson Ciarallo:
Examinador:

PMBOK E OS EMPREENDEDORES DAS *STARTUPS* DO DISTRITO FEDERAL E O PERFIL DE QUEM O UTILIZA

Taizo Goes Gentil
Erika Lisboa

RESUMO

Este artigo tem como proposta compreender qual é a relação do PMBOK com os empreendedores de *startups* do DF e o perfil de quem o utiliza. O PMBOK é uma ferramenta de gestão de projetos conceituada mundialmente. Por esse motivo tem-se como objetivo geral investigar quem conhece e utiliza o PMBOK e o seu perfil. E como objetivos específicos: identificar se os empreendedores das *startups* conhecem o PMBOK; identificar se os empreendedores de *startup* utilizam o PMBOK; e, por último, descrever o perfil dos empreendedores de *startup* que conhecem e utilizam o PMBOK. Trata-se de uma pesquisa descritiva e quantitativa que utilizou como método um questionário com perguntas fechadas. Os principais resultados mostram que mais da metade conhece o PMBOK, mas pouquíssimos viram a sua aplicação, sendo que esses possuem os perfis predominantes de nato e herdeiro. O artigo contribuiu com o conhecimento de um campo ainda carente de investigação as relações entre empreendedorismo, *startup* e gerenciamento de projeto PMBOK.

Palavras-chave: PMBOK. Empreendedor. *Startups*.

ABSTRACT

This article has as proposal a relation of the PMBOK with the entrepreneurs of startups of the DF and the profile of who uses. The PMBOK is a world-class business management tool. For this reason, it aims to investigate who knows and uses the PMBOK and its profile. And as specific objectives: identify if the entrepreneurs of the startups know the PMBOK; Identify the startup entrepreneurs using the PMBOK; And, lastly, describe the profile of the startup entrepreneurs who knows and uses the PMBOK. It is a descriptive and quantitative research that uses as a method a questionnaire with closed questions. The main results show that more than half know the PMBOK, but very few have seen its application, and these have the predominant profiles of born and heir. The article contributes with the knowledge of a field still lacking in research as relations between entrepreneurship, startup and PMBOK project management.

Key words: PMBOK. Entrepreneur. Startups

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	1
2	REFERENCIAL TEÓRICO	3
2.1	EMPREENDEDORISMO	3
2.2	EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	3
2.3	STARTUP	6
2.4	PMI (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE) – PMBOK 5ª Ed.	9
3	METODOLOGIA	12
4	APRESENTAÇÃO E DISCURSÃO DOS RESULTADOS	13
5	CONCLUSÃO	21
	REFERÊNCIAS	23
	APÊNDICE	25

1 INTRODUÇÃO

A taxa de empreendedorismo no Brasil é a maior nos últimos 14 anos, segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2015), pois de 4 em cada 10 brasileiros estão envolvidos na criação de uma empresa.

Analisando os dados constata-se que aumentou significativamente o empreendedorismo por necessidade (GEM, 2015). Isso aponta que mais pessoas decidem abrir um empreendimento porque têm dificuldades de conseguir renda, sua consequência prática, são que essas empresas possuem menos capacidade inovadora e são mais despreparadas.

Segundo Ries (2012), que estudou diversos setores produtivos em especial o industrial que é a origem da maioria das teorias modernas de Administração, concentrou seus esforços na manufatura enxuta, processo que nasceu e se desenvolveu no Japão com o Sistema de Produção Toyota que atende por seu nome original em japonês de “Genchi Gembutsu”.

Este princípio de manufatura enxuta é uma das raízes da Startup Enxuta ou “Lean Startup”, que se materializa pela aplicação do pensamento enxuto ao processo de constante inovação das *startups* (RIES, 2012).

O assunto em questão tem ganhado grande destaque no mercado de trabalho brasileiro. O Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação lançou em abril de 2016 o Programa Start-up Brasil 2.0, que pretende disponibilizar investimentos totais de R\$ 40 milhões sendo que R\$ 20 milhões para aceleração de cem empresas nascentes de base tecnológica, R\$ 10 milhões em apoio a *startups* de hardware e R\$ 10 milhões de incentivo ao nascimento de ideias inovadoras (MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E COMUNICAÇÕES, 2016).

Para Ries (2012), *startup* é uma instituição essencialmente baseada na capacidade do ser humano de criar produtos e serviços inovadores sob condições de extrema incerteza. Neste contexto, uma *startup* requer um novo tipo de gestão, pois empreender é administrar.

Concomitantemente ao contexto da *startup* há diversos métodos de gestão de projetos, um dos principais é o desenvolvido pelo PMI (Project Management Institute), que por meio do PMBOK 5ª, define projeto com sendo um esforço temporário empreendido para criar um produto, serviço ou resultado exclusivo (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

Para tanto, o PMBOK 5ª gerencia os projetos através da aplicação de seus processos divididos em cinco grandes grupos, inicialização, planejamento, execução, monitoramento e encerramento, no qual são distribuídos seus 47 processos.

A partir do exposto é possível questionar, PMBOK e os empreendedores das *startups* do distrito federal e o perfil de quem o utiliza? Dessa forma, esse artigo tem objetivo geral de investigar quem conhece e utiliza o PMBOK e o seu perfil. Com isso, pretende-se como objetivos específicos identificar se os empreendedores das *startups* conhecem o PMBOK; identificar se há empreendedores de *startups* que utilizam o PMBOK; descrever o perfil dos empreendedores de *startup* que conhecem e utilizam o PMBOK.

Como referencial teórico foi abordado o conceito de empreendedor e de empreendedorismo, as características empreendedoras, o empreendedorismo no Brasil e o perfil dos empreendedores brasileiros. Foi abordado também o novo modelo de empresa definida como *startup*, seu conceito e características e as diferenças com uma empresa tradicional e as três etapas de uma *startup*.

Para finalizar, foi apresentado o *Project Management Institute* – PMI e a evolução dos estudos de gerenciamento de projeto que desembocou no PMBOK 5ª edição, além de explicar suas 10 áreas de conhecimentos, distribuídos nos 47 processos divididos em 05 grandes grupos e suas vantagens.

A pesquisa pode ser classificada como descritiva e quantitativa. Para a coleta de dados, aplicou-se questionários de perguntas fechadas para os empreendedores de *startup* do DF. Para a análise de dados foi utilizada estatística simples e gráficos.

O presente artigo científico justifica-se no âmbito acadêmico pelo fato de ser um tema recente com pouca literatura acerca das relações entre empreendedorismo, *startup* e gerenciamento de projeto PMBOK. A relevância aplicada socialmente é que ter o próprio negócio continua figurando entre os principais sonhos dos brasileiros, sendo que a proporção observada em 2015 (34%) foi superior a de 2014 (31%) (GEM, 2015), e portanto o presente estudo propiciará aos empreendedores que identifiquem mais uma ferramenta que poderá auxiliá-los na concretização do seu sonho de empreender de forma a minimizar seus riscos neste cenário de extrema incerteza.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO

O termo empreendedor tem sua origem na palavra francesa *entrepreneur* e foi usado pela primeira vez a muito tempo, em 1725, por um economista, Richard Cantillon, que dizia ser *entrepreneur* um indivíduo que assume riscos (DANTAS, 2016). No século seguinte, em 1814, o economista francês Jean-Baptiste Say (1767-1832) usou a palavra para identificar o indivíduo que transfere dinheiro de um setor de baixa para um setor de alta produtividade, além de que enfatizou a importância do empreendedor para o bom funcionamento do sistema econômico (DANTAS, 2016). Em 1871, Carl Menger, economista austríaco, definiu o empreendedor como aquele que antecipa necessidades futura. Em 1949, outro economista austríaco, Ludwig von Mises, afirmou que, o empreendedor é o tomador de decisões (DANTAS, 2016).

Em 2015-2016 existem vários conceitos para empreendedor:

- Para o SEBRAE (2016), empreendedor é aquele que toma a iniciativa de algo novo, que identifica o que ninguém ainda viu, enfim, aquele que realiza, inaugura, chega primeiro, aquele que deixa de imaginar de desejar e concretiza com ações.
- A ENDEAVOR (2016) entende que empreendedor é o indivíduo que tem disposição para identificar problemas e vê oportunidades e investe com recursos e competências na criação de um negócio próprio, um projeto ou movimento que seja capaz de alavancar mudanças e gerar um impacto positivo.
- O GEM (2015) em seu relatório executivo, adota o conceito de que o empreendedorismo é baseado em qualquer tentativa de criação de um novo negócio, é uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento já existente.

2.2 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Segundo GEM (2015), em geral, os brasileiros são favoráveis à atividade empreendedora e têm uma visão positiva a respeito das pessoas envolvidas com

negócios próprios. Isso pode ser constatado pelo fato de que, em 2015, entre 70% e 80% dos brasileiros concordavam que abrir um negócio é uma opção desejável de carreira, valorizam o sucesso dos empreendedores e acompanham na mídia histórias sobre empreendedores bem sucedidos. Pondera também que, por outro lado, os dados indicam que os brasileiros tornaram-se mais receosos com relação a se envolver na abertura de um novo negócio, pois observa-se uma redução na proporção daqueles que enxergam oportunidades no ambiente em que atuam (56% em 2014 e 42% em 2015), assim como entre os que afirmam não ter medo de fracassar (61% em 2014 e 50% em 2015), e completa apontando que os empreendedores são classificados como iniciais (nascentes e novos) e estabelecidos:

- Conceituam-se, respectivamente, empreendedores nascentes e novos:
 - Os empreendedores nascentes estão envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, mas que ainda não pagou salários, pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três meses (GEM, 2015);
 - Já os empreendedores novos administram e são proprietários de um novo negócio que pagou salários, gerou pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de três e menos de 42 meses (GEM, 2015).
- Os empreendedores estabelecidos administram e são proprietários de um negócio tido como consolidado, que pagou salários, gerou pró-labores ou qualquer outra forma de remuneração aos proprietários por mais de 42 meses (3,5 anos) (GEM, 2015).

Diante do cenário nacional, a prosperidade nos negócios independe da crise econômica, pois para ele o empresário brasileiro possui o famoso “jogo de cintura”, que muitas vezes é fundamental para a transposição das dificuldades e continuar adiante com o negócio (GUGLIELMI, 2016). Só que não basta ser flexível, pois pode acabar perdendo o foco. Só para se ter uma ideia, o empresário brasileiro joga fora, todos os dias, em média, 33% de seu tempo em coisas irrelevantes. É uma improdutividade muito alta (EMPREENDEDOR, 2016).

Guglielmi (2016) complementa que o empreendedor tem que ter um mínimo de planejamento, mas infelizmente o brasileiro não tem o hábito de planejar,

devido à justificativa de ter muito “jogo de cintura”, que ajuda, mas não resolve. Portanto, planejar vendas, finanças, marketing, operações e equipe são importantes para construir uma base sólida, caso não seja assim, qualquer “vendaval derruba a casa” (EMPREENDEDOR, 2016).

Para melhor entender o empreendedorismo no Brasil, em 2014, foi realizada pela Troiano e a Endeavor Brasil (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014) uma pesquisa para traçar o perfil dos empreendedores brasileiros, na qual identificaram 6 perfis: nato; meu jeito; situacional; herdeiro; idealista; busca do milhão. Ressaltam que as pessoas não possuem um perfil puro, pelo contrário, apresentam uma mistura de perfis, mesmo que na maioria das vezes apresentem um perfil dominante. Constataram que esses perfis podem ser divididos em 3 eixos opostos:

- Cultural: Meu Jeito X Herdeiro:
 - Meu Jeito: Faz as coisas do jeito que acredita que tem que ser, tem dificuldade de trabalhar em algo que não acredita. Fiel as suas crenças, ambições e valores (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014).
 - Herdeiro: Cresceu muito próximo a um modelo empreendedor e foi incentivado a seguir esse caminho. Possui um *know-how* de como ser empreendedor, além de experiências positivas e negativas com o empreendedorismo (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014).
- Intuição: Situacionista X Nato:
 - Situacionista: Enquanto os outros perfis tendem a buscar o empreendedorismo, este de alguma maneira, é levado a empreender por questões mais circunstanciais, ou por grande insatisfação com o mercado atual ou pela vontade de tentar algo novo. De todos os perfis este é o que abriga mais pessoas que não tem o perfil empreendedor (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014).
 - Nato: Para onde olha consegue enxergar soluções e oportunidades ocultas de forma natural, busca realizar seus sonhos, é o empreendedor em sua forma mais pura (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014).

- Objetivo: Busca do Milhão X Idealista:
 - Busca do Milhão: Seu maior foco é o lucro. Busca no empreendedorismo como forma de alcançar fortuna (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014).
 - Idealista: Visam ao lucro, mas não a qualquer custo. Buscam contribuir para transformação social ou ajudar a melhorar a vida de um grupo de pessoas (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014).

2.3 STARTUP

Para o SEBRAE (2016), *startup* é um grupo de pessoas iniciando uma empresa, trabalhando com uma ideia diferente, escalável e em condições de extrema incerteza. Já para a Escola de Startup (2016), *startups* são experimentos em evolução constante e tendo a capacidade de inovar e fazer coisas que ainda não foram feitas por outros, com recursos restritos e num curto espaço de tempo.

As *startups* precisam ser flexíveis para girarem no próprio eixo e se recriarem como num passe de mágica. Portanto, diferentemente do que muitos imaginam, *startup* não é uma empresa ou o embrião de uma corporação. *Startups* podem até gerar receita, ter CNPJ, funcionários, mas ainda estão longe de ser uma empresa convencional (ESCOLA DE STARTUP, 2016).

De acordo com Ries (2012), diferentemente de uma empresa tradicional, uma *startup* baseia-se no feedback constante na construção do seu plano de negócios. O autor caracteriza uma *startup* como uma catalisadora que transforma ideias em produtos concretos, na medida em que os clientes interagem com os produtos, geram feedback e dados estatísticos. Com esses dados, se constrói o produto que vai medir a validação deste por meio dos dados, ocorre a aprendizagem e este ciclo se repete.

No Brasil há um incentivo governamental, por meio do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações – MCTI, que sabendo das características das *startups* de extrema incerteza e de que não são empresas tradicionais, em 2016 lançou o Start-Up Brasil 2.0 em apoio a projetos de software e hardware, que é um programa do governo federal com gestão operacional da Softex, em busca de agregar um conjunto de atores e instituições em favor do empreendedorismo de base tecnológica. As chamadas nacionais e internacionais

ocorreram pelo CNPq e pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), respectivamente (MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E COMUNICAÇÕES, 2016).

Desde 2012, a iniciativa apoiou 183 empresas, distribuídas em quatro turmas, oriundas de 17 estados e 13 países. A ação integra o Programa Estratégico de Software e Serviços de Tecnologia da Informação (MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E COMUNICAÇÕES, 2016).

Além de investimentos governamentais as *startups* também são financiadas pelo setor privado e para que isso ocorra é necessário conhecer em detalhe as fases de desenvolvimento de uma *startup*. Assim permite entender o tipo de investimento/intervenção que será necessária em cada momento (STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016).

Para a Startup Commons Global (2016) existem três etapas para uma *Startup*: a formação, a validação e o crescimento. Sendo que cada uma delas possui duas fases. A formação se subdivide em ideação (Fase - 2) e concepção (Fase - 1). A validação em compromisso (Fase 0) e validação (Fase 1). O crescimento em escalada (Fase 2) e estabilidade (Fase 3), conforme Figura 01 – Etapas de evolução das *startups*.



Figura 01 – ETAPAS DE EVOLUÇÃO DAS *STARTUPS*

Fonte: STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016

Fase -2 Ideação: Ambição empreendedora e/ou potencial escalável de uma ideia de produto ou serviço para um mercado alvo suficientemente grande. É importante perceber o porquê e como a ideia de negócio inicial cria valor. Existe uma pessoa ou uma equipa vaga. Não existe ainda garantia de compromisso ou o correto balanceamento de competências essenciais na estrutura da equipe (STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016).

Fase -1 Concepção: É definida a missão e a visão e delineada a estratégia inicial e as principais metas para os 3 anos seguintes (quantificar as metas para o período de 3, 6, 12, 24 e 36 meses). Identificar dois ou três sócios com competências complementares e um plano de participação equilibrado. Eventualmente estender a participação na empresa a novos membros que apórtiem competências adicionais (STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016).

Fase 0 Compromisso: A equipe deve estar equilibrada, empenhada e com atitude e visão perfeitamente alinhada. Devem ser capazes de desenvolver o produto ou serviço (Minimum Viable Product¹) sem dependência de recursos externos não confirmados, ou já têm o produto ou serviço inicial pronto. O acordo de acionistas deve estar assinado entre os sócios, incluindo as metas, tempo de realização e uso do dinheiro, para um mínimo de 3 anos (STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016).

Fase 1 Validação: Através de um processo iterativo, procura-se uma solução que permita demonstrar e validar o crescimento inicial da empresa e/ou receitas. Os indicadores chave de desempenho estão identificados. É possível começar a atrair recursos de investimento adicional com base em capital, parte do rendimento ou receitas futuras (STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016).

Fase 2 Crescimento: O foco é colocado no crescimento da empresa, mostrando com base nos indicadores, a evolução da receita de clientes e/ou a tração adquirida num mercado grande ou em rápido crescimento. A empresa pode e quer crescer rápido. Vai atrair um financiamento significativo ou seria capaz de fazê-lo se quisesse. Contrata com o intuito de melhorar em qualidade e processos de execução (STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016).

Fase 3 Estabelecimento/Maturidade: A empresa já alcançou um grande crescimento e é esperado que vá continuar a crescer. Atrai facilmente os recursos financeiros. Dependendo da visão, missão e compromissos, vai continuar a crescer e muitas vezes tenta culturalmente continuar "como uma *startup*". Os fundadores e /ou investidores fazem a sua saída(s) da empresa ou continuam (STARTUP COMMOS GLOBAL, 2016).

¹ Minimum Viable Product - MVP é um conjunto de testes primários feitos para validar a viabilidade do negócio. São diversas experimentações práticas que serão desenvolvidas levando o produto a um seletivo grupo de cliente, mas não é o produto final! É um produto com o mínimo de recursos possíveis, desde que estes, em sua totalidade, mantenham sua função de solução ao problema para o qual foi criado, não vale ser apenas funcionalidades soltas: juntas, elas devem configurar um produto, ainda que em forma de protótipo. O empreendedor vai oferecer o mínimo de funcionalidades para conhecer na prática a reação do mercado, a compreensão do cliente sobre seu produto e se ele, de fato, soluciona o problema do consumidor (ENDEAVOR BRASIL, 2016).

2.4 PMI (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE) – PMBOK 5ª Ed.

O Project Management Institute – PMI, é uma organização sem fins lucrativos que objetiva normatizar e desenvolver a gerência de projetos em todo mundo. Sediado na Pennsylvania-USA, possui mais de 240.000 membros distribuídos em 160 países. Suas publicações, padrões de gerenciamento e certificações representam o estado da arte sobre gerenciamento de projetos, com reconhecimento mundial (PMI, 2016).

Em agosto de 1987, o PMI publicou um documento denominado The Project Management Body of Knowledge. Esse documento foi revisado e reeditado em 1996 com o nome de A guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK), tendo sido atualizado em 2000, 2004, 2008 e 2012 (PMI, 2016).

Em 2016, o PMI liberou o rascunho do Guia PMBOK 6ª para comentários, no qual esta atualização de rotina é simplesmente parte do processo de manter o guia atual e relevante. A publicação final está prevista para o 3º trimestre de 2017, sendo que a versão em português e outras 10 línguas somente em 2018 (SOTILLE, 2016).

Com o passar do tempo, o PMI se tornou, e continua sendo, a principal associação profissional em Gerenciamento de Projetos. São pessoas praticando e estudando o Gerenciamento de Projeto nas mais diversas áreas, como aeroespacial, automobilística, administração, construção, engenharia, serviços financeiros, tecnologia da informação, farmacêutica e telecomunicações. Todo conhecimento reunido é comprovado e não se restringe somente a práticas tradicionais, mas também as inovadoras e avançadas. O PMBOK está em constante evolução e em decorrência disso possui diversos materiais que foram publicados e alguns que não foram publicados, além de várias edições revistas e mais atualizadas (PMI, 2016).

O estudo do gerenciamento de projetos foi se aprofundando e o PMI (Project Management Institute) identificou 10 áreas de conhecimento do Gerenciamento de Projetos do PMI descritas do PMBOK 5ª (Project Management Body of knowledge), Guia de Conhecimentos que descreve todos os requisitos necessários para se desenvolverem projetos com sucesso. As áreas do conhecimento encerram os conhecimentos e práticas do gerenciamento de projetos, onde cada área é descrita através de processos (PMI, 2016).

O conceito de projeto para o PMBOK 5ª é um esforço temporário empreendido para criar um produto ou serviço ou resultado exclusivo. Também aborda que a natureza temporária dos projetos indica que eles têm um início e um término definidos. O término é alcançado quando os objetivos do projeto são atingidos ou quando o projeto é encerrado porque os seus objetivos não serão ou não podem ser alcançados, ou quando a necessidade do projeto deixar de existir (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

Para o Guia PMBOK 5ª (2014), O gerenciamento de projetos é realizado através da aplicação e integração apropriadas dos 47 processos de gerenciamento de projetos, distribuídos em 10 áreas de conhecimento e logicamente agrupados em cinco grupos de processos. Esses cinco grupos de processos são: Iniciação; Planejamento; Execução; Monitoramento e controle e por último o Encerramento.

O Guia PMBOK 5ª é desenvolvido em 13 capítulos, sendo que os dois primeiros são uma introdução aos principais conceitos no campo do gerenciamento de projetos, o terceiro resume os grupos de processo e fornece uma visão geral das interações dos processos entre as dez áreas de conhecimento e os cinco grupos de processos, e do 4º ao 13º capítulo são a apresentação de cada área do conhecimento do gerenciamento de projetos:

1. **Capítulo 04** - O gerenciamento da integração do projeto inclui os processos e atividades para identificar, definir, combinar, unificar e coordenar os vários processos e atividades dentro dos grupos de processos de gerenciamento do projeto. No contexto de gerenciamento de projetos, integração inclui características de unificação, consolidação, comunicação e ações integradoras que são essenciais para a execução controlada do projeto até a sua conclusão, a fim de gerenciar com sucesso as expectativas das partes interessadas e atender aos requisitos (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).
2. **Capítulo 05** - O gerenciamento do escopo do projeto inclui os processos necessários para assegurar que o projeto inclui todo o trabalho necessário, e apenas o necessário, para terminar o projeto com sucesso. O gerenciamento do escopo do projeto está relacionado principalmente com a definição e controle do que está e do que não está incluso no projeto (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).
3. **Capítulo 06** - Planejar o gerenciamento do cronograma é o processo de estabelecer as políticas, os procedimentos e a documentação para o planejamento, desenvolvimento, gerenciamento, execução e controle do cronograma do projeto. O principal benefício deste processo é o fornecimento de orientação e instruções sobre como o cronograma do projeto será gerenciado ao longo de todo o projeto (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).
4. **Capítulo 07** - O gerenciamento dos custos do projeto inclui os processos envolvidos em planejamento, estimativas, orçamentos,

financiamentos, gerenciamento e controle dos custos, de modo que o projeto possa ser terminado dentro do orçamento aprovado (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

5. **Capítulo 08** - O gerenciamento da qualidade do projeto inclui os processos e as atividades da organização executora que determinam as políticas de qualidade, os objetivos e as responsabilidades, de modo que o projeto satisfaça às necessidades para as quais foi empreendido. O gerenciamento da qualidade do projeto usa as políticas e procedimentos para a implementação, no contexto do projeto, do sistema de gerenciamento da qualidade da organização e, de maneira apropriada, dá suporte às atividades de melhoria do processo contínuo como empreendido no interesse da organização executora. O gerenciamento da qualidade do projeto trabalha para garantir que os requisitos do projeto, incluindo os requisitos do produto, sejam cumpridos e validados (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

6. **Capítulo 09** - Planejar o gerenciamento dos recursos humanos é o processo de identificação e documentação de papéis, responsabilidades, habilidades necessárias e relações hierárquicas do projeto, além da criação de um plano de gerenciamento de pessoal. O principal benefício desse processo é o estabelecimento dos papéis, responsabilidades e organogramas do projeto, além do plano de gerenciamento de pessoal, incluindo o cronograma para mobilização e liberação de pessoal (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

7. **Capítulo 10** - O gerenciamento das comunicações do projeto inclui os processos necessários para assegurar que as informações do projeto sejam planejadas, coletadas, criadas, distribuídas, armazenadas, recuperadas, gerenciadas, controladas, monitoradas e finalmente dispostas de maneira oportuna e apropriada. Os gerentes de projetos passam a maior parte do tempo se comunicando com os membros da equipe e outras partes interessadas do projeto, quer sejam internas (em todos os níveis da organização) ou externas à organização. A comunicação eficaz cria uma ponte entre as diversas partes interessadas do projeto, que podem ter diferenças culturais e organizacionais, diferentes níveis de conhecimento, e diversas perspectivas e interesses que podem impactar ou influenciar a execução ou resultado do projeto (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

8. **Capítulo 11** - Planejar o gerenciamento dos riscos é o processo de definição de como conduzir as atividades de gerenciamento dos riscos de um projeto. O principal benefício deste processo é que ele garante que o grau, tipo, e visibilidade do gerenciamento dos riscos sejam proporcionais tanto aos riscos quanto à importância do projeto para a organização. O plano de gerenciamento dos riscos é vital na comunicação, obtenção de acordo e apoio das partes interessadas para garantir que o processo de gerenciamento dos riscos seja apoiado e executado de maneira efetiva (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

9. **Capítulo 12** - O gerenciamento das aquisições do projeto inclui os processos necessários para comprar ou adquirir produtos, serviços ou resultados externos à equipe do projeto. A organização pode ser tanto o comprador quanto o vendedor dos produtos, serviços ou resultados de um projeto. O gerenciamento das aquisições do projeto abrange os processos de gerenciamento de contratos e controle de mudanças que são necessários para desenvolver e administrar contratos ou pedidos de compra emitidos por membros autorizados da equipe do projeto (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

10. **Capítulo 13** - É a novidade apresentada na 5ª edição. O gerenciamento das partes interessadas do projeto inclui os processos exigidos para identificar todas as pessoas, grupos ou organizações que

podem impactar ou serem impactados pelo projeto, analisar as expectativas das partes interessadas e seu impacto no projeto, e desenvolver estratégias de gerenciamento apropriadas para o engajamento eficaz das partes interessadas nas decisões e execução do projeto. O gerenciamento das partes interessadas também se concentra na comunicação contínua com as partes interessadas para entender suas necessidades e expectativas, abordando as questões conforme elas ocorrem, gerenciando os interesses conflitantes e incentivando o comprometimento das partes interessadas com as decisões e atividades do projeto (PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE, 2015).

O gerenciamento de projetos proporciona a todos um conjunto poderoso de ferramentas que aprimora a capacidade de planejar, implementar e gerenciar atividades para alcançar objetivos organizacionais específicos. Mas ele é mais do que apenas um conjunto de ferramentas, é um estilo gerencial orientado a resultados que enfatiza a construção de relações colaborativas entre diferentes pessoas (LARSON, 2016).

Além de aumentar a probabilidade de atingir seus objetivos de acordo com pesquisas realizadas por todas as seções brasileiras do PMI, denominadas Estudo de Benchmarking em Gerenciamento de Projetos Brasil, os principais benefícios do gerenciamento do projeto são: maior comprometimento com objetivos e resultado; disponibilidade de informação para tomada de decisão; melhorias na qualidade do resultado do projeto; minimização dos riscos em projetos; maior integração entre as áreas; aumento da satisfação do cliente; redução dos prazos de entrega; aumento da produtividade; redução dos custos do projeto (SANTOS, 2014).

3 METODOLOGIA

Neste trabalho, o modelo utilizado para a realização da pesquisa foi a descritiva. Esse modelo foi escolhido pelo fato de que os empreendedores de *startups* são um movimento crescente na abertura de novos negócios, principalmente no Brasil, e desta forma tentar identificar PMBOK e os empreendedores das *startups* do Distrito Federal e o perfil de quem o utiliza. Esse tipo de pesquisa não tem o intuito de resolver o problema em si, mas levantar informações que ajudem a entendê-lo melhor (MICHEL, 2005).

A abordagem de pesquisa desenvolvida foi a quantitativa que consiste em realizar a coleta de dados para responder o problema da pesquisa. Esta atividade de pesquisa usa a quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações,

quanto no tratamento destas, através de técnicas estatísticas. O instrumento para se coletar as informações foi o questionário, que é constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador, sendo considerado um instrumento de valor elevado de coleta dos dados (MICHEL, 2005).

O questionário foi elaborado com perguntas fechadas e estruturadas para responder aos objetivos específicos. Foi dividido em três etapas, a primeira com a identificação do entrevistado, com 4 perguntas, a segunda composta pela caracterização da *startup*, com 10 perguntas, a terceira para identificar o perfil do empreendedor, que foi elaborada com base no Quiz Endeavor Brasil (2014) para identificar os perfis dos empreendedores brasileiros, com 8 perguntas.

Foram realizadas entrevistas no evento Campus Day Brasília, realizado no dia 5 de novembro de 2016, no qual foram respondidos 8 questionários. Também ficou disponibilizado na página do Facebook pelo período 07 a 11 de novembro de 2016, no qual foram respondidos 6 questionários.

Para analisar o conteúdo foram utilizadas gráficos analíticos simples no qual o pesquisador procurou responder ao problema de pesquisa e assim alcançar o objetivo geral e os específicos. As etapas de análise de conteúdo formam a de pré-análise que consiste na coleta e organização do material para que fosse feita uma descrição analítica do estudo do material a partir do questionário finalizando com uma interpretação com os quadros de referência, sendo que os conteúdos são revelados em função dos propósitos do estudo (MICHEL, 2005).

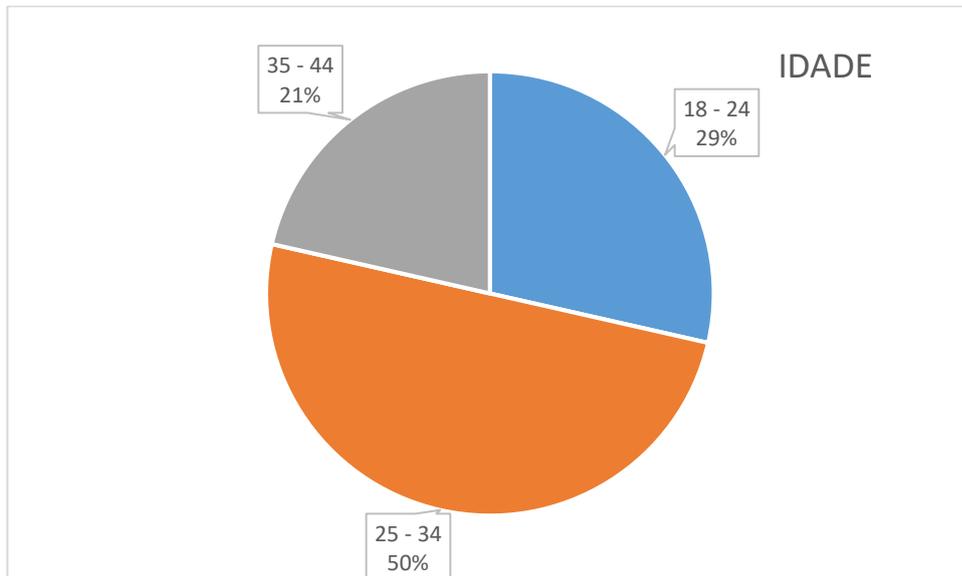
4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este tópico será dedicado a demonstrar os resultados coletados na aplicação dos questionários aos entrevistados. Conforme citado no tópico anterior, o questionário foi aplicado a 14 pessoas que possuem *startup*. Primeiramente vão ser expostos em forma de gráfico os dados pessoais dos entrevistados que serão: idade, sexo, formação acadêmica.

Na análise da idade, gráfico 01, observa-se que 29% dos respondentes estão entre 18 a 24, que 50% estão entre 25 a 34 anos, e 21% estão entre 35 a 44 anos. Para a GEM (2015) apresenta que entre a primeira faixa etária o percentual é

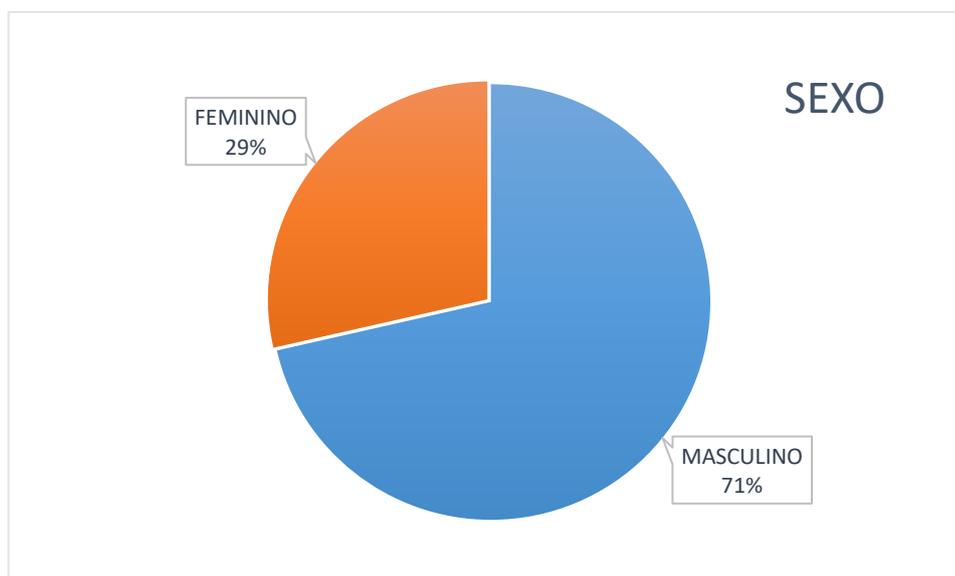
de 12,6% para a segunda é de 25,7% e para a última é de 25,5%. A GEM (2015) apresentou mais duas faixas etárias entre 45 a 54 anos com 22,6% e entre 55 a 64 anos com 13,6%.

GRÁFICO 01 - IDADE



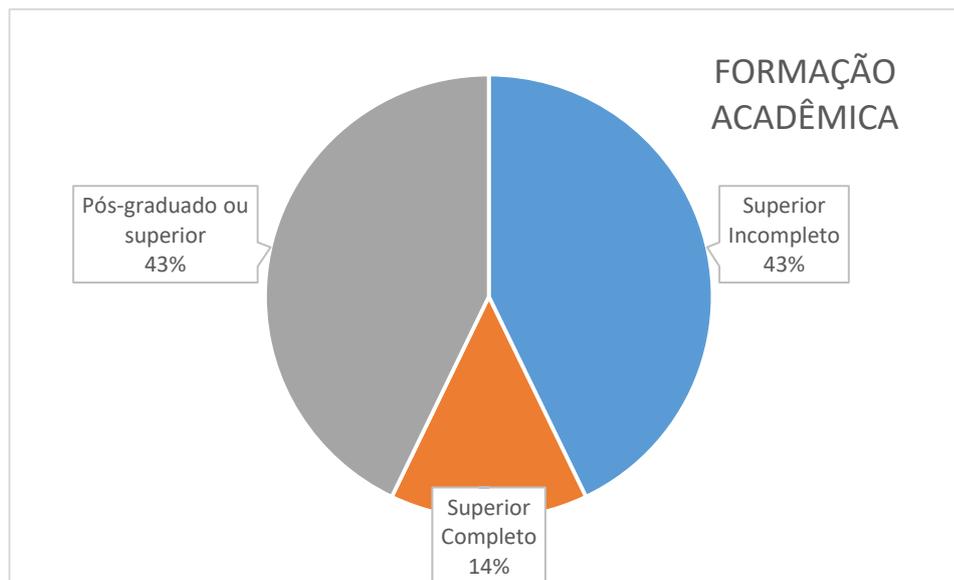
Por outro lado, os dados coletados apresentam maior semelhança do que foi apresentado pela pesquisa do Perfil do Jovem Empreendedor Brasileiro – Relatório Executivo 2016, observou que 18% apresentam idade de 21 a 25 anos, 35% entre 26 e 30 anos e 28% de 31 a 35 anos (Confederação Nacional dos Jovens Empreendedores - CONAJE, 2016).

GRÁFICO 02 - GÊNERO



No gráfico 02, observou-se que 2 entre 3 entrevistados eram homens (71%), e 1 entre 3 eram mulheres (29%). Esse resultado diverge do apontado pelo GEM (2015) aonde a diferença entre empreendedores e empreendedoras é muito pequena, sendo 53,3 % de homes e 46,7% de mulheres. Porém, essa diferença do gênero é exatamente igual ao apresentado no CONAJE (2016) de 71% de homes e 29% de mulheres.

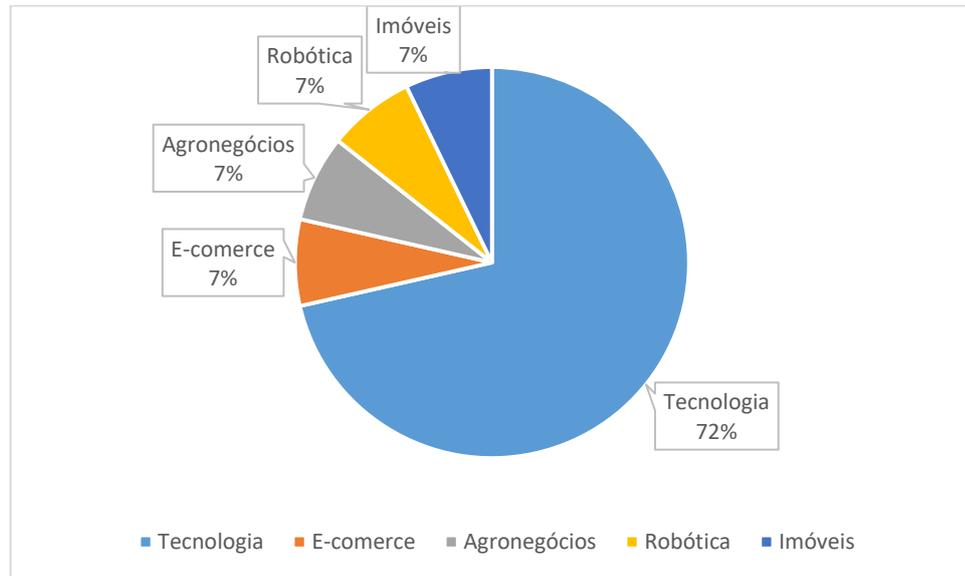
GRÁFICO 03 – FORMAÇÃO ACADÊMICA



Com relação a formação acadêmica a pesquisa não apresentou nenhum percentual com 2ª Grau Completo e inferior; 43% com nível Superior Incompleto, 14% com Superior Completo e 43% com Pós-graduação ou superior. A GEM (2015) apresentou o percentual de 30,6% sem nenhuma educação formal e 1º grau incompleto; 19,7% com o 1ª grau completo e 2º grau incompleto; 43,7% com 2º grau completo e superior incompleto e 6% com Graduação Completa e Superior. Gráfico 03.

As *startups* do DF atuam predominantemente na área de tecnologia com 72%, e as demais com 7% cada, agronegócio, e-commerce; imóveis e robótica. Nesse sentido, a pesquisa confirma a tendência apontada pelo MCTI com investimento de R\$ 20 milhões para aceleração de cem empresas nascentes de base tecnológica (MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E COMUNICAÇÕES, 2016), conforme gráfico 04.

GRÁFICO 04 – ÁREA DE ATUAÇÃO DA STARTUP



Com relação a quantidade de sócios foram identificadas que 14% das startups possuem 1 sócio; 21% possuem 2 sócios; 36% possuem 3 sócios e 29% possuem 4 sócios ou mais, conforme gráfico 05. Com predominância considerável de empresas que possuem dois sócios ou mais com 86% das empresas entrevistadas.

GRÁFICO 05 – QUANTIDADE DE SÓCIOS

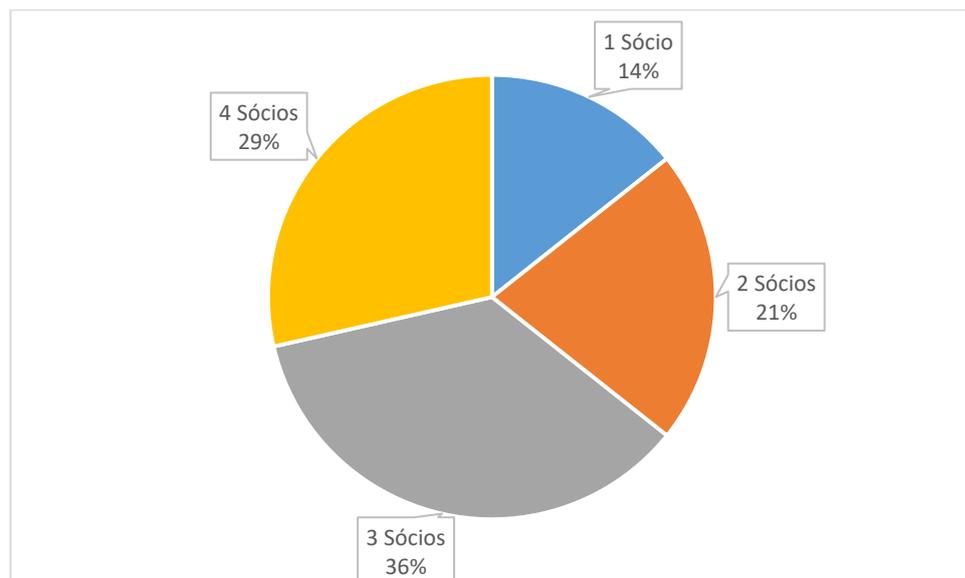
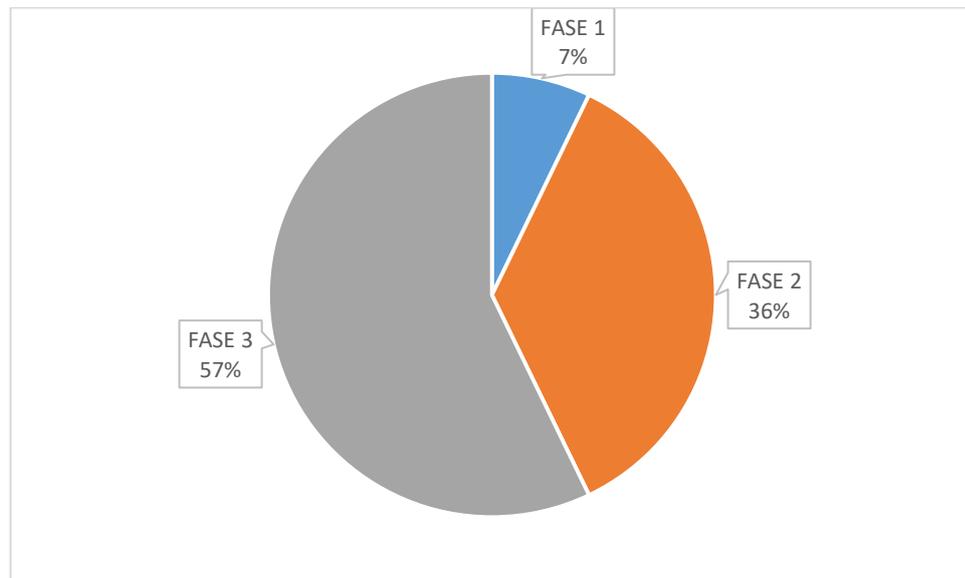
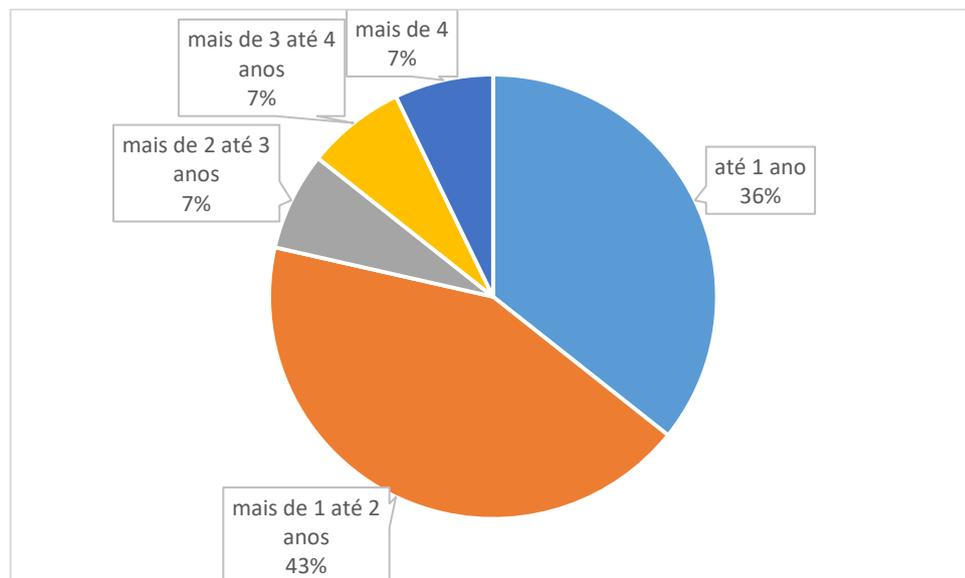


GRÁFICO 06 – ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO DA STARTUP



Foram identificados que 7% das *startups* estão na primeira fase a de formação; 36% estão na segunda fase a de validação e 57% estão na terceira fase a de crescimento/escala, conforme as etapas definidas pela Commons Global (2016), Gráfico 06.

GRÁFICO 07 – TEMPO DA STARTUP

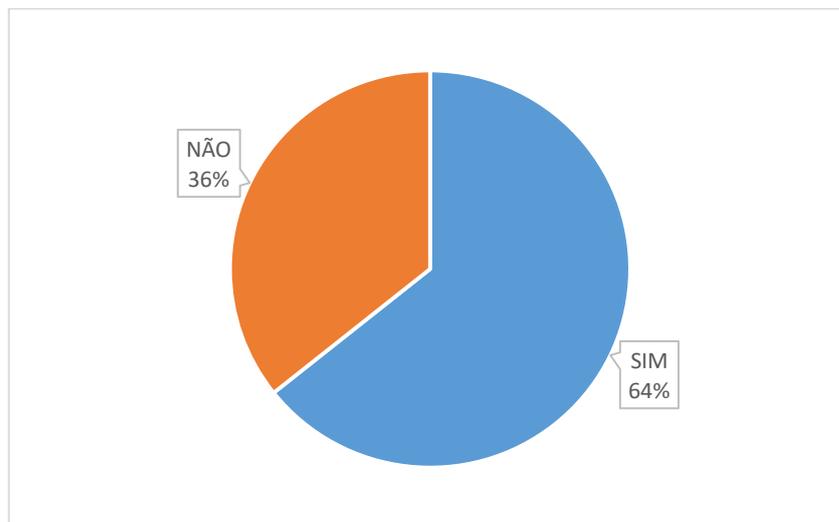


Com relação ao tempo das *startups* foram constatados que 36% possuem até 1 ano; 43% possuem mais de 1 até dois anos; 7% possuem mais de 2 até 3 anos; 7% possuem mais de 3 até 4 anos e 7% possuem mais de 4 anos, conforme gráfico 07. Dados bem diferentes aos apresentados pela CONEJA (2016)

no qual apresenta que 20% das *startups* possuem 1 ano; 13% possuem 2 anos; 11% possuem 3 anos; 8% possuem 4 anos; 49% possuem mais de 5 anos.

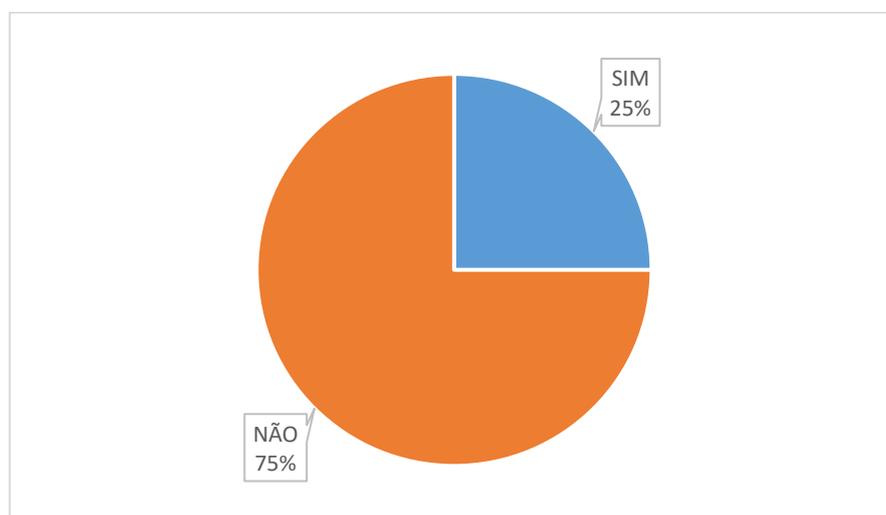
No gráfico 08 foi constatado que 64% dos empreendedores de *startups* conhecem o PMBOK. Desta forma, infere-se que o PMBOK tem um potencial de auxiliar os empreendedores das *startups*, principalmente nas fases de formação e validação, uma vez que é uma ferramenta de gestão.

GRÁFICO 08 – CONHECE O PMBOK



Do total que conhece o PMBOK, apenas 25% tiveram a oportunidade de ver a sua aplicação em uma *startup*, conforme gráfico 09. Infere-se, portanto, que poucos reconhecem a importância do PMBOK como uma ferramenta relevante de gestão de projetos.

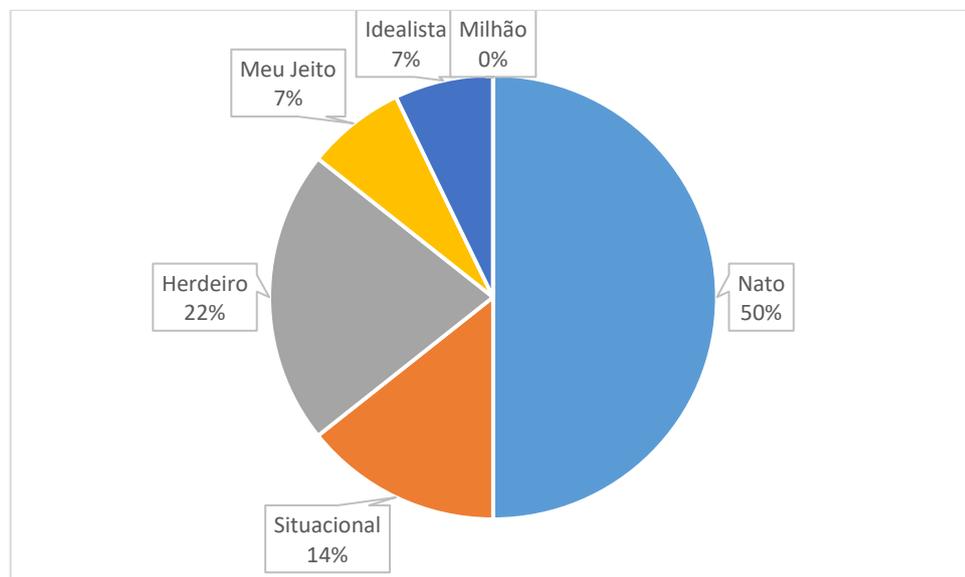
GRÁFICO 09 – OBSERVOU A APLICAÇÃO DO PMBOK



Para 25% a utilização do PMBOK trouxe retorno/benefício para a *startup*, como também possuem interesse em aperfeiçoar seus conhecimentos no PMBOK.

O perfil nato é o predominante dentre os empreendedores entrevistados com 50%, conforme gráfico 10, que tem como principais características autoconfiante e otimista. Os demais são: 14% situacional; 22% herdeiro; 7% meu jeito; 7% idealista e 0% busca do milhão. Bem diferente do apresentado pela TROIANO E ENDEVOR BRASIL (2016), no qual apontam que o perfil predominante no Distrito Federal é o situacional com 32%, seguido de 24% busca do milhão; 16 % idealista; 12% nato; 11% meu jeito e 6% herdeiro.

GRÁFICO 10 – PERFIL DE TODOS OS EMPREENDEDORES



Do total dos entrevistados 64% conheceram o PMBOK e 36% nunca ouviram falar. Dos que conhecem, gráfico 11, o perfil predominante também é o nato com 67%, seguido de: 11% herdeiro; 11% meu jeito e 11% idealista. Dos que não conhecem o PMBOK o perfil predominante é o situacional com 40%, seguido de 20% herdeiro, 20% idealista e 20% nato, conforme gráfico 12.

Conclui-se a apresentação e a discursão dos dados apresentados com a constatação de que do total dos 64% entrevistados que conhecem o PMBOK, apenas 22% tiveram oportunidade de ver a sua aplicação, especialmente empreendedores dos perfis de nato e de herdeiro, conforme gráfico 13.

GRÁFICO 11 – PERFIL DOS QUE CONHECEM O PMBOK

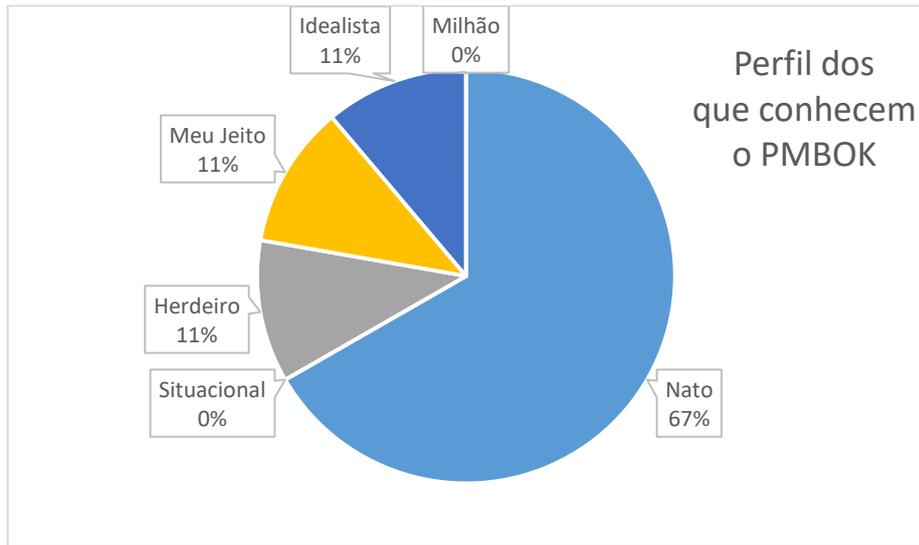


GRÁFICO 12 – PERFIL DOS QUE NÃO CONHECEM O PMBOK

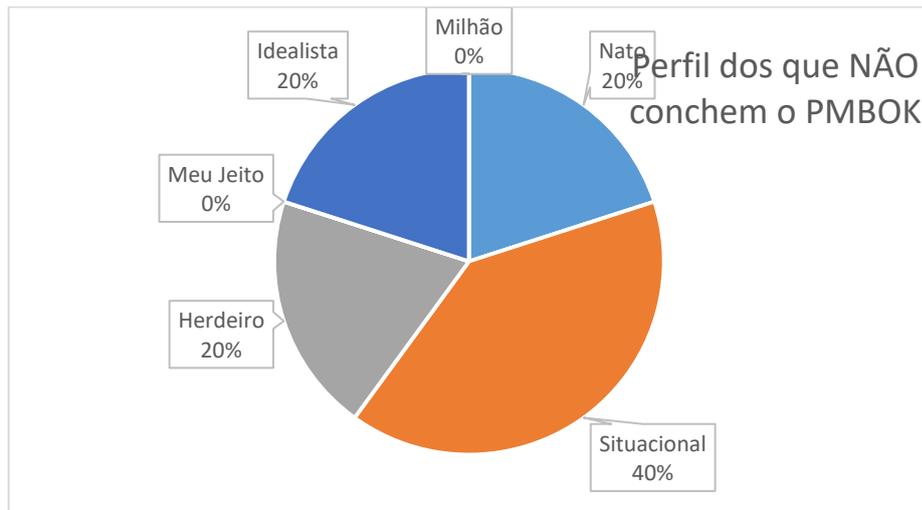
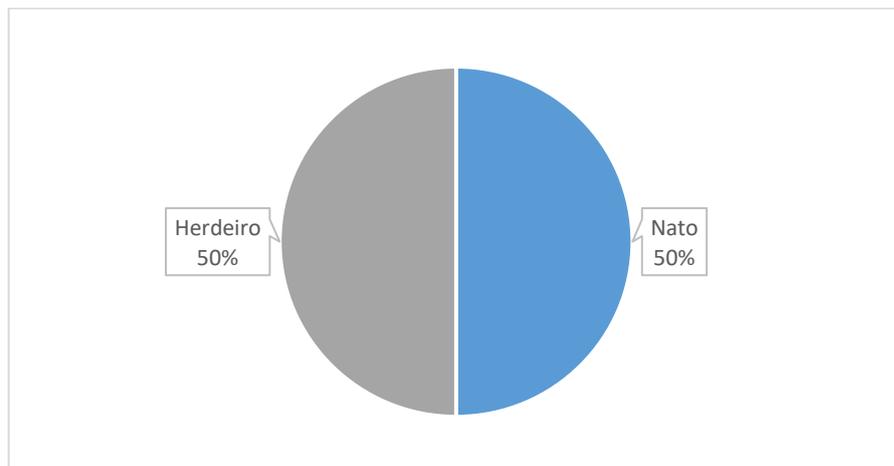


GRÁFICO 13 – PERFIL DOS EMPREENDEDORES QUE UTILIZAM O PMBOK



5 CONCLUSÃO

Este artigo procurou apontar as relações entre o PMBOK e os empreendedores de *startup* do DF, identificando quem o conhece e quais são os perfis dos empreendedores que o utiliza. Assim, o objetivo geral desse estudo foi investigar quem conhece e utiliza o PMBOK e o seu perfil. Os resultados indicam que 64% conhecem o PMBOK e possuem o perfil predominante de nato e 36% dos entrevistados nunca ouviram falar, possuindo o perfil predominante de situacional.

Os que conhecem e aplicaram o PMBOK são cerca de 14% dos entrevistados. Eles estão na faixa etária dos 35 anos, são do sexo masculino, possuem nível superior incompleto a pós-graduação, atuam na área de tecnologia, estão na fase 2: validação, estão entre 24 a 48 meses na *startup*, possuindo os perfis predominantes de herdeiro e nato.

Desta forma foi possível identificar que o PMBOK é relativamente conhecido do mundo das *startups* do DF, pois mais da metade o conhece e dentre esses, poucos observaram a sua aplicação (25% dos entrevistados, conforme gráfico 09). Portanto, constatou-se que há um conhecimento sobre o PMBOK, possibilitando que ele seja uma via a ser explorada nesse ambiente de extrema incerteza e assim contribuir com o desenvolvimento das *startups*.

Considera-se, ainda, que a pesquisa realizada constatou que o perfil predominante dos empreendedores de *startup* do DF com 50% é o nato, com a característica de ser aquele que para onde olha consegue enxergar soluções e oportunidades ocultas de forma natural, busca realizar seus sonhos segundo a Troiano e Endeavor (2014), resultado que converge com o que foi apresentado na GEM (2015) no qual aponta que a taxa de empreendedorismo no Brasil é crescente os últimos 14 anos e que 40% dos brasileiros estão envolvidos na criação de uma empresa, desta forma podemos inferir que, possivelmente, esse crescimento advém dos empreendedores com essa característica .

Com a análise dos dados coletado, também, foi possível constatar que dentre o público feminino, 75% possui nível de pós-graduação, porcentagem muito superior à dos homes, que apresentam apenas 30% do mesmo nível educacional, demonstrando que as mulheres estão se capacitando com mais qualidade. Além de

que 75% delas, também, possuem o perfil predominantemente herdeiro, ou seja, cresceram muito próximo a um modelo empreendedor e foi incentivado a seguir esse caminho (TROIANO E ENDEAVOR BRASIL, 2014).

A área de atuação das *startups* que responderam o questionário são predominante de tecnologia com 72% o que possivelmente ocorreu em razão dos incentivos governamentais realizados pelo programa Start-Up Brasil, que já está na sua segunda edição, em apoio a projetos de software e hardware, que é um programa do governo federal que busca agregar um conjunto de atores e instituições em favor do empreendedorismo de base tecnológica (MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E COMUNICAÇÕES, 2016).

Os resultados obtidos nesse artigo podem contribuir com aqueles que estejam envolvidos no desenvolvimento e na capacitação das *startups* para que possam apresentar o PMBOK como uma alternativa ao planejamento, execução e monitoramento de um projeto de criação e consolidação de uma *startup*, por outro lado podem contribuir aos Gestores do PMI, que desenvolveram e aperfeiçoam o PMBOK, tentar entender o porquê que esse método é pouquíssimo utilizado pelos empreendedores das *startups*.

No decorrer da pesquisa foram encontrados alguns fatores limitantes como a falta de bibliografia específica que relaciona PMBOK e *startups*, além da baixíssima receptividade dos entrevistados em responder o questionário, o que resultou em apenas 14 respostas. Tal fato foi prejudicial na abrangência do trabalho.

Esse artigo abre uma prerrogativa para que sejam feitos novos estudos a fim de aprofundar a relação entre o PMBOK e as *startups*. Em futuros trabalhos poderá ser estudada essa relação no âmbito nacional e/ou internacional, além de serem realizadas pesquisas para saber se o PMBOK é uma ferramenta adequada às *startups*.

REFERÊNCIAS

- CHIAVENATO, I. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. Barueri, SP: Karin Gutz Inglês, 2012.
- Confederação Nacional dos Jovens Empreendedores - CONAJE. *Perfil do Jovem Empreendedor Brasileiro - Relatório Executivo 2016*. Disponível em: CONAJE: <http://conaje.com.br/projetos/pesquisa-conaje/> Acesso em 14 de 11 de 2016.
- DANTAS, E. B. <http://www.bocc.ubi.pt/>. Disponível em: Biblioteca On-line de Ciências da Comunicação - BOCC: <http://www.bocc.ubi.pt/pag/dantas-edmundo-empreendedorismo.pdf>. Acesso em 10 de 10 de 2016.
- EMPREENDEDOR. <http://empreendedor.com.br/>. Disponível em: empreendedor: <http://empreendedor.com.br/noticia/consultor-internacional-ve-despreparo-em-empresarios-brasileiros>. Acesso em 15 de 09 de 2016.
- ENDEAVOR BRASIL. (2016).
- ESCOLA DE STARTUP. escoladestartup.com.br. Disponível em: Escola de Startup: <http://escoladestartup.com.br/blog/o-que-e-startup.php>. Acesso em 13 de 09 de 2016.
- GEM. *Global Entrepreneurship Monitor*. SEBRAE, 2015.
- GONÇALVES, C. A; MEIRELLES, A. D. *Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração*. São Paulo: Atlas S.A. 2014.
- GUGLIELMI, M. *empree*. Disponível em: Negócios Criativos, Inovadores e Rentáveis - EMPREENDEDOR: <http://empreendedor.com.br/entrevista/marcos-guglielmi>. Acesso em 14 de 09 de 2016.
- LARSON, E. W. *Gerenciamento de Projetos O Processo Gerencial* (6ª Edição ed.). AMGH. 2016.
- MICHEL, M. H. *Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais*. São Paulo: ATLAS.2005.
- MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E COMUNICAÇÕES. (01 de 09 de 2016). *Programa Startup Brasil 2.0*. Disponível em: <http://www.mcti.gov.br/>: http://www.mcti.gov.br/noticia/-/asset_publisher/epbV0pr6eIS0/content/mcti-lanca-start-up-brasil-2-0-em-apoio-a-projetos-de-software-e-hardware. Acesso em 01 de 09 de 2016.
- OSTERWALDE, A. *Business Model Generation - Inovação em Modelos de Negócios*. ALTA BOOKS. 2011.
- PMI. *GUIA PMBOK* (5ª ed.). São Paulo: Saraiva. 2014.
- PMI. *PMIDF*. Acesso em: PMI BRASIL - DISTRITO FEDERAL CHAPTER: <http://www.pmidf.org/contato/comunidades-na-internet?layout=edit&id=28> Acesso em 13 de 09 de 2016.

PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. *GUIA PMBOK 5ª - Um Guia do CONHECIMENTO EM GERENCIAMENTO DE PROJETOS*. Saraiva.2015.

REIS, T. *Project Builder*. Disponível em: <http://www.projectbuilder.com.br/blog-pb/entry/conhecimentos/o-que-e-pmi>. Acesso em 13 de 09 de 2016.

RIES, E. *A Startup Enxuta*. LEYA. 2012.

SANTOS, C. F. *Gerenciamento de Projetos - Conceitos e Representações* (1ª Edição ed.). Rio de Janeiro: LTC. 2014.

SEBRAE. Disponível em: SEBRAE:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/conheca-as-caracteristicas-empendedoras-desenvolvidas-no-empretec,d071a5d3902e2410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em 10 de 09 de 2016.

SOTILLE, M. Disponível em: PM Tech Blog:

blog.pmttech.com.br/pmbok6draft/?format=pdf. Acesso em 14 de 09 de 2016.

STARTUP COMMOS GLOBAL. *StartupCommos*. Disponível em: SC - Startupcommons:

<http://www.startupcommons.org/uploads/2/1/0/9/21090978/growthacademy-curriculum.pdf>. Acesso em 25 de 10 de 2016.

TROIANO E ENDEAVOR BRASIL. <http://info.endeavor.org.br/os-perfis-dos-empendedores-brasileiros>. Disponível em: Endeavor Brasil: https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1425322567ENDEAVOR-PESQ_PERFIS-RELAT%C3%93RIO_FINAL.pdf Acesso em 25 de 10 de 2016.

APÊNDICE

1. Qual é a sua idade?
 - _____.
2. Sexo?
 - Masculino;
 - Feminino.
3. Qual é a sua formação acadêmica?
 - Nível Básico ou inferior.
 - Nível Médio.
 - Superior Incompleto.
 - Superior Completo.
 - Pós-graduado ou Superior.
4. Você é de que Estado do Brasil?
 - _____.
5. Você possui relação com uma *startup*?
 - Sim – sou chefe.
 - Sim – sou empregado.
 - Não.
6. Quanto tempo está nesta *startup*?
 - _____.
7. Qual é a área de atuação da *startup*?
 - Tecnologia.
 - Robótica.
 - Saúde (*healthcare*).
 - Educação.
 - Governo.
 - Outro:_____.
8. Quantos sócios possui a *startup*?
 - Apenas 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4
 - Mais de 4.
9. Em que estágio de desenvolvimento a *startup* se encontra?
 - Fase de formação – Ideia do produto/serviço para um mercado grande e definição de metas.
 - Fase de validação – Formação da equipe com competências equilibradas e em sintonia. Possui *Minimum Viable Product*. Validar o crescimento inicial.

- Fase de crescimento – Evolução das receitas. Atração de financiamento significativo. Perspectivas de continuar crescendo.
10. Na sua experiência em *startups* conheceu o método de gestão de projetos PMBOK?
- SIM – tive algum contato.
 - NÃO - nunca ouvi falar (pular para a questão 15).
11. Já teve a oportunidade de ver a aplicação do PMBOK em alguma *startup*, seja como contratado ou como chefe?
- SIM.
 - NÃO – em nenhuma oportunidade. (pular para a questão 15).
12. Quando da utilização do PMBOK ele trouxe retorno/benefícios para a *Startup*?
- SIM – algum.
 - NÃO – nenhum.
13. Em futuros projetos da sua *startup* você usaria o PMBOK?
- SIM.
 - NÃO .
14. Possui interesse em aperfeiçoar seus conhecimentos e de seus colaboradores/empregados sobre o PMBOK?
- SIM.
 - NÃO.
15. Qual desses perfis combina com o seu jeito de ser e pensar? (marcar apenas uma afirmação que mais se identifica).
- Desde pequeno, enxergo oportunidades para novos negócios.
 - Só abro um negócio próprio se surgir uma boa oportunidade.
 - Quero ser dono do meu negócio para fazer as coisas exatamente do meu jeito.
 - Cresci no meio de empreendedores (familiares e amigos) e isso me influenciou muito.
 - Ter meu próprio negócio é a forma de encontrar o conforto e o padrão financeiro que desejo.
 - Só quero ganhar dinheiro se meu trabalho melhorar a sociedade.
16. E, ao contrário, qual desses perfis combina MENOS com o seu jeito de ser e pensar? (marcar apenas uma afirmação que menos se identifica)
- Desde pequeno, enxergo oportunidades para novos negócios.
 - Só abro um negócio próprio se surgir uma boa oportunidade.
 - Quero ser dono do meu negócio para fazer as coisas exatamente do meu jeito.
 - Cresci no meio de empreendedores (familiares e amigos) e isso me influenciou muito.
 - Ter meu próprio negócio é a forma de encontrar o conforto e o padrão financeiro que desejo.
 - Só quero ganhar dinheiro se meu trabalho melhorar a sociedade.

17. Desde muito cedo eu consegui enxergar boas oportunidades de negócio.
- Concordo totalmente.
 - Concordo parcialmente.
 - Não concordo nem discordo.
 - Discordo parcialmente.
 - Discordo totalmente.
18. Apenas se uma grande oportunidade “caísse no meu colo” eu teria meu próprio negócio.
- Concordo totalmente.
 - Concordo parcialmente.
 - Não concordo nem discordo.
 - Discordo parcialmente.
 - Discordo totalmente.
19. Ter crescido e convivido, em boa parte da vida, com empreendedores é minha principal fonte de inspiração para ter meu negócio.
- Concordo totalmente.
 - Concordo parcialmente.
 - Não concordo nem discordo.
 - Discordo parcialmente.
 - Discordo totalmente.
20. Minha maior prioridade profissional é que meu trabalho tenha um claro benefício para a sociedade.
- Concordo totalmente.
 - Concordo parcialmente.
 - Não concordo nem discordo.
 - Discordo parcialmente.
 - Discordo totalmente.
21. Gosto de fazer as coisas do meu jeito porque acho que, no final, o resultado é sempre melhor.
- Concordo totalmente.
 - Concordo parcialmente.
 - Não concordo nem discordo.
 - Discordo parcialmente.
 - Discordo totalmente.
22. Trabalho, para mim, está ligado principalmente a ganhar dinheiro e, assim, garantir um ótimo padrão de vida.
- Concordo totalmente.
 - Concordo parcialmente.
 - Não concordo nem discordo.
 - Discordo parcialmente.
 - Discordo totalmente.