

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA - UFSC
CENTRO SOCIOECONÔMICO - CSE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS - CNM

ALEXANDRE FERRAREZI

**PERCEPÇÃO DE EMPRESAS INCUBADAS SOBRE O DESEMPENHO DA
INCUBADORA CELTA**

Florianópolis
2016

ALEXANDRE FERRAREZI

PERCEPÇÃO DE EMPRESAS INCUBADAS SOBRE O DESEMPENHO DA
INCUBADORA CELTA

Monografia submetida ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Carlos de Carvalho Júnior

Florianópolis, 2016

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA - UFSC
CENTRO SOCIOECONÔMICO - CSE
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS - CNM

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,5 ao aluno Alexandre Ferrarezi na disciplina CNM 7107 - Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora

Prof. Dr. Luiz Carlos de Carvalho Junior
Orientador

Prof. Max Cardoso de Resende
Membro

Liana Bohn
Membro

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, Sezefredo e Maria, por sempre terem me proporcionado as condições ideais para eu manter meus estudos e alcançar o almejado nível superior.

Agradeço à minha amada namorada Paloma, que foi a pessoa que mais esteve presente comigo nesse tempo, me apoiando e motivando nos momentos mais complexos da jornada de elaboração do presente trabalho científico.

Agradeço ao meu orientador, professor Dr. Luiz Carlos de Carvalho Júnior, pela parceria no empreendimento deste estudo, onde foi imprescindível seu conhecimento acerca do assunto abordado.

Por último, agradeço aos meus amigos que conheci na universidade, colegas do mesmo ou de outros cursos, que estiveram presentes integralmente às etapas de minha vida acadêmica, proporcionando plena convivência social num ambiente de foco nos estudos, mas sem declínio do lazer, o que contribuiu de forma produtiva para o ajustamento de rumos na conclusão da obra que ora defendo.

RESUMO

Esta monografia tem como objetivo analisar o desempenho da Incubadora de Empresas CELTA, de Florianópolis, de acordo com a visão das empresas incubadas a respeito de sua infraestrutura e dos serviços prestados por ela. Para tanto, faz uso de uma gama extensa de referenciais teóricos, desde livros, passando por artigos científicos e também utilizando-se de informações colhidas em sites institucionais, além é claro do estudo de caso em si, que baseia-se em respostas obtidas na aplicação de um questionário às empresas incubadas no CELTA. A fim de obter êxito na análise do desempenho da Incubadora CELTA, a monografia busca explicar conceitos relativos ao mundo empresarial e ao mundo das incubadoras de empresas, tais como empreendedorismo, inovação, micro e pequenas empresas e empresas de base tecnológica. Além disso, apresenta dados históricos de incubadoras no Brasil e no mundo e casos nacionais e internacionais de sucesso no ramo da incubação de empresas. Finalmente, com todo o embasamento teórico adquirido, é realizada a análise do caso específico da Incubadora CELTA. Após a análise realizada, a presente monografia conclui que a Incubadora CELTA possui um desempenho favorável na percepção das empresas incubadas, tanto em termos de satisfação com a infraestrutura e os serviços oferecidos quanto em termos de redução da mortalidade de suas empresas.

Palavras-chave: Incubadora de empresas; CELTA; empresas de base tecnológica; incubação.

LISTA DE SIGLAS

ACATE - Associação Catarinense de Empresas de Tecnologia
ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores
CDT/UnB - Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília
CELTA - Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas
CERTI - Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras
EBT - Empresa de Base Tecnológica
EPP - Empresa de Pequeno Porte
EUA - Estados Unidos da América
IET - Incubadora Empresarial Tecnológica
InBIA - International Business Innovation Association
INCAMP - Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da UNICAMP
IPN - Instituto Pedro Nunes
FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos
IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IET - Incubadora Empresarial Tecnológica
MCT - Ministério da Ciência e Tecnologia
MCTI - Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação
ME - Microempresa
MPE - Micro e Pequena Empresa
OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PADETEC - Parque de Desenvolvimento Tecnológico
ParqTec Alfa - Parque Tecnológico Alfa
PB - Paraíba
P&D - Pesquisa e Desenvolvimento
PIB - Produto Interno Bruto
PUC-Rio - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro
RJ - Rio de Janeiro
SC - Santa Catarina
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEBRAE/MG - SEBRAE/Minas Gerais
SEBRAE/SC - SEBRAE/Santa Catarina
SEBRAE/SP - SEBRAE/São Paulo
SEBRAETEC - Serviços em Inovação e Tecnologia do SEBRAE
SP - São Paulo
UBI - University Business Incubators
UFC - Universidade Federal do Ceará
UNICAMP - Universidade Estadual de Campinas
USP - Universidade de São Paulo

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA.....	8
1.2 OBJETIVOS.....	9
1.2.1 Objetivo Geral.....	9
1.2.2 Objetivos Específicos.....	9
1.3 JUSTIFICATIVA.....	10
1.4 METODOLOGIA.....	10
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	12
2.1 O PORTE DE UMA EMPRESA E A IMPORTÂNCIA DAS MPEs NA ECONOMIA.....	12
2.1.1 Micro e Pequena Empresa - Critérios para definição de porte.....	12
2.1.2 A importância das micro e pequenas empresas na economia.....	14
2.2 CARACTERÍSTICAS DAS MPEs.....	16
2.3 MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	18
2.4 EMPREENDEDORISMO.....	20
2.4.1 Conceito.....	20
2.4.2 Características do empreendedor.....	21
2.5 INOVAÇÃO.....	22
2.5.1 Conceito.....	22
2.5.2 Importância.....	23
2.5.3 Tipos de inovação.....	24
2.6 EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA.....	25
2.7 INCUBADORAS DE EMPRESAS.....	27
2.7.1 Conceito.....	27
2.7.2 Objetivos de uma incubadora de empresas.....	29
2.7.3 Incubadora de empresas de base tecnológica.....	30
2.7.4 Processo de incubação.....	31
3 HISTÓRICO DE INCUBADORAS NO BRASIL E NO MUNDO.....	33
3.1 SURGIMENTO DAS PRIMEIRAS INCUBADORAS.....	33
3.2 NÚMERO DE INCUBADORA DE EMPRESAS ATUALMENTE.....	33
3.2.1 Mundo.....	33
3.2.2 Brasil.....	34
3.3 CASOS DE INCUBADORAS DE SUCESSO NO MUNDO.....	34
3.3.1 Instituto Pedro Nunes.....	34
3.3.2 SETsquared.....	35
3.3.3 ATP Innovations.....	35
3.3.4 Outras incubadoras pelo mundo - EUA e China.....	35
3.4 CASOS DE INCUBADORAS DE SUCESSO NO BRASIL.....	36
3.4.1 Instituto Gênese PUC-Rio.....	36
3.4.2 SUPERA - Incubadora de empresas de base tecnológica da USP.....	36
3.4.3 Incamp.....	36
3.4.4 PADETEC - Parque de Desenvolvimento Tecnológico.....	37
3.4.5 Multincubadora de empresas do CDT/UnB.....	37
4 RESULTADOS DA PESQUISA.....	38
4.1 INCUBADORA CELTA.....	38
4.2 O DESEMPENHO DA INCUBADORA CELTA.....	39
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	46
REFERÊNCIAS.....	48

ANEXOS.....	51
--------------------	-----------

CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO

1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

Novas empresas, sobretudo as micro e pequenas, defrontam-se, em seus primeiros anos de existência, com dificuldades associadas à falta de recursos financeiros, gerenciais, mercadológicos e recursos humanos com boa capacitação.

Empresas de setores intensivos em tecnologia, as chamadas Empresas de Base Tecnológica ou simplesmente EBTs, enfrentam uma outra dificuldade quando estão iniciando suas atividades: necessitam acesso a informações tecnológicas que na maioria das vezes não estão ao seu alcance. Elas possuem a ideia para empreender, porém não tem tecnologia para transformá-la em realidade.

Com o intuito de superar as dificuldades iniciais das empresas nascentes, foram criadas as incubadoras de empresas. Incubadoras de empresas são organizações que objetivam dar suporte físico, financeiro e intelectual (consultorias) a micro e pequenos empreendedores que têm uma boa ideia, mas muitas vezes nada além disso, desde sua concepção até sua entrada no mercado concorrencial. As incubadoras de empresas costumam se especializar em determinadas atividades ou ramos, sendo um deles o setor tecnológico. Incubadoras de empresas que dão suporte a micro e pequenas empresas de base tecnológica são chamadas de Incubadoras de Base Tecnológica.

Florianópolis é uma cidade que, por suas características naturais, não permite a instalação maciça de indústrias. Com essa restrição operante, a alternativa encontrada para fomentar a economia local foi a expansão acelerada dos setores de comércio e tecnologia, como explicitado no site Guia Floripa (2015): “A indústria não é forte por questões ambientais [...] Apesar disso, a capital (Florianópolis) é destaque quando se fala em tecnologia. Quase 300 empresas de ponta formam o parque tecnológico da cidade”. Ao perceber-se que muitas empresas de base tecnológica estavam surgindo na Grande Florianópolis, estabeleceram-se também na cidade incubadoras de empresas de base tecnológica. Atualmente, há duas incubadoras que atuam nesse ramo: o MIDI Tecnológico (incubadora associada a ACATE - Associação Catarinense de Empresas de Tecnologia) e a Incubadora CELTA (Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas), pertencente à Fundação CERTI (Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras).

A Incubadora CELTA foi criada em meados da década de 80 em resposta à efervescência do desenvolvimento econômico de Florianópolis e objetivando uma melhor utilização dos conhecimentos gerados dentro da Universidade Federal de Santa Catarina. Foi uma das precursoras na atividade de incubação de empresas no Brasil e é hoje referência nacional e internacional para novas incubadoras.

Nesse sentido, surgem alguns questionamentos: Quais recursos as incubadoras oferecem às incubadas? Que tipo de consultoria as incubadoras prestam aos novos empreendedores? Quais os critérios para receber auxílio de uma incubadora? Quanto tempo uma empresa pode ficar sob a custódia de uma incubadora? Como funcionam os processos de pré-incubação e pós-incubação, se é que eles existem? Qual a contribuição das incubadoras para o desenvolvimento econômico? Qual a taxa de mortalidade e a taxa de sobrevivência das empresas graduadas, taxas essas que evidenciam o sucesso ou o insucesso das incubadoras? Qual é a percepção que as empresas incubadas têm a respeito do desempenho do CELTA como incubadora?

A fim de responder a tais questionamentos, a presente Monografia propõe um estudo de caso da Incubadora CELTA. Afinal, como as empresas incubadas percebem o auxílio da Incubadora CELTA?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar o desempenho da Incubadora CELTA de acordo com a percepção que as empresas incubadas têm sobre ela.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar a importância da existência de incubadoras no processo de fomento às micro e pequenas empresas;
- Verificar a situação de incubadoras de empresas no Brasil e no exterior;
- Realizar um levantamento da estrutura e dos serviços oferecidos pela Incubadora CELTA;
- Analisar o desempenho da Incubadora CELTA.

1.3 JUSTIFICATIVA

O presente trabalho justifica-se pela contribuição que ele visa dar ao acervo de material que trata desse tema de incubadoras de empresas. Este acervo ainda é pequeno devido ao tema ser recente, dado que apenas em meados da década de 80 é que as incubadoras de empresas passaram a ser criadas com mais frequência e somente agora, nas primeiras duas décadas do século XXI, é que receberam maior destaque e reconhecimento de sua importância na economia, tanto pelo mundo empresarial quanto pelo mundo acadêmico.

A Incubadora CELTA é uma incubadora de empresas de base tecnológica localizada na Grande Florianópolis e é referência nacional quando se trata de incubar empresas. Florianópolis é uma cidade muito dependente economicamente do setor tecnológico. Desta forma, a Incubadora CELTA e suas empresas incubadas e graduadas têm um papel muito importante no contexto econômico da região. O sucesso da CELTA, refletido na taxa de sobrevivência e lucratividade de suas empresas graduadas, influencia diretamente no sucesso econômico da Grande Florianópolis. Por isso é crucial verificar e analisar o desempenho da Incubadora CELTA, a fim de perceber se ela está realmente alcançando os objetivos a que se propõe. É essa a proposta deste trabalho.

1.4 METODOLOGIA

A presente pesquisa caracteriza-se como uma pesquisa exploratória, Uma pesquisa exploratória é aquela que tem como finalidade fornecer uma maior familiaridade com o problema. Gil (2008) diz que “pesquisas exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de proporcionar visão geral, de tipo aproximativo, acerca de determinado fato”. E ainda ressalta que “habitualmente envolvem levantamento bibliográfico e documental, entrevistas não padronizadas e estudos de caso” (GIL, 2008, p. 27).

Quanto aos procedimentos técnicos utilizados na pesquisa, podemos citar basicamente dois dos que foram relacionados acima: a pesquisa bibliográfica e o estudo de caso.

Para Gil (2008, p. 50) a pesquisa bibliográfica “é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”. A pesquisa bibliográfica está presente na primeira parte dessa monografia, que inclui o

referencial teórico e o histórico de incubadoras no Brasil e no mundo. Nesses dois capítulos buscou-se conceitos e informações em livros, artigos acadêmicos, sites institucionais, entre outras fontes.

O estudo de caso, o outro procedimento técnico adotado e pelo qual a pesquisa é delineada, é, para Gil (2008, p. 57), “caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir o seu conhecimento amplo e detalhado”. O estudo de caso presente nessa pesquisa é referente ao próprio tema e problema de pesquisa em si. O estudo efetivo de como as empresas incubadas percebem o desempenho da Incubadora CELTA através da avaliação dos auxílios prestados por ela dividiu-se na aplicação de um questionário às empresas incubadas e na posterior análise dos resultados obtidos com esse questionário, capítulo 4 da presente monografia. Portanto, nesta monografia o objeto que será estudado profunda e exaustivamente será a Incubadora de empresas CELTA.

Quanto à estrutura da monografia, a mesma se divide em 5 capítulos. O primeiro capítulo inclui a apresentação do tema e do problema de pesquisa, bem como os objetivos gerais e específicos do trabalho, a justificativa de sua realização e a metodologia empregada. O segundo capítulo trata da fundamentação teórica da pesquisa, ou seja, expõe conceitos variados que auxiliarão no entendimento e na análise dos resultados. O terceiro capítulo traz um breve histórico das incubadoras de empresas no Brasil e no mundo e apresenta incubadoras nacionais e internacionais que são modelos de sucesso. No quarto capítulo é realizada a exposição dos resultados da pesquisa e a posterior análise desses mesmos resultados. O quinto e último capítulo destina-se às considerações finais da pesquisa e sua conclusão.

CAPÍTULO 2: FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O PORTE DE UMA EMPRESA E A IMPORTÂNCIA DAS MPEs NA ECONOMIA

2.1.1 Micro e Pequena Empresa - critérios para definição de porte

Existem vários critérios utilizados na definição do porte de uma empresa, sendo que sua utilização varia de acordo com o objetivo que se quer alcançar, o ramo da empresa (LONGENECKER, MOORE E PETTY, 1997) e também de país para país.

No Brasil, o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) utiliza um critério não abrangido por nenhuma lei nacional. É o critério que determina o porte de uma empresa pelo número de empregados que ela possui. De acordo com o exposto no website do SEBRAE de Santa Catarina, a classificação da empresa varia a depender do setor da economia em que ela está situada. As microempresas, as quais nos interessam nesse trabalho, são aquelas que possuem até 19 empregados em seu quadro, quando se fala em empresas do ramo industrial, e aquelas que possuem até 9 empregados, quando estamos nos referindo a empresas do ramo de comércio ou do ramo de serviços. A fim de uma visão do todo, temos a seguir a classificação completa dada pelo SEBRAE, que se utiliza de dados coletados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística):

Tabela 1: Porte de uma empresa pelo critério do número de empregados

	INDÚSTRIA	COMÉRCIO/SERV.
Micro	Até 19 empregados	Até 9 empregados
Pequena	20 a 99	10 a 49
Média	100 a 499	50 a 99
Grande	Mais de 500	Mais de 100

Fonte: SEBRAE/SC, 2016.

Outro critério de definição de porte de uma empresa, muito difundido por ser o oficial reconhecido no Brasil, com fundamentação legal, é o critério que consiste na aferição da receita bruta anual das empresas, conforme dispõe a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa.

A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa é a lei complementar 123, datada de 14 de dezembro de 2006, que passou a vigorar na data de sua publicação. Foi sancionada tendo em vista o fornecimento de um tratamento diferenciado e favorecido, no que tange principalmente questões tributárias, às micro e pequenas empresas. A principal vantagem é a possibilidade de tais empresas aderirem ao regime tributário chamado Simples Nacional ou Supersimples, específico para os pequenos negócios, com carga de impostos reduzida e simplificação nas formas de cálculo e recolhimento dos mesmos (SEBRAE NACIONAL, 2016).

Sendo assim, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa considerava em 2006 uma microempresa (ME) aquela pessoa jurídica que, no ano-calendário, auferia uma receita bruta igual ou menor que o valor de 240 mil reais. Uma empresa de pequeno porte, por sua vez, era aquela pessoa jurídica que, no ano calendário, auferia uma receita bruta maior que R\$240.000,00 (240 mil reais) e igual ou menor que R\$2.400.000,00 (2,4 milhões de reais) (CARTILHA DA LEI GERAL-SEBRAE, 2007).

Com o passar dos anos, a Lei Geral foi sendo atualizada para adequar-se aos novos cenários políticos e econômicos do país. Assim, no mês de novembro de 2011 foi sancionado pela presidente Dilma Rousseff um projeto de lei que ampliou em 50% o teto para enquadramento de empresas no Simples Nacional. Deste modo, a definição de microempresa e de empresa de pequeno porte ficou como segue:

Tabela 2: Porte de uma empresa pelo critério da Receita Bruta Anual

	Antes	Depois
Microempresa	Receita Bruta Anual < ou = a 240 mil reais	Receita Bruta Anual < ou = a 360 mil reais
Empresa de Pequeno Porte	Receita Bruta Anual > que 240 mil reais e < ou = a 2,4 milhões de reais	Receita Bruta Anual > que 360 mil reais e < ou = a 3,6 milhões de reais

Fonte: Cartilha da Lei Geral do SEBRAE, 2007.

Como mencionado anteriormente, há vários critérios para se determinar o tamanho de uma empresa, seu porte. Apresentamos o critério do número de empregados utilizado pelo SEBRAE e o critério da Renda Bruta Anual utilizado amplamente no Brasil por ter embasamento legal, porém Longenecker, Moore e Petty (1997) elencam mais alguns critérios, tais como volume de vendas, valor dos ativos ou volume de depósitos, enfatizando sempre, entretanto, a importância do critério do número de

empregados, que segundo ele é o mais usado no mundo. Para o que nos propusemos, o exposto já é suficiente.

2.1.2 A Importância das micro e pequenas empresas na economia

Ao estudar as origens das micro e pequenas empresas no Brasil, alguns pesquisadores deram-se conta de que sua importância não se trata de algo recente. Como concluem Souza, Machado e Oliveira (2007, p. 64) “é impossível separar a história do Brasil da história da pequena empresa”. Obviamente, a pequena empresa que existia na época colonial não é a mesma pequena empresa que existe hoje. O conceito de micro e pequena empresa era diferente, aliás, nem existia naquele tempo um termo tal qual MPE, e a estrutura das empresas também eram diferentes. Porém, não deixavam, por tal motivo, de ser o que hoje conhecemos como MPEs, e a sua representatividade sempre foi grande a nível nacional.

Ao longo da história brasileira, grandes empresas produziram açúcar, ouro e café. Nesses ramos não havia muito espaço para os pequenos empreendedores. Mas com o crescimento dessas atividades, várias atividades acessórias eram necessárias. Assim, Souza, Machado e Oliveira (2007) dão exemplos de pequenos negócios:

Além da “fábrica de açúcar” era preciso construir a capela, a escola, a casa dos senhores, as casas dos escravos, a enfermaria e a serraria (para fabricar móveis, embarcações, apetrechos do engenho, peças de reposição do maquinário e o madeiramento das casas). (SOUZA, MACHADO E OLIVEIRA, 2007, p. 56)

E assim como no Ciclo do Açúcar, no Ciclo do Ouro e no Ciclo do Café, onde as grandes empresas criavam oportunidades de negócios aos pequenos empreendedores nas atividades chamadas acessórias, secundárias ou de apoio, atualmente, na Era da Informação e do Conhecimento, o mesmo ocorre. Grandes empresas oportunizam novos empreendimentos, geralmente em nichos de mercado em que a produção em baixa escala (uma das vantagens das MPEs, como veremos mais à frente) é viável apenas a micro e pequenas empresas. Entretanto, frisa-se que “a pequena empresa participa(va) diretamente da atividade econômica principal. Não se resume(ia) às atividades secundárias e de apoio” (SOUZA, MACHADO E OLIVEIRA, 2007, p. 58). Ou seja, há também MPEs que atuam em atividades-chaves da economia, como é o caso de MPEs de Base Tecnológica que produzem produtos altamente inovadores.

No Brasil todos os principais estudos que dimensionam de certa forma quantitativamente e qualitativamente a importância que as micro e pequenas empresas

possuem na economia do país como um todo têm sido realizados pelo SEBRAE. Como um único estudo havia sido feito pelo IBGE há muito tempo atrás, em 1985, o SEBRAE passou a tomar conta desta lacuna e a preenchê-la nos últimos anos.

De acordo com pesquisa do SEBRAE publicada em 2014 referente à participação das micro e pequenas empresas na economia brasileira, o percentual representado pelas MPEs em relação ao PIB (Produto Interno Bruto), ou seja, o Valor Adicionado, havia sido calculado em 21% pelo IBGE em 1985, subindo para 23,2% após 16 anos, em 2001, e para 27% no ano de 2011, mais de um quarto do total. Em se tratando de PIBs setoriais é mais evidente a grande participação de MPEs. O estudo revela os seguintes percentuais de participação de MPEs no PIB nos respectivos setores:

Tabela 3: Participação das MPEs nos PIBs setoriais do Brasil

SETOR	PARTICIPAÇÃO NO PIB SETORIAL
Indústria	22,5%
Comércio	53,4%
Serviços	36,3%

Fonte: SEBRAE, 2014, p. 6.

Entretanto, não é a participação na geração do Produto Interno Bruto o único indicador da importância das micro e pequenas empresas dentro de uma economia, mais especificamente no âmbito da economia brasileira, mas também a geração de empregos, o quantitativo de micro e pequenas empresas comparado ao quantitativo de médias e grandes empresas e ao total de empresas no país, e a geração de renda em âmbito nacional.

Outros dados apontados pela pesquisa encomendada pelo SEBRAE e publicada em 2014 dão conta de que, em uma média entre os anos de 2009 a 2011, as MPEs representavam 98,1% das empresas de serviços no país, empregando cerca de 43,5% da mão-de-obra formal do setor. Em se tratando de comércio, as MPEs, na mesma média, eram ainda mais dominantes do que em serviços, representando 99,2% do total de empresas e ocupando 69,5% dos empregados formais. Por sua vez, na indústria, onde micro e pequenas empresas têm menos espaço devido aos ganhos de escala inerentes ao setor, mesmo assim as MPEs representaram em média 95,5% das empresas do setor, um número extremamente alto, e empregaram um quantitativo de 42% do total de empregados formalizados (SEBRAE, 2014).

2.2 CARACTERÍSTICAS DAS MPEs

As micro e pequenas empresas possuem várias características que enunciam por vezes suas fragilidades, pontos fracos e desvantagens e por outras seus pontos fortes e vantagens. Segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) (2003, p. 18), alguma das características gerais das MPEs são as seguintes:

- “Baixa intensidade de capital”: as MPEs possuem baixa intensidade de capital pois não exigem grandes investimentos em capital fixo para se estabelecerem, mas em geral possuem alta intensidade em mão de obra;
- “Altas taxas de natalidade e de mortalidade”: MPEs têm alta natalidade porque representam a oportunidade do próprio negócio para pessoas desempregadas e para pessoas empreendedoras que querem ser independentes, mas por outro lado possuem alta mortalidade porque muitas vezes seus proprietários não tem conhecimento adequado de gestão e planejamento e acabam indo à falência rapidamente;
- “Forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios”: MPEs muitas vezes são empresas familiares, onde a pessoa física do dono é muito relacionada à pessoa jurídica da empresa;
- “Poder decisório centralizado”: Em geral as MPEs têm um único dono ou poucos sócios que centralizam as decisões entre si;
- “Registros contábeis pouco adequados”: MPEs geralmente não possuem uma organização contábil muito clara e detalhada;
- “Contratação direta da mão-de-obra” e “utilização de mão-de-obra não qualificada ou semi qualificada”: O próprio dono da empresa, muitas vezes, faz o papel de Recursos Humanos, fazendo a contratação direta de seus funcionários, os quais nem sempre possuem boa qualificação;
- “Baixo investimento em inovação tecnológica”: MPEs inovam pouco devido ao restrito acesso às tecnologias. Mesmo aquelas que são de base tecnológica só conseguem realizar inovações incrementais e raramente ou nunca radicais;
- “Maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro”: MPEs possuem muitas dificuldades financeiras, uma delas está ligada ao fato de não terem um acesso tão facilitado ao crédito (isso tem mudado nos últimos anos);
- “Relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte”: MPEs não costumam entrar em mercados ocupados por grandes empresas, pois não

possuem capacidade de enfrentar tal concorrência. Assim, estabelecem-se nas cadeias produtivas dessas mesmas empresas, às vezes como fornecedoras, às vezes como distribuidoras.

Essas características que as MPEs possuem podem representar, por vezes, vantagens e, por outras, desvantagens para elas. Muitos autores já esmiuçaram tais vantagens e desvantagens, como veremos a seguir.

Algumas das vantagens que as Micro e Pequenas Empresas possuem, de acordo com Bittencourt (2008, p. 56) estão relacionadas abaixo:

- Uma micro ou pequena empresa consegue atingir um mercado específico onde os consumidores desejam uma pequena quantidade do produto comercializado, ou seja, fazem isso porque conseguem produzir em baixa escala;
- As MPEs podem fazer parte da cadeia produtiva de grandes empresas, não necessitando estabelecer concorrência com as mesmas. Podem agregar valor em si mesmas ao fornecer um insumo ou fazer o serviço de distribuição de grandes empresas, por exemplo;
- Em Micro e Pequenas Empresas existe menos burocracia do que em grandes empresas. O relacionamento empresa-cliente se dá de forma direta e próxima, possibilitando que haja uma importante redução de custos desnecessários;
- Os colaboradores das MPEs são, muitas vezes, familiares dos sócios e/ou proprietários. Mesmo quando não o são, estão muito próximos em relação aos tomadores de decisão da empresa. Se a política do proprietário da empresa for de ouvir seus funcionários, uma política participativa, isso trará benefícios financeiros à MPE e motivação aos colaboradores, pois muitas inovações e novas ideias podem surgir da parte dos comandados.

Por outro lado, as Micro e Pequenas Empresas também possuem algumas desvantagens. Bittencourt (2008, p. 57) cita a seguinte, que engloba vários aspectos, porém algumas das características das MPEs citadas acima por si só já representam desvantagens para elas:

- MPEs não alavancam projetos de maior significância, como investimentos nas áreas de P&D, marketing e exportação, pois estes implicam em altos custos;

Fica evidenciado que as micro e pequenas empresas possuem algumas características que lhe garantem vantagens e outras que também lhe trazem desvantagens. Porém, as vantagens das MPEs são claramente mais numerosas, o que explica o número elevado delas e sua importância na economia.

2.3 MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Nesse momento já sabemos da extrema importância das Micro e Pequenas Empresas na economia. Sabemos que as MPEs representam a grande maioria de empresas existentes no Brasil. Temos conhecimento também de que elas, como um todo, geram e giram muito capital e são grandes criadoras de empregos e geradoras de renda em nosso país

Na atualidade, é uma das prioridades do Estado, ou pelo menos deveria ser, fomentar os pequenos negócios, dados todos esses benefícios já citados acima. Sendo assim, tão importante quanto criar novas micro e pequenas empresas é saber quais são os fatores e condicionantes que causam a sua mortalidade a fim de evitá-los, se possível.

De acordo com estudo realizado pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) (2013, p. 19), a taxa de sobrevivência de MPEs a nível nacional (constituídas em 2007) com até dois anos de atividade foi de 75,6%. Logo, a taxa de mortalidade, que é complementar à taxa de sobrevivência, foi de 24,4%. Para empresas nascidas em 2006, por exemplo, a taxa de sobrevivência foi de 75,1% e a de mortalidade foi de 24,9%. Já para empresas constituídas em 2005, 73,6% e 26,4%, respectivamente. Ou seja, apesar do alto índice de mortalidade de MPEs logo nos dois primeiros anos de atividade, nota-se uma leve diminuição nessa taxa e aumento da taxa de sobrevivência ao longo dos anos.

O mesmo estudo do SEBRAE identifica a sobrevivência (e conseqüentemente a mortalidade) de MPEs brasileiras nascidas em 2007 por setores de atividade econômica. As taxas de sobrevivência e mortalidade percebidas são as seguintes:

Tabela 4: Sobrevivência e mortalidade de MPEs brasileiras por setor

SETOR	TAXA DE SOBREVIVÊNCIA	TAXA DE MORTALIDADE
Indústria	79,9%	20,1%
Comércio	77,7%	22,3%
Serviços	72,2%	27,8%

Fonte: SEBRAE, 2013, p. 20.

A indústria é o setor no qual há mais sobrevivência e menos mortalidade de micro e pequenas empresas e no setor de serviços há mais mortalidade e menos sobrevivência. A explicação que o SEBRAE dá para a maior sobrevivência de micro e

pequenas empresas industriais é a existências de fortes barreiras à entrada no setor (tecnologia, capital e conhecimento mais avançados são necessários), o que proporciona uma maior segurança e uma menor concorrência para as empresas já estabelecidas. Por outro lado, a explicação para a queda na taxa de sobrevivência e aumento da taxa de mortalidade das MPEs do setor de serviços é um possível aumento da concorrência nos últimos anos.

Entretanto, tão importante quanto ou mais importante que conhecer os números relativos à sobrevivência e mortalidade dos micro e pequenos negócios é conhecer as possíveis causas que levam pequenas empresas recém estabelecidas a fecharem as portas. Nesse sentido, há outros estudos do SEBRAE que procuram identificar essas causas. Alguns autores citam estes estudos em seus trabalhos.

Neves e Pessoa (2006), por exemplo, fizeram um estudo de caso em um shopping center de uma das capitais nordestinas para averiguar possíveis causas da mortalidade das MPEs que se instalavam no local. Em seu estudo eles citam uma pesquisa realizada pelo SEBRAE/SP em 2001 que identificou algumas das principais causas de fechamento das micro e pequenas empresas precocemente, as quais sejam: “a deficiência no planejamento prévio à abertura da empresa; a má gestão dessa empresa; problemas particulares; problemas com sócios; dificuldades conjunturais, por exemplo, mercado consumidor retraído, acirramento da concorrência, pressão de custos, etc.” (SEBRAE/SP, 2001 apud NEVES; PESSOA, 2006, p. 178).

Sales, Barros e Pereira (2008, p. 41-42), que realizaram um trabalho acerca das micro e pequenas empresas do município de Leopoldina em Minas Gerais, citam, por sua vez, uma pesquisa do SEBRAE/MG, que também procurou identificar razões para o fechamento de MPEs em anos iniciais de atividade. Apesar da pesquisa ser relativa a micro e pequenas empresas do estado mineiro, pode-se considerar muitos dos fatores citados como críticos para o encerramento precoce das atividades de MPEs em âmbito nacional. Dentre os principais motivos para o fechamento das MPEs estão os seguintes:

Tabela 5: Principais causas da mortalidade de MPEs

CAUSAS DA MORTALIDADE DE MPEs
Falta de capital de giro
Carga tributária elevada
Concorrência muito forte

Problemas financeiros
Maus pagadores
Falta de clientes
Ponto/local inadequado
Desconhecimento do mercado
Recessão econômica no país
Descumprimento de contrato
Falta de crédito bancário
Problemas com a fiscalização
Motivos pessoais

Fonte: SEBRAE/MG, 2004 apud SALES, BARROS E PEREIRA, 2008, p. 42.

Através da observação das principais causas de mortalidade em micro e pequenas empresas é possível separá-las em três categorias principais, as quais são: 1 - Dificuldades financeiras; 2 - Déficit de conhecimentos de planejamento e gestão; 3 - Problemas com a concorrência.

2.4 EMPREENDEDORISMO

2.4.1 Conceito

O crescimento do número de incubadoras de empresas no Brasil e no mundo nos últimos anos é um processo que decorre naturalmente dado o aumento do número de empreendedores e de ideias empreendedoras em grande escala. É o que afirma Dornelas (2002) quando diz que “como o movimento de empreendedorismo tem crescido rapidamente no Brasil nos últimos anos, é natural que sistemas de suporte aos empreendedores, como é caso das incubadoras de empresas, também sigam essa tendência de crescimento acelerado” (DORNELAS, 2002, p. 17).

Nesse sentido, ao estudar incubadoras de empresas, faz-se necessário entender a sua razão de ser, ou seja, o empreendedorismo.

Para Oliveira (2012, p. 2) “o empreendedorismo costuma ser definido como o processo pelo qual as pessoas iniciam e desenvolvem seus negócios”. Esse é o conceito mais disseminado acerca do empreendedorismo. Para a maioria das pessoas, empreender é sinônimo de abrir o próprio negócio, a própria empresa. Porém, há um

equivoco nesse conceito. Não que abrir a própria empresa não seja empreender, é sim, porém empreendedorismo envolve outras coisas mais, tais como a inovação.

De acordo com a definição clássica de Schumpeter (1961), por exemplo, o empreendedor se caracteriza por ter grande capacidade de inovar, criar coisas novas, utilizando-se de sua criatividade. Ou seja, Schumpeter expressa de forma clara que empreendedorismo e inovação são elementos indissociáveis. Assim, inovar, por si só, já significa empreender, independentemente da abertura ou não de uma empresa.

A figura do empreendedor, portanto, é a de uma pessoa que adere a um projeto, muitas vezes de forma pioneira, disposta a assumir os riscos relacionados a esse projeto, em busca de um retorno incerto, porém, se concretizado, gratificante.

Assim, um terceiro conceito de empreendedorismo surge. Para Mery (2013, p. 4) o ato de empreender consiste em “buscar uma oportunidade propondo-se a correr os riscos inerentes ao projeto, atendendo com criatividade, qualidade e eficiência as necessidades de um público (consumidores, colaboradores, acionistas, governo, sociedade, etc.) ou situação”.

Portanto, o empreendedorismo é um mecanismo muito importante para a consecução de um projeto de desenvolvimento nacional e deve ser estimulado, assim como tem sido feito pelas incubadoras de empresas, conceito que veremos mais à frente e como atuam, e instituições como o SEBRAE.

2.4.2 Características do empreendedor

Para se tornar um empreendedor de sucesso, é necessário possuir algumas características chave, sejam elas natas ou adquiridas/aprendidas com as experiências e com o aperfeiçoamento. Não entraremos no mérito da questão característica nata x característica adquirida, pois há um debate muito grande a respeito do assunto e foge ao escopo deste trabalho. Conhecer quais são as principais características para empreender com sucesso já é o suficiente nesse momento.

Dornelas (2008, p. 23) elenca muitas características que, para ele, tornam um empreendedor bem-sucedido. São elas: visão, tomada de decisão, fazer a diferença, senso de oportunidade, determinismo, dinâmica, dedicação, otimismo, paixão, independência, autonomia, liderança, bons relacionamentos, organização, planejamento, conhecimento, assumir riscos calculados, entre outras.

De fato, essas são características que determinam o sucesso não apenas no mundo empresarial, mas o sucesso pessoal em qualquer área da vida humana. O empreendedor que possui todas ou boa parte destas características terá vida longa no mercado. Outros autores se debruçam a estudar as características do empreendedor, porém nada se distancia muito do que foi exposto por Dornelas e reproduzido aqui. Sendo assim, não exploraremos mais tal assunto.

2.5 INOVAÇÃO

2.5.1 Conceito

Antes de falarmos da incubadora de empresa de base tecnológica, foco de estudo do presente trabalho, faz-se necessário entender o conceito de inovação e, mais intimamente, o significado de inovação tecnológica e a correlação que ela tem com o desenvolvimento econômico. Pois é através do uso de tecnologias avançadas que as incubadoras de base tecnológica buscam incentivar o espírito inovador em suas empresas incubadas.

Para o principal autor, e pioneiro ao tratar do tema, Joseph Alois Schumpeter (1961, p. 107), inovação é um “processo de mutação industrial [...] que revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos”. Para além disso, Schumpeter diz que o processo de inovação, ao qual ele dá o nome de destruição criativa (ou criadora), é a força propulsora do modo de produção em vigor. “Este processo de destruição criadora é básico para se entender o capitalismo” (SCHUMPETER, 1961, p. 107).

Mais do que nunca, nessa era altamente tecnológica, é cobrada das empresas que surgem uma enorme capacidade para inovar, de construir e destruir ideias. De acordo com a visão acima enunciada de Schumpeter, a inovação ao partir do empreendedor individual traria benefícios ao modo de produção como um todo.

Por outro lado, segundo Paletta (2008, p.1) “inovação é o uso de ideias para otimizar processos ou criar diferenciais em produtos e serviços ou diminuir custos. Mas não basta apenas ter novas ideias, elas devem ser testadas e ser capazes de agregar valor aos negócios”. Esse autor ressalta a importância do espírito inovador, que traz benefícios para o próprio agente que inova, ao falar de otimização (busca pelo máximo lucro e pelo mínimo custo).

Ainda de acordo com Paletta (2008, p.2) “a inovação é resultado de melhorias contínuas em ambientes relativamente estáveis”.

Além de todas as definições de inovação e inovação tecnológica contidas em bibliografias de diversos autores, há a definição oficial encontrada no Manual de Oslo. O Manual de Oslo - Diretrizes para Coleta e Interpretação de Dados sobre Inovação [Tecnológica] é um manual completo acerca de inovação, criado pela OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) a partir de 1990 (primeira edição) e traduzido para o português pela FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) a partir de 2004. A versão utilizada aqui é a terceira edição, que traz a seguinte definição de inovação:

Uma inovação é a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de marketing, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas (OCDE, 2005, p. 55)

Essa é a definição mais abrangente e aceita pelo mundo empresarial e acadêmico.

2.5.2 Importância

No atual momento em que vivemos, as mudanças nos mercados ocorrem de forma cada vez mais rápida. Em busca da sobrevivência nesses mercados, sejam eles concorrenciais ou oligopolistas, ou afim de adentrar mercados onde haja monopólio, as empresas necessitam tornarem-se cada vez mais competitivas. Para atingirem a competitividade desejada, devem muitas vezes ter a capacidade de inovar.

Inovar não é algo fácil de se fazer. Em plena Era do Conhecimento, na qual estamos, sabe-se que para inovar é necessário capacitar-se, aprender. Assim, Lemos (2000, p. 157) ressalta que “por este motivo, vem-se denominando esta fase como a da Economia Baseada no Conhecimento ou, mais especificamente, Baseada no Aprendizado”. E para dificultar ainda mais, há o fato de que conhecimento, diferentemente do que muitos pensam, não é facilmente disseminável.

O aumento no surgimento de inovações e, mais precisamente, de inovações tecnológicas é de extrema importância para que haja progresso tecnológico. Como percebido historicamente, o progresso tecnológico é crucial para que as nações desenvolvidas permaneçam desenvolvidas e para que as nações subdesenvolvidas

alcancem o desenvolvimento através do crescimento econômico e também do desenvolvimento econômico.

2.5.3 Tipos de Inovação

A OCDE, através do Manual de Oslo, (2005, p. 23) define quatro tipos de inovação. Apresento-os a seguir, seguidos de exemplos de cada tipo:

- Inovação de produto: é um bem ou serviço totalmente novo ou um aperfeiçoamento em um produto já existente.

Exemplo de uma inovação de produto: o limpador de língua localizado na parte posterior de uma escova de dentes, do lado contrário às cerdas, foi um aperfeiçoamento em um produto já existente que trouxe mais facilidade na higiene bucal;

- Inovação de processo: mudança significativa no método de produção ou no método de distribuição;

Exemplo de uma inovação de processo: a possibilidade de impressão de ingressos de cinemas e teatros em casa ou em terminais de autoatendimento reduziu os custos dos estabelecimentos e trouxe mais comodidade aos usuários.

- Inovação organizacional: implementação de um novo método organizacional (na organização e/ou gestão dos negócios, nas relações internas - funcionários - e externas - fornecedores - da empresa);

Exemplo de uma inovação organizacional: A empresa Mormaii, com sede na cidade de Garopaba em Santa Catarina, tem um conceito totalmente diferenciado em se tratando do relacionamento com seus colaboradores. A inovação na gestão inclui, entre outras coisas, o incentivo à prática de surf e a doação de partes da empresa aos funcionários.

- Inovação de *marketing* (ou mercadológica): implementação de um novo método de marketing (design do produto, embalagem, promoção do produto, etc).

Exemplo de uma inovação de *marketing*: as bolachas Trakinas representam uma inovação de *marketing* devido às famosas carinhas que elas possuem, uma mudança no design do produto em relação às marcas concorrentes que é um atrativo a mais para a maioria das crianças.

Os dois primeiros tipos de inovação do Manual de Oslo são abrangidos pelo que Fuck e Vilha (2011, p.8) denominam de inovação tecnológica: “introdução de produtos/serviços ou processos produtivos tecnologicamente novos e melhorias significativas em produtos e processos existentes”.

É importante salientar que, de acordo com o Manual de Oslo, uma inovação de produto/serviço só se configura no momento que é implementada, ou seja, introduzida no mercado. A mesma coisa ocorre com a inovação de processo, com a inovação organizacional e com a inovação de marketing, que só são consideradas efetivamente inovação quando os métodos são colocados em prática dentro da empresa. Assim, nem sempre uma invenção será considerada uma inovação.

As inovações também podem ser divididas em inovações incrementais e inovações radicais, segundo Fuck e Vilha (2011, p. 9), de acordo com o grau de mudança que elas proporcionam.

“As inovações [tecnológicas] incrementais podem ser entendidas como aperfeiçoamentos contínuos e graduais de produtos, serviços ou processos já existentes”. (FUCK E VILHA, 2011, p. 9)

- Exemplo de inovação incremental: inovações incrementais são comuns no dia-a-dia, pois são as que se apresentam em maior número. Um exemplo de inovação incremental são as embalagens de alguns produtos, como o sabão para lavar roupas, que foram anatomicamente modificadas para facilitar seu manuseio.

“Já as inovações radicais correspondem à introdução de produtos, serviços ou processos totalmente novos no mercado e estão fortemente relacionadas com as atividades de P&D”. (FUCK E VILHA, 2011, p. 10)

- Exemplo de inovação radical: inovações radicais muitas vezes são percebidas nos setores que utilizam alta tecnologia. Um exemplo de inovação radical é a criação do MP3 player, um tipo totalmente novo de mídia de som, que na medida em que surgiu foi tornando o CD player obsoleto.

Inovar é a palavra-chave das Empresas de Base Tecnológica como veremos no próximo tópico, portanto é importante conhecer os conceitos apresentados aqui e entender que nas empresas incubadas em Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica a capacidade inovativa é um dos requisitos, além de ser uma característica aperfeiçoada no processo de incubação com o auxílio da incubadora.

2.6 EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA

As incubadoras de base tecnológica, grupo da qual a CELTA, incubadora foco deste trabalho, faz parte, são assim chamadas porque fazem a incubação de um tipo específico de empresas: Empresas de Base Tecnológica ou EBTs.

As Empresas de Base Tecnológica são empresas que utilizam como sua principal estratégia a aplicação de inovação tecnológica aos seus produtos, serviços ou processos. Em outras palavras, são intensivas em tecnologia e veem na inovação tecnológica a possibilidade de ganhar cada vez mais parcelas de mercado e obter sucesso e lucratividade. É o que define o glossário da FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos), quando diz que Empresa de Base Tecnológica é a “empresa de qualquer porte ou setor que tenha na inovação tecnológica os fundamentos de sua estratégia competitiva” (FINEP, 2016).

Empresas de Base Tecnológica geralmente suscitam um elevado e rápido crescimento e espera-se delas uma grande contribuição no desenvolvimento tecnológico e no desenvolvimento econômico do país. Para Santos e Pinho “as empresas de base tecnológica (EBTs) são firmas cuja intensa dinâmica inovativa se sustenta em sólidas competências técnicas, havendo em relação a elas uma expectativa de crescimento acelerado” (SANTOS E PINHO, 2010, p. 214).

Outra definição muito interessante de Empresa de Base Tecnológica é dada por Rickne (1999), o qual diz que EBT é uma empresa que encontra força e vantagem competitiva no conhecimento dos seus integrantes nas áreas de ciências naturais, engenharia ou medicina, quando tais conhecimentos são aplicados na geração de produtos ou serviços para um mercado (RICKNE, 1999 apud GARCIA, 2015, p. 22).

Como dito na definição de EBT dada pelo glossário da FINEP, existem empresas de base tecnológica de diferentes portes ou setores. Existem EBTs multinacionais, EBTs de grande porte, bem como médias, pequenas e micro empresas de base tecnológica. As empresas que estão incubadas em Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica se encaixam geralmente na definição de microempresas de base tecnológica.

Micro e pequenas empresas de base tecnológica possuem uma alta taxa de natalidade devido a sua relação próxima com as universidades, de onde provém o conhecimento, as ideias e as mais novas tecnologias.

Alguns autores, ao estudar as Empresas de Base Tecnológica, nos remetem à ideia de certos estágios pelos quais elas passam até se desenvolverem plenamente, chamados de estágios de maturação.

É o caso de Roberts (1991 apud GARCIA, 2015), por exemplo, que enumera três etapas de maturidade das EBTs. Segundo ele a Empresa de Base Tecnológica inicia como uma *startup* (primeira etapa), fase que perdura até o potencial de crescimento de

seu produto estar evidente, passando pelo estágio zero, onde a empresa elabora um plano de negócios e contrata funcionários e pelo primeiro estágio, em que o plano de negócios já está consistente, a equipe formada, a estrutura física montada e o produto potencialmente comercializável. A segunda etapa é a de crescimento inicial. Com produto consolidado, aceito pelo mercado e vendas conquistadas atinge-se o ponto de equilíbrio. A terceira e última etapa é a do crescimento sustentado, onde alcança-se um crescimento rápido típico de Empresas de Base Tecnológica e pode-se planejar a longo prazo, visando a manutenção da empresa (ROBERTS, 1991 apud GARCIA, 2015, p. 24).

Através dessa separação de etapas que Roberts (1991 apud GARCIA, 2015) fez, podemos dizer que as incubadoras de empresas de base tecnológica, das quais uma delas é a incubadora CELTA, auxiliam as Empresas de Base Tecnológica na primeira etapa, quando as empresas são *startups*, e na segunda etapa, de onde elas saem preparadas para enfrentar o mercado concorrencial de igual para igual e planejar a longo prazo.

2.7 INCUBADORAS DE EMPRESAS

2.7.1 Conceito

Incubadora é uma palavra que nos remete às maternidades, sendo locais onde os bebês recém nascidos, geralmente de forma prematura, com alguma complicação no parto ou alguma doença genética ou anomalia congênita ficam por um tempo necessário indeterminado até que adquiram forças e imunidade suficientes para que possam viver no mundo externo. De acordo com Lalkaka e Bishop (1997 apud CARVALHO; CARVALHO JÚNIOR, 2003, p. 3) “o termo ‘incubadora’ significa um ambiente controlado para amparar a vida”, podendo esse amparo à vida referir--se à sobrevivência animal, humana ou também a empresas.

Assim como nas incubadoras de maternidades, nas incubadoras de empresas os micro e pequenos negócios recém criados ou ainda em fase de serem gestados, sendo apenas ideias promissoras, ficam incubados até que adquiram forças suficientes e as ferramentas necessárias para enfrentar o temido mercado concorrencial sozinhos.

Para Dornelas (2002)

uma incubadora de empresas é um mecanismo – mantido por entidades governamentais, universidades, grupos comunitários etc. – de aceleração do desenvolvimento de empreendimentos (incubados ou associados), mediante um regime de negócios, serviços e suporte técnico compartilhado, além de orientação prática e profissional (DORNELAS, 2002, p. 21)

Nas incubadoras descritas por Dornelas (2002, p. 21), portanto, pode-se notar a frequente presença da tríplice hélice (governo, universidade e empresa), denotando que essas instituições de fomento ao empreendedorismo buscam unir esferas que muitas vezes estão muito distantes umas das outras na sociedade. Nas incubadoras, as empresas contribuem com suas ideias empreendedoras, o governo com financiamento e as universidades trazem como principal recurso o conhecimento e a tecnologia desenvolvidos dentro delas.

Segundo Carvalho e Carvalho Júnior (2003)

as incubadoras de empresas podem ser entendidas como mecanismos que asseguram o compromisso de rápido diagnóstico e controle para o decréscimo da taxa de mortalidade das pequenas e micro empresas, sejam de base tecnológica ou de empresas tradicionais (CARVALHO E CARVALHO JÚNIOR, 2003, p. 3)

Nas palavras desses autores toma-se conhecimento de que as incubadoras surgiram devido ao alto índice de mortalidade das micro e pequenas empresas nascentes. Em estudos anteriores do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), “50% das micro e pequenas empresas encerram as suas atividades um ano após o seu surgimento e outros 30% cinco anos depois” (SEBRAE, 1999 apud CARVALHO; CARVALHO JÚNIOR, 2003, p. 1). Outros dados referentes à mortalidade de MPEs foram vistos em um tópico anterior a esse, bem como as principais causas da mortalidade, evidenciando que com o passar dos anos pode-se notar já bons resultados do trabalho das incubadoras e da disseminação do conhecimento de melhores práticas de gestão.

Ainda de acordo com o exposto por Carvalho e Carvalho Júnior (2003), as incubadoras tendem a se especializar em determinadas áreas. Conforme o Ministério da Ciência e Tecnologia as incubadoras se dividiam em três tipos:

- Incubadora de Empresas de Base Tecnológica: É a incubadora que abriga empresas cujos produtos, processos ou serviços são gerados a partir de resultados de pesquisas aplicadas, e nos quais a tecnologia representa alto valor agregado.
- Incubadora de Empresas dos Setores Tradicionais: É a incubadora que abriga empresas ligadas aos setores tradicionais da economia, as quais detêm tecnologia largamente difundida e queiram agregar valor aos seus produtos, processos ou serviços por meio de um incremento no nível tecnológico empregado. Devem estar comprometidas com a absorção ou o desenvolvimento de novas tecnologias.
- Incubadora de Empresas Mista: É a incubadora que abriga empresas dos dois tipos anteriormente descritos (MCT, 1998 apud DORNELAS, 2002, p. 21).

Com o boom das incubadoras nos últimos anos, elas diversificaram-se de uma forma muito rápida, abrangendo outras áreas também. Em relatório técnico recente da ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos

Inovadores), instituição pertencente ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), pode-se notar isso. O relatório cita a presença de incubadoras no Brasil nos seguintes setores e proporções: Tecnologia (40%), Tradicional (18%), Mista (18%), Serviços (8%), Social (7%), Agroindustrial (7%) e Cultural (2%) (ANPROTEC, 2012, p. 5).

Nas incubadoras, as empresas nascentes, sejam elas industriais, de serviços ou tecnológicas, após terem tido seus projetos escolhidos através de concursos, recebem auxílio financeiro, consultoria especializada em sua área de atuação e infraestrutura material e profissional necessária para o pleno desenvolvimento de suas capacidades.

2.7.2 Objetivos de uma incubadora de empresas

Uma incubadora de empresas tem como objetivo primordial auxiliar no surgimento e desenvolvimento de micro e pequenas empresas, transformando-as de empresas potenciais em empresas de sucesso em seus respectivos ramos de atuação.

Há autores que, ao escreverem sobre este tema, colocam dentre os objetivos das incubadoras de empresas aspectos tais como o aumento do emprego, o crescimento da renda e o desenvolvimento regional. Por outro lado, há também quem cite esses elementos como resultados do processo e não objetivos primeiros. Por exemplo, para Carvalho e Carvalho Júnior (2003)

o principal objetivo das incubadoras é facilitar e acelerar o surgimento de produtos, processos e serviços, cujo insumo principal é a tecnologia. Objetiva, igualmente, aumentar o nível de sobrevivência das microempresas, na geração de novos empregos, permitindo um melhor aproveitamento dos resultados da atividade de pesquisa, e estimular o entrosamento com as médias e grandes empresas que já estão no mercado (CARVALHO E CARVALHO JÚNIOR, 2003, p. 3)

Para Dornelas (2002), por sua vez

o principal objetivo de uma incubadora de empresas deve ser a produção de empresas de sucesso, em constante desenvolvimento, financeiramente viáveis e competitivas em seu mercado, mesmo após deixarem a incubadora, geralmente em um prazo de dois a quatro anos (DORNELAS, 2002, p. 21)

Assim sendo, considera-se que ao atingir o objetivo de produzir empresas de sucesso, haverá, como decorrência natural, benefícios como aumento do emprego e da renda, difusão de tecnologia e desenvolvimento econômico e tecnológico regional, nacional e por vezes até mesmo internacional.

Se de um lado o trabalho das incubadoras de empresas gera empregos para a mão de obra ociosa, por outro lado elas também realizam o meio de campo entre universidades e centros de pesquisa e o setor empresarial e a comunidade como um todo, enfatizando

muitas vezes a transferência de tecnologia, como ressalta Silva (2009, p. 237): “Elas (as incubadoras) são reconhecidas como uma das responsáveis pela transferência de tecnologia de universidades e centros de pesquisa para a sociedade”.

2.7.3 Incubadora de empresas de base tecnológica

Como exposto acima, uma Incubadora de Empresas pode ser classificada em alguns tipos, de acordo com o setor econômico em que ela atua ou a área em que se especializa. Os principais tipos de incubadoras são as de base tecnológica, as de setores tradicionais e as mistas. Entretanto, com a popularização das incubadoras de empresas e o boom de incubadoras criadas nos últimos anos, outros tipos de incubadoras surgiram, tais como a Incubadora de Serviços e a Incubadora Social.

O presente trabalho direciona-se ao estudo da Incubadora CELTA, que está classificada como uma Incubadora de Base Tecnológica. Portanto, manteremos o foco no que concerne às Incubadoras de Base Tecnológica.

Como visto em um tópico anterior, Empresas de Base Tecnológica são empresas intensivas em tecnologia, que têm a inovação tecnológica e a pesquisa aplicada aos seus produtos e serviços como características fundamentais. Por sua vez, conhecendo o conceito de EBTs, fica fácil e intuitivo entender o que são as Incubadoras de Base Tecnológica. Elas nada mais são que incubadoras onde as empresas incubadas são EBTs (ou projetos de EBTs, *startups*). Essas incubadoras funcionam de forma similar aos outros tipos de incubadoras, porém com um objetivo peculiar, de tornar aptas ao mercado e competitivas empresas tecnologicamente inovadoras.

As áreas de atuação das Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica não diferem muito de uma para outra, Segundo o edital de seleção da Incubadora de Base Tecnológica da Universidade de Brasília, por exemplo, citado por Barbosa (2011), “as empresas que participam desta modalidade de incubação atuam em áreas de biotecnologia, nanotecnologia, biomedicina, saúde, geociências, engenharias, farmacologia, tecnologia da informação e comunicação ou outras áreas que possam interessar à região em que atua a incubadora” (CDT/UnB apud BARBOSA, 2011, p. 19).

Outras Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica atuam nessas mesmas áreas ou em áreas semelhantes e afins. Para a Incubadora CELTA, veremos mais detalhes no capítulo 4, onde haverá um estudo mais aprofundado desta mesma incubadora.

2.7.4 Processo de incubação

O processo de incubação envolve várias fases. Uma incubadora de empresas completa faz o acompanhamento de suas empresas incubadas não somente no período designado de incubação propriamente dita, que geralmente dura entre 2 e 4 anos, mas também antes e depois da incubação.

Segundo Bittencourt (2008, p. 68), o processo de incubação pode ser dividido nas seguintes fases: pré-incubação, incubação e pós-incubação.

- Pré-incubação: Bittencourt (2008, p. 68) cita, nessa primeira fase, o auxílio que as incubadoras prestam em relação ao preparo do plano de negócios. Já para Aranha (2008, p. 56) essa fase do processo engloba a idealização e a concepção, sendo realizado num período de 6 a 12 meses. Na idealização, o empreendedor busca identificar a ideia, cooptar parceiros para empreender conjuntamente, conseguir subsídios para testar seus protótipos e viabilizar tecnicamente seu empreendimento. Na concepção o empreendedor vai amadurecer a ideia através do Plano de Negócios, pesquisando o mercado, os custos, as estratégias de comercialização, etc.

Entre as fases de pré-incubação e incubação, há o processo seletivo para que a empresa seja aceita pela incubadora. Aranha (2008), pegando como exemplo o Instituto Gênese da PUC - Rio, cita os principais critérios de seleção da incubadora. São eles

- viabilidade técnica e econômica do empreendimento com potencial de crescimento;
- grau de inovação e competitividade dentro do foco da incubadora;
- grau de importância da empresa no apoio às outras empresas residentes;
- conectividade com a universidade (Centros Geradores de Conhecimento);
- qualificação dos proponentes e da equipe, quanto a aspectos técnicos e empreendedorismo (ARANHA, 2008, p. 57).

O primeiro passo de uma empresa que almeja receber o apoio de uma incubadora é preencher os pré-requisitos que a incubadora visada estabelece em seu processo seletivo de novas empresas incubadas. Não é tão simples e fácil para qualquer empresa tornar-se uma empresa incubada. Os critérios de seleção variam de incubadora para incubadora, dependendo do ramo em que ela atua, dos seus objetivos e, por vezes, do cenário econômico da região ou país em que ela está situada. No capítulo 4, veremos o caso da Incubadora CELTA.

- Incubação: É a disponibilização da estrutura da incubadora às empresas incubadas que, para Bittencourt (2008, p. 68), não necessariamente é uma estrutura física,

mas pode também ser uma estrutura virtual. Aranha (2008, p. 58), novamente utilizando o caso do Instituto Gênesis, diz que as empresas incubadas são acompanhadas nos seguintes quesitos: “pessoa; infraestrutura; construção da empresa; tecnologia do produto; marketing do produto; marketing de relacionamento; faturamento; captação de recursos e gestão”, os quais ele chama de curvas da análise do Ciclo de Vida.

Novamente, frisa-se que a incubação pode sofrer algumas modificações dependendo de cada incubadora e seus objetivos, mas, em geral, os serviços prestados pelas incubadoras às empresas incubadas são os mesmo, a saber, alguns exemplos citados por Barbosa (2011):

- Ambiente flexível e encorajador ao empreendedorismo;
- Capacitação e assessoria técnica e gerencial;
- Serviços compartilhados: telefone, internet, ambientes para reuniões;
- Informações sobre mecanismos de financiamento e instituições de fomento;
- Acesso a redes de relacionamento (BARBOSA, 2011, p. 21).

Terminado o período de incubação, que varia de 2 a 5 anos, a empresa, que até então estava incubada, torna-se graduada, ou seja, apta a enfrentar o mercado sozinha, sem o auxílio da incubadora. De acordo com Aranha (2008) “a graduação de uma empresa incubada corresponde ao momento em que ela se desliga da incubadora, deixando de receber os serviços pertinentes e, quando residente, desocupar seu espaço físico” (ARANHA, 2008, p. 60).

- Pós-incubação: O serviço de pós-incubação envolve, de acordo com Bittencourt (2008, p. 68), o auxílio a empresas que buscam novos nichos, ampliando seus mercados. De acordo com Aranha (2008), “o objetivo da pós-incubadora é dar continuidade ao apoio às empresas graduadas”,

as empresas recebem auxílio para estabelecer parcerias de comercialização; promoção comercial; novos canais de distribuição; parcerias internacionais mediante missões e encontros e, principalmente, capacitação gerencial para viabilizar todas as ações anteriormente ditas (ARANHA, 2008, p. 61)

Assim, encerra-se o ciclo de uma empresa incubada e sua relação com a incubadora. Mais à frente, no capítulo 4, veremos como todo esse processo ocorre na prática dentro da Incubadora CELTA. Veremos a percepção da Incubadora, a percepção das empresas incubadas e a percepção das empresas graduadas.

CAPÍTULO 3: HISTÓRICO DE INCUBADORAS NO BRASIL E NO MUNDO

3.1 SURGIMENTO DAS PRIMEIRAS INCUBADORAS

As incubadoras de empresas são algo relativamente recente na economia mundial. No histórico de incubadoras feito por Bittencourt (2008, p. 69) consta que o surgimento das primeiras incubadoras ocorreu na Europa. Diz ele: “[...] na Inglaterra, nos idos da década de 1960, após o fechamento de uma das empresas filiadas à British Steel CO, as instalações foram utilizadas por um contingente de empresas do ramo de metalurgia do aço para fortalecimento do negócio”. Porém, algo semelhante havia ocorrido um pouco antes nos EUA segundo informações da ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (2016). Para a ANPROTEC a primeira vez que se teve notícias de um local tal qual uma incubadora de empresas como conhecemos hoje foi em 1959, quando do fechamento de uma das fábricas da Massey Ferguson no estado de Nova Iorque, nos Estados Unidos. O comprador das instalações resolveu sublocar a área para pequenas empresas iniciantes, as quais dividiam serviços e equipamentos. O nome “incubadora” foi colocado no local devido a uma das primeiras empresas que se instalou ali ter sido um aviário. Essa primeira incubadora de empresas dos EUA chamava-se Batavia Industrial Center, de acordo com Barbosa (2011, p. 15), e seu fundador, o comprador das instalações da antiga Massey Ferguson, chamava-se Joseph Mancuso.

Ainda segundo a ANPROTEC (2016), nos anos 70 as incubadoras de empresas se disseminaram na região do Vale do Silício, também nos EUA, como incentivo à inovação e ao empreendedorismo dos universitários recém formados. No Brasil, por sua vez, as primeiras incubadoras de empresas surgiram somente na década de 80 do século XX, nas cidades de São Carlos (SP) (primeira incubadora do Brasil), Campina Grande (PB), Rio de Janeiro (RJ) e Florianópolis (SC).

3.2 NÚMERO DE INCUBADORAS DE EMPRESAS ATUALMENTE

3.2.1 Mundo

De acordo com informações da InBIA (International Business Innovation Association), em outubro de 2012 havia em todo o mundo cerca de 7000 incubadoras de empresas. Nos Estados Unidos, país em que as incubadoras de empresas surgiram e no

qual difundiram-se mais rapidamente, o número de incubadoras chegava a aproximadamente 1200. Levando em conta que em 1980, 30 anos antes, havia apenas 12, um número 100 vezes menor, nota-se como o movimento de incubadoras de empresas cresceu drasticamente.

3.2.2 Brasil

Um estudo da ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores) publicado em 2012, referente ao ano de 2011, dá conta de que no Brasil existiam naquele ano 384 incubadoras de empresas, as quais possuíam 2640 empresas incubadas e cerca de 2509 empresas graduadas, gerando um total de cerca de 45500 empregos entre incubadas e graduadas e um faturamento de quase 533 milhões de reais nas empresas incubadas e aproximadamente 4,1 bilhões de reais nas empresas graduadas.

Destas quase 400 incubadoras em funcionamento no país, 40% eram incubadoras de empresas de base tecnológica. O restante das incubadoras se dividia entre diversos outros setores de atuação,

O cenário evidenciado pelo estudo da ANPROTEC não está muito diferente disso, cinco anos depois, apesar de toda a crise financeira e política pela qual o Brasil vem passando.

3.3 CASOS DE INCUBADORAS DE SUCESSO NO MUNDO

3.3.1 Instituto Pedro Nunes

O IPN-Incubadora - Associação para o Desenvolvimento de Atividades de Incubação de Ideias e Empresas é a incubadora de empresas do Instituto Pedro Nunes, localizado na cidade de Coimbra em Portugal. De acordo com o site do Instituto, os projetos prioritários na Incubadora são aqueles provenientes do meio universitário, mais especificamente surgidos na Universidade de Coimbra.

O site da instituição traz algumas estatísticas que mostram o porquê de tal incubadora ter sido bem conceituada em 2015 no ranking University Business Incubators (UBI Global) de melhores incubadoras do mundo (ficou em 25^a): mais de 200 empresas apoiadas, taxa de sobrevivência de 75%, mais de 200 postos de trabalho altamente

qualificados criados, volume de negócios anual de 80 milhões de euros em 2014. Atualmente possui 35 incubadas físicas, 68 incubadas virtuais e 68 empresas graduadas.

3.3.2 SETsquared

A SETsquared Partnership é uma incubadora de empresas que conta com a colaboração de várias universidades britânicas. São elas: universidades de Bath, Bristol, Exeter, Southampton e Surrey. No ranking UBI Global ela aparece em segunda e em primeira nos anos de 2014 e 2015, respectivamente, a nível mundial.

Desde 2003, quando foi fundada, a SETsquared já ajudou mais de 100 empresas startups de tecnologia, incubadas e aceleradas, a rentabilizarem um valor superior a 1 bilhão de euros e a gerarem milhares de empregos qualificados.

3.3.3 ATP Innovations

A ATP Innovations é uma incubadora de empresas de base tecnológica localizada na Austrália, parceria entre as seguintes universidades: University of Sydney, Australian National University, University of New South Wales e University of Technology Sydney. Também esteve presente no ranking UBI Global, sendo a 4ª melhor incubadora de empresas do mundo em 2014 e a 8ª em 2015.

Alguns números presentes no website da ATP Innovations são os seguintes: levantamento de 150 milhões de dólares das empresas incubadas desde 2006, mais de 350 empregos gerados, 35 milhões de dólares em subsídios do governo, mais de 100 novos produtos e serviços lançados a cada ano, 45 milhões de dólares de receita obtidos pelas empresas incubadas no ano de 2015, 8 empresas do portfólio vendidas e o valor das 5 principais empresas da Incubadora chega a 300 milhões de dólares.

3.3.4 Outras incubadoras pelo mundo - EUA e China

Escolhida a melhor incubadora de empresas do mundo pelo ranking UBI Global em 2014, a Rice Alliance for Technology and Entrepreneurship é a incubadora de empresas vinculada à Rice University, nos Estados Unidos.

Na China, por sua vez, uma das principais incubadoras de empresas e que sempre tem recebido destaque no ranking UBI Global é a Huazhong University of Science and Technology National Science Park.

3.4 CASOS DE INCUBADORAS DE SUCESSO NO BRASIL

3.4.1 Instituto Gênesis PUC-Rio

O Instituto Gênesis da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro foi a única incubadora de empresas brasileira a estar presente no ranking “University Business Incubators” nos últimos dois anos, 2014 e 2015. Em 2014 foi a segunda melhor incubadora da América Latina e a nona em escala global. Já em 2015 ficou em 11ª na América Latina e 13ª no ranking mundial.

De acordo com o site institucional do Instituto Gênesis, o mesmo tem o objetivo de transferir conhecimento da PUC-Rio para a sociedade por meio da geração de empreendimentos inovadores de sucesso. Os dados constantes no site mostram que há 13 empresas incubadas, 15 pré-incubadas e 57 graduadas, as quais geraram até hoje (desde o início) 2664 postos de trabalho e faturamento de 688 milhões de reais.

3.4.2 SUPERA - Incubadora de empresas de base tecnológica da USP

A incubadora SUPERA, associada ao Parque de Inovação e Tecnologia de Ribeirão Preto, também esteve bem conceituada no ranking UBI de 2014. Foi a oitava melhor incubadora da América Latina naquele ano.

A incubadora possui três etapas disponíveis para as novas empresas: pré-residência, residência e associação, esta última destinada a empresas já graduadas. No momento, de acordo com informações do site institucional, a incubadora possui 22 empresas pré-residentes, 14 residentes, 4 associadas e 22 empresas graduadas.

3.4.3 Incamp

A Incamp (Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da UNICAMP - Universidade Estadual de Campinas) é uma incubadora referência por estar associada a uma universidade renomada tanto nacionalmente quanto internacionalmente. De acordo com o site institucional da Incamp, seu diferencial (além do fato de estar localizada dentro da UNICAMP) “é a seleção de projetos nas mais diversas áreas do conhecimento, promovendo maior integração e multidisciplinaridade” (INCAMP, 2016).

Na Incamp a incubação é dividida em três fases: pré-incubação, incubação e graduação. No atual momento, de acordo com informações do website da incubadora, há 7 empresas pré-incubadas, 16 empresas incubadas e 28 empresas graduadas.

3.4.4 PADETEC - Parque de Desenvolvimento Tecnológico

O PADETEC é a incubadora da Universidade Federal do Ceará (UFC). De acordo com o site institucional da incubadora, em maio de 2016 a mesma possuía 8 empresas residentes, 4 associadas e 57 empresas graduadas.

Em 2014 o PADETEC obteve destaque internacional ao ser posicionado em sexto lugar no ranking UBI para a América Latina, sendo a terceira melhor incubadora do país.

3.4.5 Multincubadora de empresas do CDT/UnB

A multincubadora de empresas do Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília (CDT/UnB) é assim chamada por se dividir em duas modalidades: Incubadora de Empresas de Base Tecnológica e Incubadora de Tecnologia Social. Por esse mesmo motivo ela é destaque no âmbito nacional quando se fala em incubadoras.

No atual momento a multincubadora possui um total de 10 empresas incubadas e 18 empresas graduadas, sem contar sua fase de pré-incubação denominada de Hotel de Projetos que apoia inúmeras iniciativas empreendedoras.

CAPÍTULO 4: RESULTADOS DA PESQUISA

4.1 INCUBADORA CELTA

O CELTA é a incubadora de empresas da Fundação CERTI (Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras), localizada na capital catarinense, Florianópolis.

A Fundação CERTI originou-se dentro do Departamento de Engenharia Mecânica da Universidade Federal de Santa Catarina em 1984, como um centro de tecnologia privado, com o objetivo de se dedicar à pesquisa e desenvolvimento de serviços tecnológicos em automação industrial. Mais tarde, ampliou sua estrutura para atender melhor as necessidades do mercado nacional (CERTI, 2016).

O CELTA foi criado em 1986 como uma alternativa de aproveitamento dos talentos e conhecimentos gerados dentro da Universidade Federal de Santa Catarina, campus Trindade - Florianópolis, para atender a crescente demanda por iniciativas desenvolvimentistas, que se apresentava tanto em âmbito nacional como estadual e municipal. A incubadora surgiu e é até hoje um suporte a empresas de base tecnológica (EBTs), se encaixando na categoria de incubadora de base tecnológica (CELTA, 2016)

De acordo com informações do website do CELTA, o mesmo é a maior incubadora da América Latina, em número de empresas (83 já postas no mercado e 36 mantidas atualmente) e espaço físico (10500m² de área). Durante sua existência, a incubadora já foi premiada algumas vezes pela excelência nos serviços prestados aos incubados, sendo inclusive escolhida a melhor incubadora em 1997 pela ANPROTEC. Hoje, portanto, o CELTA é modelo e referência para as demais incubadoras já existentes e para as que buscam iniciar suas atividades, um exemplo de sucesso.

Cabe ressaltar um pouco dos aspectos relevantes da história do CELTA, também presentes em seu website:

- O CELTA nasceu como IET (Incubadora Empresarial Tecnológica) em 1986, em um contexto em que o Governo do Estado propunha a criação de um Pólo Tecnológico de alta tecnologia;
- Desde o início, a IET esteve integrada à ANPROTEC;
- Foi responsável pelos primeiros projetos empreendedores dentro do Parque Tecnológico Alfa (ParqTec Alfa), quando da sua implantação no início dos anos 90);

- Em meados dos anos 90, o CELTA ampliou sua estrutura física ao instalar-se dentro do ParqTec Alfa;
- Em 1997, ganhou o primeiro prêmio ANPROTEC de Incubadora do Ano;
- Em 2006, conquistou mais um prêmio pela ANPROTEC: Melhor Programa de Incubação Orientado para o Desenvolvimento de Produtos Intensivos em Tecnologia;
- Em 2010, inaugurou uma nova unidade, o CELTA Pedra Branca;
- Em 2011, foi eleita a Melhor Incubadora de Empresas orientada para a Geração e Uso Intensivo de Tecnologia (CELTA, 2016).

4.2 O DESEMPENHO DA INCUBADORA CELTA

A presente pesquisa busca analisar o sucesso do desempenho da incubadora CELTA tendo como referência a avaliação que as empresas incubadas fazem dos serviços prestados por ela e da infraestrutura que a mesma oferece. Depois de várias tentativas de contato telefônico, por e-mail e também presencialmente, o questionário elaborado e direcionado às empresas incubadas foi respondido por duas empresas, startups tecnológicas incubadas na Incubadora CELTA, representadas por seus gestores. Uma resposta foi obtida via e-mail e a outra foi obtida através de entrevista presencial realizada com um dos sócios da empresa em seu escritório localizado na sede da Incubadora CELTA.

Nessa análise não identificaremos os nomes das referidas empresas respondentes, apenas denominado-as como empresa A e empresa B. A pesquisa se divide em duas partes, uma primeira mais subjetiva, com questões abertas, e uma segunda com questões objetivas. Vamos aos resultados da primeira parte:

Os ramos de atuação das empresas A e B são, respectivamente, plataforma tecnológica para a construção civil e tecnologia para smartphones para compra e venda de água e gás. Ambas as empresas não trabalham diretamente com a produção ou com a venda do produto, mas intermedeiam as relações entre as partes interessadas, vendedores e consumidores, através de soluções tecnológicas criadas por elas.

Ambas as empresas possuem 4 sócios. A empresa A foi criada em setembro de 2015 e ingressou na incubadora CELTA em maio de 2016, estando há apenas pouco mais de um mês usufruindo de sua infraestrutura e serviços. A empresa B foi criada em

junho de 2014 e ingressou na incubadora CELTA em maio de 2015, estando há mais de um ano na qualidade de empresa incubada.

A empresa A possuía 2 funcionários antes de entrar na incubadora e permanece com os mesmos 2. Já a empresa B não possuía funcionários antes da incubação e agora, durante a incubação, possui 1 estagiário e 4 trainees.

Quanto ao número de clientes, a empresa A, em apenas um mês como incubada conseguiu dobrá-lo, passando de 5 para 10 clientes. A empresa B ressaltou que possui três tipos de clientes, que são as empresas produtoras, os distribuidores e os consumidores (usuários finais). Antes da incubação, a empresa B não possuía parceria com empresas produtoras em seu portfólio, contava com apenas 40 distribuidores e poucos usuários finais, que concentravam-se majoritariamente no estado de Santa Catarina. No momento, estando incubada, conta com 8 produtoras, 600 distribuidores e centenas de milhares de usuários finais.

Questionadas se possuíam/possuem um plano de negócios estruturado, a empresa A disse que não possuía um plano de negócios antes da incubação e que agora conta com um bom plano de negócios. A empresa B não possuía antes da incubação e ainda não possui, pois afirma que um plano de negócios não seria algo muito útil nesse momento, é algo dispensável.

A empresa A não elencou nenhuma dificuldade nem antes e nem durante a incubação. Já a empresa B afirmou que a principal dificuldade enfrentada por ela tanto antes da incubação quanto no atual momento como incubada é a monetização, ou seja, a geração de receita, a lucratividade. Assim sendo, percebe-se que a Incubadora CELTA não tem conseguido ajudar a empresa B nesse sentido.

Claramente nota-se a presença de inovação em ambas as empresas, motivo pelo qual não foi perguntado a respeito. Um dos critérios para usufruir dos benefícios de uma Incubadora de Base Tecnológica como o CELTA é ser uma empresa inovativa, como em teoria devem ser todas as EBTs.

Em relação à presença de algum tipo de patente ou registro, tanto a empresa A quanto a empresa B não possuem nenhum. A empresa B ressaltou que no ramo de tecnologias voltadas para smartphones é muito difícil algo ser patenteado.

Apesar de acreditar-se, antes da aplicação do questionário, que as empresas não forneceriam o valor de seus faturamento, as respostas mostraram o contrário. A empresa A faturava, antes da incubação, R\$5.000,00 ao mês, valor que dobrou ao entrar na Incubadora CELTA, passando para R\$10.000,00 ao mês. A empresa B, por sua vez,

faturava, antes da incubação, R\$200,00/mês, ou seja, cerca de R\$2.400,00/ano. Atualmente, com o auxílio da Incubadora CELTA, a empresa B fatura em torno de R\$200.000,00/ano.

Questionadas acerca das fontes de recursos financeiros, a empresa A não forneceu resposta. A empresa B afirmou que para uma empresa não incubada a busca por recursos financeiros é muito difícil e concorrida e que, após ser aceita pela Incubadora CELTA, os recursos fluíram mais facilmente, pois conseguiu, com a intermediação da incubadora, subsídios oferecidos pelo programa SEBRAETEC - Serviços em Inovação e Tecnologia do SEBRAE, O percentual do subsídio conseguido para o ano de 2015 foi de 80%. Já em 2016 não houve subsídio devido à falta de recursos do programa.

Perguntadas sobre suas expectativas com relação à incubação, a empresa A mais uma vez não forneceu resposta. A empresa B disse que já conhecia muito bem a estrutura e os serviços oferecidos pela Incubadora CELTA mesmo antes de estar incubada, portanto já sabia o que esperar da incubação. Sabia que no CELTA a relação incubadora-empresa incubada se dá de forma enxuta, ou seja, sem muito contato entre as duas partes, gerando certa independência para a empresa em certos aspectos. Sendo exatamente isso que a empresa B procurava na incubação, ela considerou que suas expectativas foram atendidas.

A empresa A não respondeu se sente-se preparada para concorrer no mercado. Já a empresa B disse que sempre, tanto antes quanto durante a incubação, sentiu-se apta a enfrentar o mercado.

De modo geral, quanto aos motivos que levaram as empresas a buscar o auxílio da Incubadora CELTA, há uma homogeneidade. Tanto a empresa A quanto a empresa B valorizavam o espaço oferecido pela incubadora a um baixo custo do aluguel. A empresa A destacou ainda o ótimo ambiente da incubadora. A empresa B relatou que a proximidade com as demais empresas incubadas gera uma rede de relacionamentos muito benéfica para a empresa e isso foi um ponto relevante na busca pela incubação.

A infraestrutura ou serviço que a incubadora não possui e que foi citada como uma carência pela empresa A foi a telefonia. A empresa B nos informou que até pouco tempo havia uma central telefônica na Incubadora, como também está expresso no site do CELTA, porém ela foi retirada. A empresa B afirmou, ainda, que não há nenhum serviço ou infraestrutura que o CELTA não possua do qual ela sinta falta.

A contribuição mais importante da Incubadora CELTA para as empresas incubadas foi, na opinião de ambas as empresas, o espaço físico, mais especificamente a área privativa de cada empresa.

A principal crítica que a empresa A fez à Incubadora CELTA foi o fato de a Internet cair constantemente. A crítica realizada pela empresa B foi a falta de interações para que as empresas se conheçam entre si.

A empresa A elogiou o ótimo espaço e a limpeza da Incubadora CELTA. A empresa B elogiou o ótimo pacote de benefícios oferecido pelo CELTA, colocando-a como a melhor incubadora de empresas do estado de Santa Catarina, e o fato de ela permitir a expansão das incubadas, até mesmo fisicamente (“derrubando paredes se necessário” foi a expressão utilizada).

Agora passamos para os resultados da segunda parte da pesquisa, onde as empresas avaliaram, de acordo com a tabela abaixo, a infraestrutura e os serviços oferecidos pela Incubadora CELTA.

Tabela 6: Gradação para avaliação dos serviços e infraestrutura da Incubadora CELTA

NÃO UTILIZO	RUIM	INSATISFATÓRIO	RAZOÁVEL	BOM	ÓTIMO
1	2	3	4	5	6

Fonte: Próprio autor

A avaliação foi feita com base na infraestrutura e nos serviços elencados no site institucional da Incubadora CELTA e que foram transcritos para a tabela abaixo.

Tabela 7: Avaliação dos serviços e infraestrutura da Incubadora CELTA

	INFRAESTRUTURA/SERVIÇO	EMPRESA A	EMPRESA B
INFRAESTRUTURA FÍSICA	Espaço privativo da empresa	6	6
	Salas de reunião, auditório e laboratório	1	1
	Bar, restaurante e lanchonete	5	5
	Agência do correio/agências		

	bancárias e de turismo, contabilidade, centro de cópias, centro de vendas de insumos de informática	1	1
COMUNICAÇÃO E INFORMÁTICA	Central telefônica	NÃO EXISTE	NÃO EXISTE
	Rede interna	1	5
	Acesso gratuito à Internet	3	5
SINALIZAÇÃO E PROGRAMAÇÃO VISUAL	Placas indicativas/quadros das empresas/murais	4	5
TREINAMENTO	Equipamentos audiovisuais de apoio à realização de eventos de treinamento	1	1
TECNOLÓGICA	Equipamentos disponibilizados para locação	1	1
SUPORTE OPERACIONAL	Serviços de condomínio (limpeza, mensageiro interno e externo, segurança, telefonista, etc)	6	5
	Serviços de terceiros (bancos, restaurante e lanchonete, correios, escritório de contabilidade, etc)	5	5
SUPORTE ESTRATÉGICO	Financeiro e tecnológico	1	2
	Intermediação nos negócios e jurídico	1	1
SUPORTE AO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL	Apoio na participação em feiras, orientação fiscal e orientação jurídica básica	1	2
	Indicação e intermediação de serviços de apoio nas mais diversas áreas	1	1
	Locação de equipamentos, busca		

SUPORTE TECNOLÓGICO	de informações tecnológicas, promoção de cursos e palestras	1	1
SISTEMA DE QUALIDADE (sistema de gerenciamento da infraestrutura e dos serviços de suporte)	Programa 5S, manual de padrões e procedimentos e sistemática de avaliação e tratamento de não conformidades	1	5
GO!	Programa de internacionalização	1	1

Fonte: Próprio autor e site institucional do CELTA

Analisando a tabela 3, percebemos que ambas as empresas valorizam muito o espaço privativo que a incubadora fornece a baixo custo para que elas estabeleçam seus escritórios/ambientes de trabalho. No que tange à infraestrutura física da incubadora, a empresa A e a empresa B só utilizam, além do seu espaço privativo, a área de bar, restaurante e lanchonete da incubadora, a qual consideram boa.

Quanto à infraestrutura de comunicação e informática, cabe dizer que não há mais central telefônica na incubadora e que a empresa A está insatisfeita com o acesso à Internet, pois ela cai constantemente. Interessantemente, para a empresa B o fato de haver acesso à Internet por si só já é algo bom, visto que tal empresa já esteve incubada em outra incubadora que não possuía tal auxílio.

A empresa A considera a infraestrutura de sinalização e programação visual razoável. Já a empresa B acha que as placas, quadros das empresas e murais são bons.

Nenhuma das duas empresas utiliza a infraestrutura de treinamento e a infraestrutura tecnológica.

Quanto aos serviços de suporte operacional, tanto os da própria incubadora quanto os de terceiros, são considerados de bom a ótimo pelas duas empresas.

A empresa A não utiliza nenhum dos seguintes serviços oferecidos pela incubadora: suporte estratégico, suporte ao desenvolvimento empresarial, suporte tecnológico, sistema de qualidade e GO!.

A empresa B considera os serviços de suporte estratégico e os de suporte ao desenvolvimento empresarial ruins em geral. Já os serviços de suporte tecnológico ela não utiliza. O sistema de qualidade ela considera bom e o programa GO! ela também não utiliza.

Tendo em vista todas essas informações coletadas com os empresários, apesar de ter sido uma amostra muito pequena, percebe-se que a Incubadora faz jus a tantos prêmios que recebeu até hoje, porém há pontos negativos que devem ser melhorados, principalmente o acesso à Internet e os serviços de suporte estratégico e suporte ao desenvolvimento empresarial.

Muitos serviços e infraestruturas que a incubadora oferece não foram avaliados pelas empresas, provavelmente pelo fato de que com pouco tempo de incubadora elas não os tenham utilizado ainda. Por exemplo, o programa GO! de auxílio à internacionalização não está sendo utilizado por nenhuma das duas empresas. Porém, a empresa B informou que devido ao rápido crescimento do negócio, que já se expandiu por todo o território nacional, em breve a empresa disponibilizará seu produto também para outros países e tal programa poderá vir a ser útil para ela.

Ainda, pelo que foi relatado pelas empresas A e B, pode-se perceber uma melhora significativa nos negócios das duas empresas após o ingresso na Incubadora CELTA. Há registro de um aumento no número de funcionários, o que é reflexo de um aumento na demanda pelo produto ou serviço que elas fornecem, ou seja, no maior número de clientes que elas passaram a ter com a incubação. Em questões de faturamento fica ainda mais evidenciado o apoio da Incubadora CELTA às empresas. Sem o ônus de muitos custos que as empresas teriam fora da incubadora (principalmente o aluguel do espaço físico) e que o CELTA subsidia e ainda com a maior facilidade na fluidez de recursos financeiros que a incubadora propicia, as empresas conseguem gerar mais receita e aumentar sua lucratividade rapidamente.

Portanto, conclui-se que o desempenho da Incubadora CELTA tem sido positivo no geral, conseguindo cumprir com êxito o objetivo de auxiliar novos empreendedores inovadores a estabelecerem suas micro e pequenas empresas de base tecnológica no mercado concorrencial com lucratividade e competitividade, com reduzida mortalidade, colaborando assim para o crescimento econômico nacional, visto a importância das MPEs na economia. Ademais, ressalta-se que, como em toda incubadora de empresas, há pontos a serem revistos e melhorados, tanto na infraestrutura quanto nos serviços. Entretanto, os pontos positivos se sobrepõem de modo efetivo, fato pelo qual a Incubadora CELTA é tão premiada e reconhecida nacional e internacionalmente como modelo para outras incubadoras de empresas.

CAPÍTULO 5: CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho buscou realizar uma análise do desempenho da Incubadora CELTA de acordo com a percepção que as empresas incubadas têm sobre a mesma. Considera-se um bom desempenho a consecução bem sucedida dos objetivos propostos, que no caso de incubadoras de empresas são a oferta de uma infraestrutura adequada e de serviços de qualidade, gerando como consequência a redução da mortalidade das empresas iniciantes no mercado.

Primeiramente foi feito um levantamento bibliográfico acerca de conceitos importantes ao entendimento da importância da existência das incubadoras de empresas. Como as empresas incubadas são sempre micro e pequenas empresas (MPEs), vimos preliminarmente o conceito de MPEs e sua importância na economia, bem como dados relativos à taxa de sobrevivência e à taxa de mortalidade das mesmas e suas características principais.

Em seguida, estudamos o conceito de empreendedorismo e as características essenciais de um empreendedor, fatores que geralmente já estão presentes nos empreendedores que buscam a incubação, mas que devem ser incentivados ainda mais pelas incubadoras de empresas.

Mais à frente vimos o que é inovação, qual a sua importância e os tipos de inovação existentes. Inovação é palavra-chave para incubadoras de empresas, principalmente para incubadoras de empresas de base tecnológica, como é o caso da Incubadora CELTA.

Logo depois, foi exposto o conceito de empresas de base tecnológica (EBTs), pelo motivo de que a Incubadora CELTA abriga empresas de base tecnológica, em geral das áreas de software e hardware.

Na última parte de referencial teórico foi visto o conceito de incubadora de empresas, bem como seus principais objetivos e o funcionamento do processo de incubação, para consolidar amplamente a base teórica para o posterior estudo de caso.

No capítulo de histórico de incubadoras vimos onde e como foi o surgimento das primeiras incubadoras de empresas, como elas se difundiram e qual a situação atual delas no Brasil e no mundo, em números. Além disso, foram apresentados números relativos a incubadoras de empresas nacionais e internacionais consideradas referências na área de incubação e bem conceituadas em um ranking continental e mundial de melhores incubadoras.

A parte prática do trabalho foi realizada através de um questionário aplicado às empresas incubadas na Incubadora CELTA, tanto presencialmente quanto por e-mail. Questionário esse que buscou entender a percepção dos empresários a respeito da incubação, com perguntas abertas que tinham a intenção de conseguir verificar se o auxílio da incubadora está sendo efetivo para a consecução dos objetivos de promover empresas de sucesso e perguntas objetivas com o intuito de avaliar a infraestrutura e os serviços que a incubadora oferece. Após aplicado o questionário foi feita uma descrição dos resultados com a posterior análise dos mesmos.

Por fim, concluímos que a Incubadora CELTA tem um desempenho favorável na visão das empresas incubadas, conseguindo fornecer um pacote de benefícios completo que ajuda de maneira importante no crescimento e desenvolvimento das novas empresas, permitindo que as mesmas enfrentem o mercado competitivo de igual para igual. Questões pontuais, como a infraestrutura de comunicação e informática por exemplo, devem ser melhoradas pela incubadora a fim de aumentar cada vez mais sua excelência, o que não é suficiente para ofuscar os méritos do CELTA no seu modelo de incubação.

REFERÊNCIAS

ANPROTEC. Estudo, análise e proposições sobre as incubadoras de empresas no Brasil - relatório técnico. Brasília, ANPROTEC, 2012.

ANPROTEC. Histórico do setor de incubação de empresas no Brasil e no mundo. Disponível em <<http://www.anprotec.org.br/publicacaoconhecacas2.php?idpublicacao=80>>. Acesso em 17/05/2016.

ARANHA, José Alberto Sampaio. Capítulo 2: Incubadoras. In: Faces do empreendedorismo inovador, v. 3. Curitiba, Coleção Inova, 2008.

ATP INNOVATIONS. Incubation. Disponível em <<http://atp-innovations.com.au/>>. Acesso em 18/06/2016.

BARBOSA, Loyce Graycielle de França. Incubadora de empresas de base tecnológica: expectativas e percepções dos empresários incubados a respeito dos apoios oferecidos. Brasília, 2011.

BITTENCOURT, Euclides Santos. Uma análise das incubadoras de base tecnológica no estímulo ao desenvolvimento local na região metropolitana de Salvador - Bahia. Florianópolis, 2008.

CARVALHO, Luiz Antônio Dias de.; CARVALHO JÚNIOR, Luiz Carlos de. Análise das principais incubadoras de empresas de base tecnológica de Santa Catarina. Blumenau, Revista de Negócios da FURB, v. 8, n. 4, 2003.

CDT/UnB. Multincubadora de empresas. Disponível em <<http://www.cdt.unb.br/multincubadora/multincubadora/amultincubadora/?menu-principal=multincubadora&menu-action=a-multincubadora>>. Acesso em 18/06/2016.

CELTA. Disponível em <<http://www.celta.org.br/index.php>>. Acesso em 14/05/2016.

CERTI. Disponível em <<http://www.certi.org.br/>>. Acesso em 14/05/2016.

DORNELAS, José Carlos Assis. Planejando incubadoras de empresas: como desenvolver um plano de negócios para incubadoras. Rio de Janeiro, Campus, 2002.

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

FINEP. Glossário. Disponível em <<http://www.finep.gov.br/biblioteca/glossario>>. Acesso em: 23/04/2016.

FUCK, Marcos Paulo; VILHA, Anapátricia Morales. Inovação tecnológica: da definição à ação. Universidade Federal do ABC, Revista Contemporâneos: revista de artes e humanidades, n. 9, 2011-2012.

GARCIA, Patrícia. Estratégias de crescimento de uma empresa catarinense: O caso da Axado. Florianópolis, 2015.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. São Paulo. Editora Atlas S.A., 2008.

GUIA FLORIPA. A Cidade - Economia, 2015. Disponível em <<http://www.guiafloripa.com.br/cidade/informacoes-gerais-sobre-florianopolis/economia>>. Acesso em: 17/11/2015.

IBGE. As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001. Rio de Janeiro, 2003.

InBIA. Business Incubation FAQs. Disponível em <<https://www.inbia.org/resources/business-incubation-faq>>. Acesso em 22/06/2016.

INCAMP. Disponível em <<http://www.incamp.unicamp.br/>>. Acesso em 18/06/2016.

INSTITUTO GÊNESIS. Disponível em <<http://www.genesis.puc-rio.br/>>. Acesso em 18/06/2016.

INSTITUTO PEDRO NUNES. Incubadora. Disponível em <<https://www.ipn.pt/incubadora>>. Acesso em 18/06/2016.

LEMOS, Cristina. Inovação na Era do Conhecimento. Brasília, Revista Parcerias Estratégicas, n. 8, 2000.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. Administração de pequenas empresas. São Paulo, Makron Books, 1997.

MERY, Lenimar Vendruscolo. Apostila de empreendedorismo. Faculdade Educacional Araucária, 2013.

NEVES, João Adamor Dias; PESSOA, Raimundo Wellington Araújo. Causas da mortalidade de micro e pequenas empresas: o caso das lojas de um shopping center. São Paulo, Revista Organizações em Contexto, ano 2, n. 4, 2006.

OCDE. Manual de Oslo: diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. Traduzido pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), 2005.

OLIVEIRA, Fabiana Morais de. Empreendedorismo: teoria e prática. Instituto de Pós Graduação e Graduação (IPOG), Revista Especialize On Line, edição n° 3, 2012.

PADETEC. Disponível em <<http://www.padetec.ufc.br/>>. Acesso em 18/06/2016.

PALETTA, Francisco Carlos. Tecnologia da Informação, inovação e empreendedorismo: fatores críticos de sucesso no uso de ferramentas de gestão em empresas incubadas de base tecnológica. São Paulo, Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (IPEN), 2008.

SALES, Rodrigo Lacerda; BARROS, Aluizio Antônio de.; PEREIRA, Cláudia Maria Miranda de Araújo. Fatores condicionantes da mortalidade dos pequenos negócios em um típico município interiorano brasileiro. Campo Limpo Paulista, Revista da Micro e Pequena Empresa, v. 2, n. 1, p. 38-55, 2008.

SANTOS, Daniela Tatiane dos; PINHO, Marcelo. Análise do crescimento das empresas de base tecnológica no Brasil. São Carlos, Produção, v. 20, n. 2, p. 214-223, 2010.

SCHUMPETER, Joseph Alois. Capitalismo, Socialismo e Democracia. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.

SEBRAE. Cartilha da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa. Brasília, 2007.

SEBRAE. Sobrevivência das empresas no Brasil. Brasília, 2013.

SEBRAE. Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira. Brasília, 2014.

SEBRAE NACIONAL. O que é Lei Geral, 2016. Disponível em <<http://app.pr.sebrae.com.br/leigeralnacional/ConteudoDinamico.do>>. Acesso em: 18/03/2016.

SEBRAE SANTA CATARINA. Critérios de classificação de empresas: MEI - ME - EPP, 2016. Disponível em <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>>. Acesso em: 09/05/2016.

SETsquared. Disponível em <<http://www.setsquared.co.uk/>>. Acesso em 18/06/2016.

SILVA, Silvana Alves da. A relevância das incubadoras de empresas no mundo contemporâneo. São Paulo, Revista Ponto-e-vírgula, 6, p. 235-251, 2009.

SOUZA, José Henrique; MACHADO, Lindinalva Candida; OLIVEIRA, Cilene Aparecida Silva de. As Origens da pequena empresa no Brasil. Campo Limpo Paulista, Revista da Micro e Pequena Empresa, v.1, n.1, p. 53-65, 2007.

SUPERA. Incubadora. Disponível em <<http://superaparque.com.br/incubadora/>>. Acesso em 18/06/2016.

UBI GLOBAL. Ranking. Disponível em <<http://ubi-global.com/>>. Acesso em 18/06/2016.

ANEXOS

ANEXO 1: QUESTIONÁRIOS

ANÁLISE DO DESEMPENHO DA INCUBADORA CELTA ATRAVÉS DA PERCEPÇÃO DAS EMPRESAS INCUBADAS

PARTE 1: QUESTIONÁRIO PARA EMPRESAS INCUBADAS - INCUBADORA CELTA

Responda, de preferência, fazendo comentários:

NOME DA EMPRESA (não será divulgado)	
ÁREA DE ATUAÇÃO	
PRODUTO/SERVIÇO	
QUANTIDADE DE SÓCIOS	
DATA DE CRIAÇÃO	
DATA DE INGRESSO NA INCUBADORA	
TEMPO DE INCUBAÇÃO	

	ANTES DA INCUBAÇÃO	DURANTE A INCUBAÇÃO
Nº DE FUNCIONÁRIOS		
Nº DE CLIENTES		
Nº DE FORNECEDORES		
PLANO DE NEGÓCIOS ESTRUTURADO		
DIFICULDADES		
PRESENÇA DE		

INOVAÇÃO		
PATENTES OU REGISTROS		
FATURAMENTO		
FONTES DE RECURSOS FINANCEIROS		
FONTES DE CAPACITAÇÃO		
AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO DA EMPRESA		
PARCERIAS DENTRO E FORA DO CELTA		
EXPECTATIVAS COM RELAÇÃO À INCUBAÇÃO		
A EMPRESA SENTE-SE PREPARADA PARA CONCORRER NO MERCADO?		

Quais os motivos pelos quais a empresa buscou o auxílio da Incubadora CELTA?

Quais serviços ou infraestrutura a Incubadora CELTA não possui e que fazem falta?

Qual a contribuição mais importante da Incubadora CELTA para a empresa?

A empresa possui alguma crítica à Incubadora CELTA?

A empresa possui algum elogio à Incubadora CELTA?

A empresa possui alguma sugestão à Incubadora CELTA?

PARTE 2: AVALIAÇÃO DOS SERVIÇOS PRESTADOS PELA INCUBADORA CELTA NA VISÃO DAS EMPRESAS INCUBADAS

Avalie os serviços prestados ou apoios oferecidos pela incubadora CELTA, de acordo com a seguinte metodologia, e fazendo comentários se possível:

NÃO UTILIZO	RUIM	INSATISFATÓRIO	RAZOÁVEL	BOM	ÓTIMO
1	2	3	4	5	6

Para cada item, assinale um número correspondente.

1 - INFRAESTRUTURA

1.1 - INFRAESTRUTURA FÍSICA

- Espaço privativo da empresa
- Salas de reunião
- Auditório
- Laboratório
- Bar, restaurante e lanchonete
- Agência do correio/agências bancárias e de turismo
- Contabilidade
- Centro de cópias
- Centro de vendas de insumos de informática

Comentários sobre a infraestrutura física:

1.2 - INFRAESTRUTURA DE COMUNICAÇÃO E INFORMÁTICA

- Central telefônica
- Rede interna
- Acesso gratuito à Internet

Comentários sobre a infraestrutura de comunicação e informática:

1.3 - INFRAESTRUTURA DE SINALIZAÇÃO E PROGRAMAÇÃO VISUAL

() Placas indicativas/quadros das empresas/murais

Comentários sobre a infraestrutura de sinalização e programação visual:

1.4 - INFRAESTRUTURA DE TREINAMENTO

() Equipamentos audiovisuais e infraestrutura de apoio à realização de eventos de treinamento

Comentários sobre a infraestrutura de treinamento:

1.5 - INFRAESTRUTURA TECNOLÓGICA

() Equipamentos, aparelhos e instrumentos técnicos e laboratoriais disponibilizados para locação

Comentários sobre a infraestrutura tecnológica:

2 - SERVIÇOS DE SUPORTE

2.1 - SERVIÇOS DE SUPORTE OPERACIONAL

() Serviços de condomínio (limpeza, mensageiro interno e externo, segurança, telefonista, setor de materiais, etc)

() Serviços de terceiros (bancos, restaurante e lanchonete, correios, loja de materiais de expediente, escritório de contabilidade, reprografia, etc)

Comentários sobre os serviços de suporte operacional:

2.2 - SERVIÇOS DE SUPORTE ESTRATÉGICO

() Financeiro (apoio na busca de financiamentos e incentivos fiscais)

() Negócios (intermediação nos negócios com clientes)

() Tecnológico (acesso à UFSC e à CERTI - assessoria técnico-científica)

() Jurídico (contratos tecnológicos, propriedade intelectual, etc)

Comentários sobre os serviços de suporte estratégico:

2.3 - SERVIÇOS DE SUPORTE AO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

() Apoio na participação em feiras

() Orientação fiscal

() Orientação jurídica básica

() Indicação e intermediação de serviços de apoio nas mais diversas áreas

Comentários sobre os serviços de suporte ao desenvolvimento empresarial:

2.4 - SERVIÇOS DE SUPORTE TECNOLÓGICO

- () Locação de equipamentos
- () Busca de informações tecnológicas
- () Promoção de cursos e palestras técnicas

Comentários sobre os serviços de suporte tecnológico:

3 - SISTEMA DE QUALIDADE (sistema de gerenciamento da infraestrutura e dos serviços de suporte)

- () Programa 5S (melhoria do ambiente de trabalho, otimização de recursos, limpeza, ordenação, saúde, etc)
- () Manual de padrões e procedimentos (orienta a realização das tarefas)
- () Sistemática de avaliação e tratamento de não conformidades (avaliações periódicas, reclamações e solicitações de melhorias)

Comentários sobre o sistema de qualidade:

4 - GO! - GLOBAL OPPORTUNITIES FOR INNOVATION

() auxílio da incubadora CELTA na internacionalização - inserção ou aumento da participação - das empresas no mercado internacional

Comentários sobre o GO!: