



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
COORDENAÇÃO DO CURSO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
SERVIÇO DE ESTÁGIO SUPERVISIONADO EM ADMINISTRAÇÃO

ADSON SANTOS DE ARAÚJO

**PAPEL DA INCUBADORA NO DESENVOLVIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA GRADUADA MDL BRASIL
CONSULTORIA & MARKETING LTDA**

João Pessoa – PB
Março/2013

ADSON SANTOS DE ARAÚJO - 10723949

**PAPEL DA INCUBADORA NO DESENVOLVIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA GRADUADA MDL BRASIL
CONSULTORIA & MARKETING LTDA**

Monografia apresentada à Coordenação do Serviço de Estágio Supervisionado em Administração, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal da Paraíba, como Requisito Obrigatório à Conclusão da Disciplina Estágio Supervisionado II.

Orientador: Prof. Luciene Laranjeira Diniz

João Pessoa – PB
Março/2013

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

A663p Araújo, Adson Santos.

Papel da incubadora no desenvolvimento das micro e pequenas empresas: um estudo de caso na empresa graduada MDL Brasil Consultoria e Marketing Ltda./ Adson Santos Araújo. – João Pessoa: UFPB, 2013.

53f.:il.

Orientador: Prof^a. Luciene Laranjeira Diniz
Monografia (Graduação em Administração) – UFPB/CCSA.

1. Incubadora de Empresa. 2. Micro e pequena empresas.
3. Empreendedorismo. I. Título.

UFPB/CCSA/BS

CDU: 334.012.64/.65(043.2)

A Professora Luciene Laranjeira Diniz, para se pronunciar sobre o Projeto de Pesquisa do aluno Adson Santos de Araújo.

João Pessoa, 25 de Março de 2013.

Prof. Helen Silva Gonçalves
Coordenador do SESA/CCSA/UFPB

Parecer do Professor Orientador:

FOLHA DE APROVAÇÃO

ADSON SANTOS DE ARAÚJO

**PAPEL DA INCUBADORA NO DESENVOLVIMENTO DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS: UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA GRADUADA MDL BRASIL
CONSULTORIA & MARKETING LTDA**

Trabalho de Conclusão de Curso Aprovado em ____ de _____ de 2013.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Luciene Laranjeira Diniz
Departamento de Administração – CCSA / UFPB
(Orientador)

Professor Examinador 1
Departamento de Administração – CCSA / UFPB

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiro a Deus, por ter me conduzido e por ter me dado sabedoria durante todo este trabalho. Há meus pais Abdon e Célia por todo amor, dedicação e por me proporcionarem toda a estrutura para que eu estivesse aqui hoje e aos meus irmãos e toda a minha família que são a base tudo.

A professora e orientadora Luciene Diniz meu muito obrigado por todo o esforço e horas gasta para torna este trabalho uma realidade, pela dedicação e pelo exemplo profissional.

Grato também pela atenção e ajuda do professor Amarildo Felipe Kanitz e o Márcio Dionísio que abriu a de sua empresa a MDL Brasil e deu todo o suporte necessário para a realização deste trabalho. E a Gabriella Fernandes, Laís Lacerda e todos os amigos queridos que me acompanharam e deram força durante toda essa árdua jornada.

*“Ser um empreendedor é executar os
sonhos, mesmo que haja riscos. É
enfrentar os problemas, mesmo não
tendo forças. É caminhar por lugares
desconhecidos, mesmo sem bússola.
É tomar atitudes que ninguém
tomou.”*

Augusto Cury

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo mostrar na percepção do empreendedor de uma empresa graduada o papel das incubadoras de empresas, que tem se mostrado uma ferramenta de apoio para o desenvolvimento e na estabilização as Micros e Pequenas Empresas (MPE's) no mercado cada vez mais competitivo. Buscando responder o seguinte questionamento “Qual é a percepção do empreendedor da empresa MDL Brasil sobre o papel da Incubadora Tecnológica de Campina Grade (ITCG)”. Utilizando o método dedutivo na pesquisa tendo como o universo as empresas graduadas, a parte daí foi feito um estudo de caso. Sendo utilizado para a coleta dos dados, questionários e uma entrevista a fim de aprofundar-se mais no objeto da pesquisa e observou quais os serviços são oferecidos pela ITCG, como foi o processo de incubação, quais os benefícios e se existia pontos fracos que foi observado pela empresa. Sendo constatado que há uma grande contribuição da parte da incubadora para com as empresas incubadas e no caso específico da MDL Brasil se mostrou de grande valia sendo oferecido todo o apoio com relação à estrutura com escritório laboratórios salas para reunião e outros como também consultoria em diversas áreas. A mesma teve outra vantagem, a de se torna parceira da ITCG a beneficiando ainda mais e assim contribuindo mais para firmar-se no mercado. No entanto foram levantados pontos negativos, como a questão de fomento de verba para melhoria contínua da incubadora e manter uma continuidade nos projetos, outro ponto seria o acompanhamento com as empresa graduadas que já vem sendo implantado o projeto “Empresas Associada” que vem para atuar nessa área.

Palavras – chave: Incubadora de Empresa, Micro e pequena empresa, Empreendedorismo.

ABSTRACT

This work aims to show the perception of the entrepreneur of a company graded the role of business incubators, which has proved a support tool for the development and stabilization of the Micro and Small companies (MSCs) in the market increasingly competitive. Where sought to answer the following question "What is the perception of the entrepreneur's company MDL Brazil on the role of Campina Grid Technology Incubator (ITCG)". Where it was made case-study submitting questionnaires and an interview in order to investigate deeper the object of the research, where it has been observed which services are offered by ITCG, how was the hatching process, which benefits and if there was weak points observed by the company. Being determined that there is a huge contribution from the hatchery to the hatching enterprises and in the specific case of MDL Brasil revealed that it has a great value where it has been offer full support to the structure with laboratory office, meeting rooms and others as consultancy in several areas. It had another advantage, to become partner with ITCG and earning more benefit, contributing, that way, to establish its position in the market. The negative points raised were only the foment of founds to the continuous increase of the hatchery and establishing a continuity of the projects another point that should be raised would be a follow-up with the graduated companies that has been implanted the project "Associated Enterprises" which comes to act in the area.

Keywords: Hatchery of enterprise, Micro and small companies, Entrepreneurship.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AEBT: Associação de Empresas de Base Tecnológicas
ANPROTEC: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologia Avançadas
APEL: Aplicações Eletrônicas na área de Eletroeletrônica
APL's: Arranjos Produtivos Locais
CNPq: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
FIEP: Federação das Indústrias da Paraíba
FINEP: Financiadora de Estudos e Projetos Ministério da Ciência e Tecnologia
IEBT: Incubadora de Empresa de Base Tecnológica
ITCG: Incubadora Tecnológica de Campina Grande
MCT: Ministério da Ciência e Tecnologia
MDL: Mecanismo de Desenvolvimento Limpo
MPE: Micro e Pequenas Empresas
MTE: Ministério do Trabalho e Emprego
ONGs: Organizações não governamentais
P&D: Pesquisa e Desenvolvimento
PaqTecPB: Parque Tecnológico da Paraíba
PIB: Produto Interno Bruto
PNI: Programa Nacional de Apoio às Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos
PQTC: Parque Tecnológico de Campina Grande
PSI: Programa SEBRAE de Incubadoras
RAIS: Relação Anual de Informações Sociais
SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequenas Empresas
SGC: Sociedades Garantidoras de Crédito
TI: Tecnologia da Informação
UEPB: Universidade Estadual da Paraíba
UFCG: Universidade Federal de Campina Grande
UFPB: Universidade Federal da Paraíba
Unesco: Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura

LISTA DE QUADROS

| | |
|---|----|
| Quadro 1 – Parametro de classificação das MPE's..... | 18 |
| Quadro 2 – Características das MPE's brasileiras..... | 19 |

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Gráfico de evolução no número de incubadoras em operação.....29

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1.1 Delimitação do tema e formulação da problemática | 12 |
| 1.2. Objetivos | 14 |
| 1.2.1 Objetivo Geral | 14 |
| 1.2.2 Objetivos específicos | 14 |
| 1.3 Justificativa | 14 |
| 2 REFERENCIAL TEÓRICO | 16 |
| 2.1 Micro e pequenas empresas | 16 |
| 2.2 Empreendedorismo nas Micros e Pequenas empresas | 20 |
| 2.2.1 Tipos de empreendedores | 21 |
| 2.3 Formas de entrada das MPE's no mercado | 22 |
| 2.3.1 Criar uma nova empresa | 22 |
| 2.3.2 Adquirir uma empresa existente..... | 23 |
| 2.3.3 Participar de fusões | 24 |
| 2.3.4 Franquias | 24 |
| 2.3.5 Assumir empresa familiar..... | 25 |
| 2.4 Mecanismos de Apoio as MPE's | 26 |
| 2.4.1 Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequenas Empresas – SEBRAE..... | 26 |
| 2.4.2 Arranjos Produtivos Locais – APL's | 26 |
| 2.4.3 Sociedades Garantidoras de Crédito – SGC | 27 |
| 2.4.4 Incubadoras de empresas | 27 |
| 2.5 Gestão de incubadoras de empresa | 30 |
| 2.5.1 Formas de ingresso | 31 |
| 2.5.2 Benefícios | 32 |
| 3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 34 |
| 3.1 Caracterização da pesquisa | 34 |
| 3.2 Sujeito da pesquisa | 35 |
| 3.3 Procedimento de coleta | 35 |
| 3.4 Tratamento de dados | 35 |
| 4. ANÁLISE DOS DADOS | 37 |
| 4.1 Parte I: Incubadora Tecnológica de Campina Grande – ITCG | 37 |
| 4.2 Parte II: Estudo de caso na MDL Brasil Consultoria & Marketing LTDA | 40 |
| 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS | 43 |
| REFERÊNCIAS | 45 |
| APÊNDICE I – INSTRUMENTO PARA COLETA DOS DADOS COM A INCUBADORA | 47 |
| APÊNDICE II – INSTRUMENTO PARA COLETA DOS DADOS COM A MDL BRASIL | 50 |
| APÊNDICE III – ROTEIRO PARA ENTREVISTA COM GESTOR DA MDL BRASIL | 53 |

1 INTRODUÇÃO

Este primeiro capítulo apresenta uma visão geral da temática abordada como objeto de estudo, demonstrando alguns dos principais aspectos que envolvem as micro e pequenas empresas (MPE's), suas principais vantagens, dificuldades de sobrevivência, e demonstrar o contexto das incubadoras de empresas que vem se mostrando uma excelente alternativa de apoio ao desenvolvimento dessas MPE's, diminuindo ao máximo os impactos sofridos pela pressão do mercado, trazendo vários benefícios tanto para a organização como para os empreendedores. Dessa forma esse capítulo contempla a delimitação do tema e formulação do problema de pesquisa, bem como os objetivos geral e específico, e a justificativa pela escolha do mesmo.

1.1 Delimitação do tema e formulação da problemática

As empresas vivenciam um ambiente turbulento e dinâmico, devido a fatores como o avanço tecnológico, impactos ecológicos, mudanças políticas, econômicas, culturais, sociais e etc. Além de enfrentarem um mercado extremamente competitivo onde a inovação e a flexibilidade se tornam um diferencial diante de seus concorrentes. É neste contexto, que as micro e pequenas empresas competem, buscando assegurar a sua sobrevivência (CAMPOMAR, M. C.; CEZARINO).

Fazendo um análise dos números totais de empresas registradas no Brasil chega-se a cerca de 5,1 milhões; destas 98% são micro e pequenas empresas, representando 21% do Produto Interno Brasileiro (PIB), e ainda empregando 57,9% do total de pessoas no mercado (SEBRAE, 2010). Contudo é sabido que 58% das empresas de pequeno porte fecham as portas antes de completar cinco anos, a mortalidade no primeiro ano de vida chega a 27% (Revista Época Negócios Online, 2010).

Muitos são os obstáculos enfrentados pelas micro e pequenas empresas (MPE's), onde podemos citar os principais: a ausência de comportamento empreendedor e planejamento prévio por parte do empresário; insuficiência de políticas públicas de apoio aos pequenos negócios; deficiência no processo de gestão empresarial; além de dificuldades econômicas e dos impactos de problemas pessoais sobre o negócio (REVISTA ÉPOCA NEGÓCIOS ONLINE, 2010).

Alguns desses fatores não podem ser controlados pelos gestores, como políticas de incentivo ou até mesmo a economia, outras podem ser controladas e ter a intervenção deles, como

os planejamentos e a gestão deficiente. No entanto, o fato de que grande parte dessas empresas é de origem familiar, vem a ter pessoas pouco qualificadas e muitas vezes sem preparo e a ausência de planejamento, gerando assim uma dificuldade notória na gestão, assim apresentando uma dimensão particular e diferenciada com uma administração centralizada e uma estrutura simples com um quadro menor de pessoas e funções administrativas, impulsionando o sócio-gerente a tomar decisões individualmente, influenciando diretamente os resultados da empresa podendo agir por sensibilidade e esquecer dos meios técnicos da administração e ferramentas que ela disponibiliza para uma gestão eficaz. (LEONE, 1999).

Dessa forma, todas essas dificuldades de projetar idéias de um novo negócio e de colocá-las em prática tem sido um empecilho, pelas constantes mudanças e cada vez mais dinâmica no meio empresarial. Portanto, influenciando a criação e o investimento em desenvolvimento de vários mecanismos, que vem sendo utilizado para estimular e auxiliar na criação de empresas cada vez mais inovadoras. Podemos citar como um desses mecanismos as incubadoras de empresas que ganha evidência neste contexto onde o conhecimento, a eficiência e a rapidez no processo de inovação são tidas como um diferencial competitivo. Segundo o Ministério da Ciência e Tecnologia - MCT (2000) as incubadoras de empresas podem cumprir com eficácia e eficiência o papel de preparar as empresas para o mercado.

As incubadoras vêm estimular a criação e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas (MPEs) podendo ser indústrias ou prestadoras de serviços, de base tecnológica ou de manufatura dando apoio de forma complementar ao empreendedor, tanto nos aspectos técnicos auxiliando nos processos, de inovação tecnológica e de gestão (MCT, 2000). Contudo, o SEBRAE foi o pioneiro no apoio a essa idéia inovadora no Brasil com ações como o programa SEBRAE de incubadoras – PSI, no qual tem seu papel primordial no incentivo a criação e implantação de incubadoras de empresas e na responsabilidade do desenvolvimento sócio-econômico. Existem varias experiências bem sucedidas no Brasil, dentre elas a de Campina Grande, fundada no Parque Tecnológico de Campina Grande (PQTC) hoje sendo considerado um referencial para as demais e estimulando a criação de tantas outras.

Para Boava (2004) muitos empreendedores que entram no processo de incubação trazem mais duvidas do que certezas, os desafiando a buscarem cada vez mais sucesso nas áreas comercial, financeira e administrativa. Tudo isso é desenvolvido aos poucos nas ações de gerir sua própria empresa e motivando-a a não desanimar com as adversidades.

Vendo as dificuldades das micro e pequenas empresas, principalmente na sua gestão, que é considerada uma das áreas vitais e que são influenciadas diretamente pelos gestores. E hoje é apontada como uma das principais causas de falências. Surgem as incubadoras de empresas atuando de forma eficiente nessa barreira, dando todo um suporte necessário para esses gestores tentarem diminuir ao máximo os impactos negativos em suas organizações. Onde atualmente o nível de mortalidade das empresas que saem de incubadoras gira em torno de 20% (ANPROTEC, 2003), surge o seguinte questionamento: **Qual é a percepção do empreendedor da empresa MDL Brasil sobre o papel da Incubadora Tecnológica de Campina Grande – PB.**

1.2. Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Verificar qual a percepção do empreendedor da empresa MDL Brasil sobre o papel da incubadora situada no Parque Tecnológico na cidade de Campina Grande – PB.

1.2.2 Objetivos específicos

- Descrever os serviços que a incubadora situada no Parque Tecnológico da Paraíba (PaqTecPB) disponibilizam para empreendedores;
- Identificar os pontos fortes e/ou fracos da Incubadora do PaqTecPB na perspectiva da MDL Brasil;
- Identificar a existência de ações da incubadora do PaqTecPb para com as empresas graduadas tomando com base a MDL Brasil;

1.3 Justificativa

Atualmente temos um mercado atual bastante dinâmico, que exige que as empresas estejam sempre um passo a frente dos seus concorrentes. Não sendo diferente para as micro e pequenas empresas (MPE's), que apesar de sua importância para a economia, são as que mais sofrem por muitas vezes não conseguirem acompanhar esse mercado. E vivenciarem esse

ambiente altamente competitivo, onde se tem uma taxa de mortalidade elevada, números esses alarmantes para a quantidade de empresas que existem no mercado.

Faz-se cada vez mais importante o conhecimento dos motivos que levam as MPE's a terem essas taxa alarmantes. Em estudos feitos anteriormente, foram apresentados alguns dos obstáculos que mais atingiram as micro e pequenas empresas, são eles: ausência de planejamento, falta de políticas públicas de incentivo, deficiência no processo de gestão e dificuldades econômicas, visto que algumas dessas barreiras estão ligadas diretamente ao controle e intervenção do empreendedor.

Contudo, sabe-se que a maior parte dessas empresas tem sua origem familiar e apresentam uma gestão precária e muitas vezes sem nenhum planejamento adequado. Em muitas dessas organizações adota-se um modelo de gestão específico, com uma administração centralizada, podendo levar a tomadas de decisões equivocadas, prejudicando diretamente o funcionamento da empresa.

Diante de todas essas adversidades, surge às incubadoras, um mecanismo que além de ter uma grande influência na fase de desenvolvimento das empresas incubadas, vem reduzir os impactos sofridos por todas as dificuldades que elas enfrentam para entrar no mercado e conseguirem se estabilizar e vencer as crises.

Portanto, este trabalho pode contribuir nas discussões acerca da importância das incubadoras no processo de desenvolvimento das micro e pequenas empresas, ajudando-as nas dificuldades, onde uma das mais relevantes é capacitação gerencial dos empreendedores. Acredita-se que esse mecanismo pode também ajudar a minimizar os impactos negativos do mercado disponibilizando uma infra-estrutura e uma consultoria em diversas áreas possibilitando o melhor desenvolvimento das MPE's.

O estudo foi escolhido pelo pesquisador, devido ao mesmo possuir uma vivência nas dificuldades gerenciais de uma micro empresa, notando que existe essa deficiência que afeta diretamente no desenvolvimento da organização que acaba adotando uma gestão apenas para “apagar fogo” e não tem um planejamento a longo prazo. Ainda estimula estudos futuros e novas pesquisas nessa temática que está tão presente em nosso cotidiano. Ao final desta pesquisa mostramos aos empreendedores a importância de uma gestão qualificada e que através das incubadoras se tem todo o suporte para o desenvolvimento saudável de sua empresa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Tendo em vista a importância sócio-econômica das micro e pequenas empresas, este capítulo vem apresentar em seu conceito, sua relevância para a economia e as dificuldades enfrentadas por elas. Além disso, será abordado um breve histórico sobre as incubadoras, um dos mecanismos que auxiliam as MPE's, bem como os seus tipos e toda a estrutura oferecida por elas tanto físicas como também o apoio de especialistas. Finalizando, serão abordados os benefícios das incubadoras de empresas nas organizações e na preparação de seus empreendedores dando suporte para os mesmos enfrentarem um mercado extremamente competitivo.

2.1 Micro e pequenas empresas

As micro e pequenas empresas têm um papel de grande importância na economia, chegando a representar 21% do PIB (CAMPOMAR, CEZARINO,2006), e com o cenário atual o Brasil pode chegar em 2015 ao número de 8,8 milhões de empresas de pequeno porte, que vai representar um aumento de 76% com relação aos números atuais. Com esta proporção o Brasil atingirá um índice de uma pequena empresa para cada 24 habitantes, se comparando com padrões europeus que em 2000 registrou uma média de 23 habitantes por empresa (JUNIOR; PISA, 2010).

Na medida em que as MPE's vêm atuando no processo de desenvolvimento econômico como geradoras de emprego, distribuição de renda, e como meio de desenvolvimento local, sabe-se que essas organizações desenvolvem características próprias, tornando-se assim fundamentais para economias desenvolvidas ou em desenvolvimento. Segundo Silva (1998), elas ainda acabam contribuindo socialmente com a criação de riquezas, geração de empregos e a geração de uma nova classe empresarial.

Tendo em vista que esses benefícios não são notados apenas nas grandes cidades, pode-se dizer que tem um grande impacto sobre os pequenos municípios, onde elas se tornam as principais fontes para a economia local. Outro benefício gerado é a sua flexibilidade locacional, podendo serem criadas condições de expansão e por sua vez o desenvolvimento de regiões que são ignoradas pelas políticas governamentais.

Um total de 98% das empresas registradas são empresas de pequeno porte, chegando a atingir cerca de 70% da população. Com isso à sua capacidade de geração de emprego é notória, pois muitas oportunidades são geradas (CAMPOMAR, CEZARINO, 2006), sendo necessária para uma economia em crescimento. E enquanto elas vêm gerando cada vez mais vagas e oportunidades, as grandes empresas passam por um processo de “achatamento” e diminuição de seu quadro. Assim fazendo girar esse ciclo de criação de empregos com o surgimento de novas empresas.

Tendo em vista também o poder de inovação das MPE's, as grandes corporações investem muito no desenvolvimento de novos produtos, porem o seu foco maior é no aprimoramento de produtos existentes. Porém, não podemos esquecer de falar da participação dessas organizações que contribuíram muito com os avanços científicos através de inventores independentes e pequenas invenções como: fotocopadora, zíper, caneta esféográfica, motor a jato entre outros. Ainda é possível observar que de acordo como as empresas crescem, tende a ser concentrando em um setor e o seu nível de inovação diminui, fazendo assim ainda mais importante essa posição das micro e pequenas empresas (LONGENECKER et al., 2004).

As MPE's ainda têm como função estimular a competição na economia, onde muitas vezes os clientes ficam a mercê das grandes empresas, onde elas tiram proveito dessa posição confortável com preços altos e muitas vezes apresentam produtos com uma qualidade baixa, ressaltando a necessidade da existência delas para a competitividade, pois

muitos economistas, a começar por Adam Smith, expuseram os valores inerentes a competição econômica. Em uma situação competitiva de negócio, os indivíduos são conduzidos pelo interesse próprio a agir de uma maneira socialmente desejável. A competição atua como o regulador que transforma o egoísmo em atendimento (LONGENECKER, 2004, p. 37).

Segundo Longenecker et al. (2004) se as micro e pequenas empresas deixassem de existir, muitas das grandes empresas se sobrecarregariam com atividades secundarias tornado-as mais ineficientes. Algumas das funções realmente são mais bem desempenhadas pelas MPE's que tem mais habilidade com as atividades que são supérfluas para as grandes organizações. De fato, existem duas funções exercidas por elas, a de distribuição onde é feita a ligação entre os

produtores e clientes, como os atacados e varejos e a função de fornecimento quando elas atuam como fornecedores e subcontratadas a situação sita acima.

Embora se tenha conhecimento da importância sócio-econômica das MPE's, não há um conceito único que se refira a sua definição, pois cada país adota uma forma particular e, justamente por essa razão existe a dificuldade de caracterizá-las, pois se utilizam de diferentes critérios. No Brasil, as micro e pequenas empresas, são definidas pelo estatuto das Microempresas e empresas de pequeno porte (lei nº 9.841/99) e do SIMPLES (lei nº 9.317/96) que utilizam como forma de classificação a receita bruta anual. No entanto o SEBRAE e a RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais / Ministério do Trabalho e Emprego) que tomam como base os números de funcionários para fazer essa classificação. Como pode ser visto no Quadro 1.

Quadro 1 – Parâmetros de classificação das MPE's

| CLASSIFICAÇÃO | MICRO-EMPRESA | PEQUENA EMPRESA |
|------------------------------------|-------------------|--------------------|
| SEBRAE – Comercio e Serviços | 0 – 9 empregados | 10 – 49 empregados |
| SEBRAE – Industria | 0 – 19 empregados | 20 – 99 empregados |
| RAIS / TEM | 0 – 19 empregados | 29 – 99 empregados |
| SIMPLES – Receita Bruta Anual | R\$ 120 mil | R\$ 1.200 mil |
| Estatuto MPE – Receita Bruta Anual | R\$ 244 mil | R\$ 1.200 mil |
| BNDES - Receita Bruta Anual | U\$ 400 mil | U\$ 3.500 mil |

FONTE: Souza Neto e Sales (2010)

Contudo, as MPE's apresentam características próprias na gestão, inserção e comportamento do mercado. Pela alternativa de ocupação para uma parcela da população que tem condições de desenvolver seu próprio negócio e como uma forma de gerar empregos, em geral são preenchidos por profissionais com pouca qualificação, que muitas vezes não são aproveitados nas grandes empresas. No estudo, feito por Campomar e Cezarino (2006) são enaltecidas algumas características das micro e pequenas empresas como podem ser visualizadas através do Quadro 2.

Quadro 2 - Características das MPE brasileiras

| Especificidades Organizacionais | Especificidades Decisionais | Especificidades Individuais |
|---|---|--|
| pobreza de recursos; gestão centralizadora; situação extra-organizacional incontrolável; fraca maturidade organizacional; fraqueza das partes no mercado; estrutura simples e leve; ausência de planejamento; fraca especialização; estratégia intuitiva; sistema de informações simples. | tomada de decisão intuitiva; horizonte temporal de curto prazo; inexistência de dados quantitativos; alto grau de autonomia decisória; racionalidade econômica, política e familiar. | onipotência do proprietário/dirigente; identidade entre pessoa física e jurídica; dependência perante certos funcionários; influência pessoal do proprietário / dirigente; simbiose entre patrimônio social e pessoal; propriedade dos capitais; propensão a riscos calculados. |

Fonte: Camponar e Cezarino (2006)

Pode-se observar que a gestão muitas vezes é feita pelo proprietário, podendo comprometer a avaliação de desempenho, formulação de estratégias, a análise da situação financeira da empresa, por eles acabarem presos a tarefas rotineiras. E ainda apresentam um alto grau de centralização deixando a organização dependente do empreendedor e sua estrutura engessada, sem contar na presença significativa de funcionários com laços familiares dificultando ainda mais a capacitação, nos cargos, na divisão de funções, salários e responsabilidades, interferindo na hierarquia das empresas.

Dessa forma, interfere diretamente na qualidade do gerenciamento, dificultando ainda mais a gestão razoável, e sendo facilmente notados na falta de informação dos processos, controles, desconhecimento do mercado refletindo nas vendas e na construção de estratégias. Todos esses aspectos resultam na falta de planejamento, carência de inovação, vendas insuficientes, caixa negativo e inadimplência.

2.2 Empreendedorismo nas Micros e Pequenas empresas

Como já foi visto anteriormente os pequenos negócios têm conquistado espaço pela sua importância para a economia e, por essa razão os esforços têm direcionado investimentos para esse setor. Cada vez mais oportunidades de negócios encontram-se no ambiente e são visíveis para algumas pessoas capazes de identificá-las, selecioná-las e transformá-las em negócios reais. Quem tem essa capacidade pode ser classificado como um empreendedor.

Nesse sentido, surge o seguinte questionamento: o que significa ser um empreendedor e quais as características do empreendedorismo? Devido a várias situações em que se vê a presença do empreendedor, se tem uma grande dificuldade para definir um conceito. Apesar de muitos estudiosos tentarem, não se conseguiu uma definição completa de todas as particularidades relacionadas aos empreendedores.

Um dos pioneiros em relação aos estudos sobre o empreendedorismo foi o autor Schumpeter, que a partir do ano de 1982, fez com que o elemento empreendedor viesse a ser introduzido no modelo econômico na metade do século XX com a expansão da economia. Esse autor defendia que o papel principal do empreendedor era a criação e implementação de inovações tecnológicas e gerenciais, tendo características específicas que os proporcionam atitudes inovadoras a quem mexia com a inércia do mercado, caracterizando-os como um elemento crucial no processo de propor e introduzir novos bens e serviços e, ainda, na criação de riquezas e do ciclo de crescimento econômico.

Ainda se tem uma importante característica compartilhada por todos eles que é desenvolver uma orientação, ou uma visão, indicando o que deverá ser feito. Se tornando aquele que imagina, desenvolve e realiza visões (FILION, 1999 apud SOUZA NETO; SALES, 2005; LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

Apesar de não ter um conceito único sobre o empreendedorismo, se tem um consenso das características do empreendedor, que são: iniciativas, gestão de meios escassos, nível de aceitação de risco e falha. Sendo influenciados por sua personalidade, seus conhecimentos, experiência, habilidades e valores. Também são consideradas pessoas criativas que são movidas pelo desafio de encontrar novas possibilidades e de estar sempre aprendendo.

Sabemos que na literatura se tem inúmeras características para os empreendedores, o Sebrae (2008) lista algumas que são peculiares a todos, que são: a busca de oportunidades e

iniciativas, persistência, correr riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência, comprometimento, busca de informação, estabelecimento de metas, planejamento e monitoramento sistemático, persuasão e rede de contatos, independência e autoconfiança e necessidade de realização.

Segundo Lemes Junior e Pisa (2010) os empreendedores são normalmente trabalhadores incansáveis e aprendem com os próprios erros, ainda desenvolvem habilidades de negociações com clientes, fornecedores, sócios, empregados e bancos, sabem ouvir, se posicionar e são bastante claros e objetivos. Mesmo apresentando tais habilidades e competências eles não deixam de ser pessoas comuns, com qualidades e defeitos sendo distinguidos pela capacidade de identificar e trabalhar seus pontos fracos.

2.2.1 Tipos de empreendedores

Sabe-se que existem dois tipos de empreendedorismo, um por oportunidade e outro por necessidade (LEMES JUNIOR; PISA, 2010). Essa diferença é bastante relevante para se entender o porquê de o Brasil ser considerado como um país empreendedor e por ter um índice de mortalidade de empresas tão alto.

O empreendedorismo por necessidade decorre da ausência de outras oportunidades de emprego, ou até de oportunidade digna, levando os indivíduos a criação do seu próprio negócio, uma vez que não lhe resta alternativa. Segundo Lemes Junior e Pisa (2010):

podemos então definir empreendedorismos por necessidade como uma formas de alguém garantir a sobrevivência, devido à total ausência de outros meios para satisfazer as necessidades fisiológicas ou de segurança próprias e da sua família (LEMES JUNIOR; PISA, 2010, p. 9).

Tendo como resultado desse modelo um grande índice de mortalidade das empresas. Sendo conseqüência da falta de conhecimento básico e ate mesmo das habilidades do empreendedor, que por uma necessidade inicia um negocio sem nenhum planejamento os levando a um mercado muitas vezes saturado com pouco apoio para levar seu negocio adiante.

Este modelo se difere do empreendedor por oportunidade, o qual vem aproveitar uma oportunidade de negocio identificada no mercado partindo para a inovação e brechas. É a partir

dessa identificação que se inicia o processo de planejamento e criação da nova empresa, levando o empreendedor a ter foco na concretização de sua visão.

Outro tipo de empreendedor não muito divulgado no Brasil são os “empreendedores investidores”, e também conhecidos como investidores anjos, que investem seu capital em troca de sociedade por prazo determinado e preferencial, associado a uma expectativa de ganho de capital na venda de sua participação, em montante compatível com o risco assumido (LEMES JUNIOR; PISA, 2010). Eles são visionários porque sabem identificar uma boa oportunidade e sabem assumir riscos, sem contar que eles participam da administração da empresa escolhida, investindo não só na parte financeira, mas também contribuem com o seu conhecimento e suas experiências.

2.3 Formas de entrada das MPE's no mercado

O que leva alguém a empreender, a se arriscar na criação de um novo negócio? Será que as pessoas são motivadas a empreender para atender a alguma necessidade básica do ser humano? Em geral as pessoas têm o desejo de ter o seu próprio negócio, para obter dinheiro, gerir seu tempo e ter certa liberdade de escolha, de como ou o que fazer, em resumo, buscam a independência. Mais como conseguir, como entrar em um mercado tão dinâmico e concorrido que é o das micro e pequenas empresas?

Segundo Lemes Junior e Pisa (2010) existem varias formas de entrada, podendo começar um negocio novo, adquirir ou fundir-se com outras empresas, ou até mesmo entrar numa rede de franquias, como pode ser visto mais adiante.

2.3.1 Criar uma nova empresa

Essa forma de entrada se dá com a criação de um negocio novo, onde se exige a identificação de uma oportunidade boa, um planejamento prévio desde o produto ou serviço, o processo, o local, até o contato com fornecedores, banco e outros, sem contar com um estudo de mercado. Como afirma Lemes Junior e Pisa (2010), pode-se ressaltar alguns pontos considerados positivos e negativos a esse respeito.

- Pontos positivos:

- Liberdade de escolher o que produzir;
 - Liberdade de escolha de local;
 - Escolhe seus fornecedores;
 - Negocia seus próprios prazos de pagamentos com clientes.
- Pontos negativos:
 - Dificuldades legais para criar e registrar a empresa;
 - Necessidades de investimentos iniciais por conta do empreendedor;
 - Necessidade maior de investimento em marketing para fazer a empresa conhecida;
 - Vende com pouca margem de lucro para conquistar os primeiros clientes.

2.3.2 Adquirir uma empresa existente

Essa forma se dá com a desmotivação das pessoas diante das dificuldades legais, a escassez de financiamento, além da falta de conhecimento para elaboração do plano de negócio. Para elas é melhor adquirir um negócio já existente. Contudo, são apresentados alguns aspectos tanto positivos como negativos também para esse meio de acesso ao mercado (LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

- Pontos positivos:
 - Redução dos custos iniciais;
 - Economia de tempo para o início de funcionamento;
 - Nome conhecido no mercado.
- Pontos negativos :
 - A possibilidade de se ter algum problema grave oculto à primeira vista. Como por exemplo: Passivos trabalhista, fiscais e ambientais.

2.3.3 Participar de fusões

Segundo Lemes Junior e Pisa (2010) a fusão é diferente de uma aquisição ou uma venda pura. Nela a operação se dá pela união de duas ou mais sociedades para formar uma sociedade nova, que lhes sucederá em todos os direitos e obrigações (Lei 6404/74, artigo 228).

- Pontos positivos:
 - Junção de uma base de clientes já preexistente;
 - Utilização dos mesmos recursos de marketing e vendas;
 - Acréscimo de novos produtos, tecnologias e recursos.
- Pontos negativos:
 - Diferenças culturais e administrativas;
 - Heranças de problemas estruturais das empresas;
 - Possibilidade de atritos iniciais com fornecedores e clientes.

2.3.4 Franquias

As franquias podem ser consideradas mais uma opção de negócio oferecido aos empreendedores que preferem reduzir os riscos e esforços na aquisição ou criação de uma nova empresa. Não sendo exatamente um negócio ou uma indústria, mas um método de se conduzir uma empresa que pode ser considerado também um sistema de distribuição, onde um produtor ou fornecedor outorga a outro o direito de comercializar seus produtos ou serviços, através de contrato prévio. O franqueador é o produtor ou fornecedor, o franqueado é o que recebe o direito de representar aquela marca, e o sistema de franquias é a rede ou cadeia de unidades varejistas que detém os direitos de comercialização outorgada por contrato pelo franqueador.

Havendo uma relação de troca mútua, onde o franqueador além de fornecer dos direitos à comercialização de sua marca passa também seus métodos e know-how e operações, e o franqueado por seu lado assume a responsabilidade do financiamento total da atividade e ainda deve remunerar o franqueador (LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

- Pontos positivos:
 - Know-how adquirido;

- Maior possibilidade de sucesso do negocio;
 - Plano de negocio já estabelecido;
 - Retorno sobre investimento mais rápido.
- Pontos negativos:
 - Autonomia parcial;
 - Pagamento de taxa de franquia;
 - Localização forçada pelo franqueador;
 - Restrição de cessão do sistema.

2.3.5 Assumir empresa familiar

Sabe-se que 80% das empresas mundiais são familiares, desde as grandes companhias como a *Wal-Mart*, *Ford* e *Samsung* até mesmo as mercearias de bairro. Nessas por sua vez, presume-se que os proprietários e/ou administradores são membros de uma mesma família, por laço de sangue ou afinidade. E o que se tem mostrado também é que de fato, as empresas familiares possuem dificuldades substanciais na hora de se promover a sucessão, Lemes Junior e Pisa (2010) consideram os seguintes pontos:

- Pontos Positivos:
 - Autoridade definida na pessoa do fundador;
 - Interesse comum no sucesso da empresa;
 - Simplicidade de estrutura;
 - Flexibilidade nos métodos e processos.
- Pontos Negativos:
 - Na maioria dos casos não possui gestão profissional;
 - Ausência de um plano de negocio escrito;
 - Confusão entre o patrimônio da empresa e o da família;
 - Problemas com a sucessão.

2.4 Mecanismos de Apoio as MPE's

Sabe-se que a existência de apoio é de fundamental importância para as micro e pequenas empresas, embora seja por políticas de investimento, governamentais ou não, por iniciativas privadas ou investidores anjos, as mesmas são fundamentais para implantação e continuidade das MPE's. No Brasil existem várias organizações orientadas para essa finalidade, que estão ajudando a mudar a realidade dessas empresas, principalmente com relação às taxas de mortalidade, que vem elevando os patamares vistos nos Estados Unidos e na União Européia.

Alguns dos mecanismos que vem contribuindo e fornecendo o apoio para as MPE's são: Sebrae, APLs, incubadoras, sociedades garantidoras de crédito (SGC) e microcrédito (LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

2.4.1 Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequenas Empresas – SEBRAE

Criado em 1972 com a denominação de Cebrae/Ceag – Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa, com o intuito de recuperar empreendimentos financiados pelo poder público, através dos bancos de desenvolvimento. Em 1990 o decreto de nº 99.570 alterou a denominação do Cebrae para Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, o Sebrae. Alcançando um reconhecimento nacional e estando presente em todos os estados do Brasil.

Tendo sua formação jurídica privada, sem fins lucrativos e com a missão de gerar desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte no país através de suas competências como: planejar, coordenar e orientar programas técnicos, projetos e atividades de apoio. Apresenta como objetivo principal garantir a sobrevivência e o crescimento das MPE's, oferecendo continuamente aprendizados, por meio de cursos, palestras e consultorias. Dando o apoio também através de eventos e prêmios públicos (LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

2.4.2 Arranjos Produtivos Locais – APL's

Os APL's são caracterizados por um número significativo de empreendimentos e de indivíduos que atuam em torno de uma atividade produtiva e mantém um vínculo de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com autores locais como: governo, associações

empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa. Tendo como objetivo principal o alinhamento dos esforços governamentais para o desenvolvimento através da constatação estratégica de que políticas de fomento e pequenas e médias empresas são mais efetivas quando direcionadas a grupo de empresas e ainda proporcionar a esses grupos laboratórios, bibliotecas centros de prestação de prestação de serviços (LEMES JUNIOR; PISA, 2010)

De modo geral são formadas por empresas de pequeno porte que estão brigando por uma fatia maior do mercado, sabendo que não é fácil montar esses grupos. É preciso buscar interesses comuns como exemplo de uma junção para atender um pedido de lote muito grande, onde para uma única empresa não conseguirá atender.

2.4.3 Sociedades Garantidoras de Crédito – SGC

As Sociedades Garantidoras de Crédito são pouco difundidas no Brasil, mas bastante utilizadas na Europa e em outros países da América do Sul. São associações civis sem fins lucrativos que tem como finalidade a oferta de garantia pessoal e assessoria técnica para viabilizar acesso ao crédito de seus associados junto aos bancos. Funcionando como uma cooperativa no sentido que vai oferecer a garantia ou aval indispensável para a concessão de financiamentos e ainda se consegue obter juros mais baixos devido à redução dos riscos para as instituições financeiras (LEMES JUNIOR; PISA, 2010).

2.4.4 Incubadoras de empresas

As incubadoras de empresas, foco desse estudo, são centros de negócio, geralmente ligados a universidades e centros de pesquisa e apoio as micro e pequenas empresas como o Sebrae. Tem como função dar apoio efetivo para a criação e desenvolvimento das MPE's. Elas ainda disponibilizam um espaço físico com salas, laboratório, recepção para alojar momentaneamente as empresas, um apoio administrativo com telefonia, secretaria, cópias e também capacitação tanto dos funcionários como do empreendedor, até que ele esteja preparado para assumir seu papel com segurança. Sem contar que incubadoras visam ainda facilitar o processo de inovação tecnológica nas micro e pequenas empresas diminuindo as taxas de mortalidade das empresas que passam por elas (MCT, 2000).

As incubadoras normalmente buscam por empresas com projetos inovadores, que estejam alinhados com os interesses e objetivos das universidades e instituições que as patrocinam.

O mundo atual exige das empresas competitividade e para isso é essencial que elas desenvolvam o conhecimento, a eficiência e a capacidade de inovar. E como formas de auxílio ao desenvolvimento desses requisitos surgiram vários mecanismos com a finalidade de apoiar desde as etapas de pesquisa e desenvolvimento até a fase de processo do produto ou serviço das empresas. Onde um desses mecanismos é a incubadora de empresa.

A história das incubadoras de empresas começa na década de 50 na Califórnia, mais especificamente na região hoje conhecida como Vale do Silício. Esse local ganhou reconhecimento devido a iniciativas da Universidade de Stanford, criando o Parque Tecnológico que procurava transferir às empresas a tecnologia desenvolvida por elas, e estimulando a criação de novas empresas voltada para tecnologia (MCT, 2000).

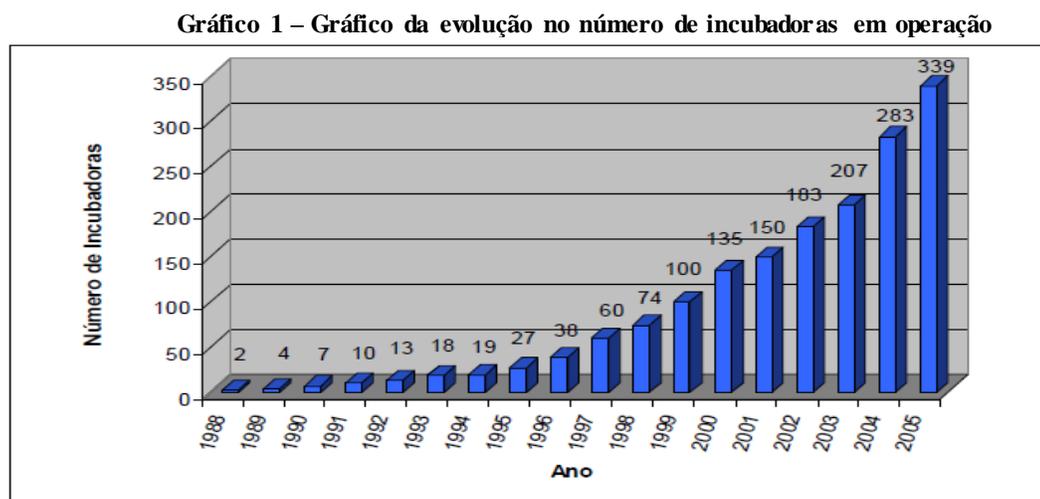
Nos Estados Unidos, em 1959, surgiu um modelo semelhante ao das incubadoras atuais, com o encerramento das atividades de uma das fábricas da Massey Ferguson deixando um número muito alto de pessoas desempregadas. Joseph Mancuso comprou as instalações da fábrica e alugou o local para empresas iniciantes, que dividiam os equipamentos e serviços daquele espaço. Além de compartilharem toda a infra-estrutura, foi criado um modelo em conjunto que seria oferecido a todas as empresas instaladas ali, como: secretaria, contabilidade, vendas, marketing e outros, que por sua vez reduzia os custos operacionais assim aumentando a competitividade das empresas (ANPROTEC, 2003).

Com a recessão vivida pelos Estados Unidos e Europa Ocidental no final da década de 70 para os anos 80, os governos, universidades e instituições financeiras se uniram na tentativa de estimular a industrialização de regiões pouco desenvolvidas. Buscando criar empregos para a população e impulsionar o crescimento da economia foi nesse cenário que surgiram as incubadoras de empresas, com o intuito de tentar aperfeiçoar o processo de produção e inovação de produtos e serviços. Nesse período surgiram incubadoras de empresas ligadas a universidades ou dentro de parques tecnológicos como também sem nenhuma ligação formal com instituições de ensino e pesquisa (MCT, 2000)

Em 1985, com o apoio do CNPq, foram criadas cinco fundações tecnológicas em Campina Grande (PB), Manaus (AM), São Carlos (SP), Porto Alegre (RS) e Florianópolis (SC), com a finalidade de promover a transferência de tecnologia das universidades para o setor

produtivo. E com a implantação do ParqTec surge a primeira incubadora de empresas brasileira na cidade de São Carlos, dois anos mais tarde surge a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologia Avançada, a ANPROTEC, com o papel de criar mecanismos de apoio a incubadoras de empresas, parques tecnológicos e outras entidades de empreendimentos inovadores.

O avanço das incubadoras é bastante significativo como pode ser observado no Gráfico 1.



Fonte: ANPROTEC, (2005, p. 4)

Segundo o Ministério de ciência e tecnologia (MCT) incubadora é um dos mecanismos que estimula a criação e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas industriais ou de prestação de serviços, podendo ser de base tecnológica ou de manufatura, tendo como meio a formação complementar do empreendedor nas áreas técnico e gerencial. Vale ressaltar todo apoio ao processo de inovação das MPE's, e ainda disponibiliza uma infra-estrutura apropriada para o período em que a empresa passa incubada sendo preparada para o mercado.

Conforme Amato (2000) pode-se complementar que as incubadoras vêm traduzir justamente a idéia de um ambiente controlado para amparar a vida. São elas que vão fornecer todo o apoio adicional durante o período crítico, transformando as empresas potenciais em empresas crescentes e lucrativas. Onde proporciona um ambiente favorável, com os seguintes objetivos:

- Fornecer apoio técnico e gerencial às empresas incubadas;

- Promover e acelerar a consolidação de empresas;
- Estimular o espírito empreendedor;
- Desenvolver ações associativas e compartilhadas;
- Reduzir custos para o conjunto das empresas e seus parceiros;
- Buscar novos apoios e parcerias para as empresas;
- Divulgar as empresas e seus produtos e participar de outras redes

As incubadoras de empresas podem ser separadas por três tipos, as que têm uma base tecnológica, com vínculos a universidades ou institutos de pesquisa, caracterizando-se pelo forte conteúdo ligado a informática e a biotecnologia. Ou podem ser voltadas ao desenvolvimento econômico destinando-se a acolher empresas inovadoras ligadas aos ramos tradicionais da economia. Além dessas duas, existem ainda incubadoras que abrigam os dois tipos de empresas; as de base tecnológica e aquelas vinculadas aos setores tradicionais, sendo assim conhecidas por incubadoras mistas.

Incubadora de Empresas de Base Tecnológica (IEBT): É a incubadora que abriga empresas cujos produtos, processos ou serviços são gerados a partir de resultados de pesquisas aplicadas, 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 em seu nível tecnológico. Devem estar comprometidas com a absorção ou o desenvolvimento de novas tecnologias. Incubadoras de Empresas Mistas: É a incubadora que abriga empresas dos dois tipos acima descritos (MCT, 2000, p. 7).

A região onde será implantada a incubadora é que vai definir o tipo de atividade a ser instalada tentando suprir a carência local. Se for, por exemplo, próxima a universidade ou a um parque tecnológico a tendência é o surgimento de uma incubadora de base tecnológica e dependendo do desenvolvimento da região pode ser implantada também uma de base mista.

2.5 Gestão de incubadoras de empresa

As incubadoras têm o seu funcionamento normal como qualquer outra empresa, que tem seu planejamento, objetivos e metas, seus clientes, fornecedores, processos produtivos, gerencia e tem uma diretoria e acionistas que definem, planejam e esperam resultados. Porém, elas se estruturam de forma que sua administração se dá por uma entidade coordenadora, podendo ser por meio do governo, universidades, o Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), por iniciativa privada, bancos entre outros (MEDEIROS ET AL, 1992; ROCHA, 2004). Observamos que as incubadoras de empresas estão ligadas em sua maioria a universidades, Parques Tecnológicos e a instituições de pesquisa como o SEBRAE.

Contudo, no Brasil ainda foram criados programas e órgãos voltados ao desenvolvimento e apoio às elas, como:

- Programa Nacional de Apoio às Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos (PNI);
- Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (ANPROTEC)
- Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq);
- Financiadora de Estudos e Projetos Ministério da Ciência e Tecnologia (FINEP).

2.5.1 Formas de ingresso

Segundo o MCT (2000) o ingresso nas incubadoras pode ser feito através de um edital de seleção, onde nesse processo são definidos alguns critérios para a admissão das empresas. Para a aceitação delas são analisados os seguintes critérios:

- A vocação da incubadora, ou seja, as incubadoras tecnológicas aceitarão somente empresas intensivas em tecnologia e conhecimento, as tradicionais aceitarão somente empresas ligadas aos setores tradicionais da economia e as mistas admitirão ambas;
- Deverá ser fixado se a área de atuação das empresas elegíveis será restrita, como, por exemplo, somente biotecnologia, ou biotecnologia e metal mecânica ou ainda se poderá atuar em qualquer área do conhecimento;
- Também deve ser previamente estabelecido se somente indústrias poderão se alojar na incubadora ou se empresa de serviços também serão aceitas;

- A situação das empresas elegíveis, classificadas em empresa em constituição, nova empresa formada por pessoa física, nova empresa formada por pessoa jurídica, empresas já existentes e departamentos de grandes empresas.

Na maioria das incubadoras de empresas após uma etapa de pré-seleção, geralmente se inclui uma ou varias entrevistas, elas auxiliam as empresas no esboço do plano de negocio, por meio de curso preparatório. E com relação à saída das empresas, é determinado um período no qual a empresa deverá alcançar a estabilidade necessária para continuar sem o apoio das incubadoras, que geralmente é de 2 a 3 anos.

2.5.2 Benefícios

Segundo o MCT (2000) as incubadoras de empresas surgiram como mecanismo de apoio as micro e pequenas empresas, a fim de combater as dificuldades enfrentadas por elas, através de capacitação gerencial dos empresários, com a incorporação de tecnologias aos produtos e serviços. Maximizando a utilização de recursos humanos, financeiros e materiais que estão disponíveis. Sem contar com o ambiente que é disponibilizado, ideal para empresas em fase embrionária e como o local é compartilhado por varias empresas, podendo ocorrer assim uma troca de experiências e informações e ampliando a sua rede de contatos. Além da relação custo benefício que é proporcionada por elas, onde os custos fixos são rateados por todas as empresas incubadas.

As incubadoras de empresas dispõem da seguinte infra-estrutura para as empresas incubadas:

- Espaço físico individualizado, para a instalação de escritórios e laboratórios de cada empresa admitida;
- Espaço físico para uso compartilhado, tais como sala de reunião, auditórios, área para demonstração dos produtos, processos e serviços das empresas incubadas, secretaria, serviços administrativos e instalações laboratoriais;
- Recursos humanos e serviços especializados que auxiliem as empresas incubadas em suas atividades, sejam eles: gestão empresarial, gestão da inovação

tecnológica, comercialização de produtos e serviços no mercado doméstico e externo, contabilidade, marketing, assistência jurídica, captação de recursos, contratos com financiadores, engenharia de produção, propriedade intelectual, entre outros;

- Capacitação/Formação/Treinamento de empresários-empreendedores nos principais aspectos gerenciais, tais como gestão empresarial, gestão da inovação tecnológica, comercialização de produtos e serviços no mercado doméstico e externo, contabilidade, marketing, assistência jurídica, captação de recursos, contratos com financiadores, gestão da inovação tecnológica, engenharia de produção e propriedade intelectual;
- Acesso a laboratórios e bibliotecas de universidades e instituições que desenvolvam atividades tecnológicas (MCT, 2000, p. 6).

Podemos também verificar que a vantagem competitiva nas organizações está associada a gestão do conhecimento, habilidades e experiências voltadas para o desenvolvimento de novos produtos e serviços, tendo um esforço muito grande das incubadoras com relação a inovação. Ainda disponibilizando treinamentos específicos onde são capacitados para transformar idéias em um negócios rentável.

Também trazem benefícios para as regiões onde estão instaladas, aumentando o número de postos de trabalho em longo prazo e se tem um crescimento com relação à arrecadação de impostos e sem contar na oportunidade que as empresas que vinham em declínio podem se recuperar se mantendo no mercado evitando prejuízos maiores.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa é apresentada como um processo de construção do conhecimento à medida que se atinge a coleta de dados existentes na realidade, a fim de alcançar os objetivos propostos. Sendo de grande importância definir o tipo de pesquisa a ser aplicada para que se tenha um sólido referencial teórico, assim podendo responder aos muitos questionamentos existentes.

Segundo Lakatos (2001, p.43), “a pesquisa pode ser considerada um procedimento formal com método de pensamento reflexivo que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais”.

No caso deste trabalho foca-se em buscar e mostrar a percepção do empreendedor que se utilizou da incubadora de empresa instalada no Parque Tecnológico de Campina Grande – PB para enfrentar um mercado em busca de um diferencial competitivo.

3.1 Caracterização da pesquisa

Dentre as várias possibilidades de abordagens metodológicas a que mais se adéqua à presente pesquisa é o dedutivo, onde, de acordo com Da Silva e Menezes (2005, p25) “O raciocínio dedutivo tem o objetivo de explicar o conteúdo das premissas. Por intermédio de uma cadeia de raciocínio em ordem descendente, de análise do geral para o particular, chega a uma conclusão”. Buscou descrever da melhor forma as ações que a incubadora de empresa do Parque Tecnológico da Paraíba desenvolve sob a perspectiva do gestor de uma das empresas já graduada, com relação ao processo de incubação buscando aprimorar o conhecimento já existente sobre a área.

Utilizou-se de um estudo de caso com o objetivo de mostrar a perspectiva de uma empresa que tenha passado pelo processo de incubação. Onde envolve um estudo mais profundo de um ou poucos objetos assim permitindo um maior e mais detalhado conhecimento (GIL, 2007). Azevedo (2007) acrescenta que o estudo de caso pode ser caracterizado como análise descritiva, que visa descrever as características de uma determinada população ou fenômeno (autor supracitado).

3.2 Sujeito da pesquisa

Para atingir os objetivos da pesquisa percebe-se que seria interessante um estudo de caso em uma empresa graduada na incubadora instalada no Parque Tecnológico na cidade de Campina Grande – PB. Por tanto foi selecionada de forma intencional exigindo apenas como critério que a mesma seja graduada e estar a mais de um ano em atividade após a graduação.

3.3 Procedimento de coleta

Os dados dessa pesquisa foram coletados entre os meses de outubro e dezembro de 2012 por meio de dois questionários, que segundo Da Silva e Menezes (2005) é uma série ordenada de perguntas que deve ser respondida pelos informantes de forma objetiva. E também uma entrevista que pode ser caracterizada quando se tem um investigador ou pesquisador frente ao investigado ou objeto de pesquisa, formulando perguntas para obtenção de dados mais aprofundados (GIL, 2007).

Os dados primários foram obtidos em dois momentos, o primeiro através de um questionário (No Apêndice II) com questões fechadas de múltipla escolha e abertas de forma discursiva, a fim de traçar o perfil da empresa estudada. Em um segundo momento foi realizada uma entrevista semiestruturada (No Apêndice III) com o gestor da empresa MDL Brasil.

Os dados secundários foram recolhidos por um questionário (No Apêndice I) contendo também questões abertas e fechadas, na incubadora de empresas situada na PaqTecPb com o objetivo de traçar o campo de ação dela, afim de fazer um conforto com a percepção da empresa graduada.

3.4 Tratamento de dados

Quanto ao tratamento dos dados por apresentar uma predominância da natureza quantitativa na pesquisa, mesmo contendo perguntas abertas nos questionários aplicados, como também que foram utilizadas na entrevista. Foi feita uma análise detalhada de interpretação com

a ligação dos dados obtidos e a fundamentação teórica, buscando resultados através da compreensão dos dados, no sentido de validar ou refutar os objetivos iniciais da pesquisa.

4. ANALISE DOS DADOS

Neste tópico são apresentados os resultados dos estudos realizados na Incubadora Tecnológica de Campina Grande (ITCG), através de questionário aplicado com a Sr^a Francilene Procópio Garcia, diretora geral da Fundação Parque Tecnológica da Paraíba. E também na empresa graduada MDL Brasil Consultoria e Marketing Ltda, com o Sr Márcio Dionísio gestor da mesma, também feito através de questionário e uma entrevista complementar trazendo um pouco da perspectiva de uma empresa graduada sobre o processo de incubação.

4.1 Parte I: Incubadora Tecnológica de Campina Grande – ITCG

A incubadora de empresas situada na Fundação Parque Tecnológico da Paraíba é classificada como uma entidade de direito privado sem fins lucrativos, administrada por uma diretoria executiva e apresentando em sua essência uma base tecnológica, constituída em 1986 a Incubadora Tecnológica de Campina Grande – ITCG, uma das primeiras a serem instaladas no Brasil. Com o objetivo de apoiar a criação e crescimento de empresas nascentes de perfil inovador e tecnológicas para que transiram para o mercado, os conhecimento e tecnologia gerados nas instituições de P&D, através de produtos, serviços ou processos cuja comercialização contribua para o desenvolvimento regional tanto no âmbito nacional como internacional.

A ITCG é formada basicamente por parcerias com instituições que fornecem todo o suporte necessário para o funcionamento e desenvolvimento das atividades da incubadora, alguns desses parceiros são a Universidade Federal de Campina Grande – UFCG, Universidade Estadual da Paraíba – UEPB, Universidade Federal da Paraíba – UFPB, Federação das Indústrias da Paraíba – FIEP, SEBRAE, Governo do Estado da Paraíba, Prefeitura Municipal de Campina Grande, Associação de Empresas de Base Tecnológicas – AEBT e o Banco do Nordeste, onde muito destes são parceiros desde a fundação. E por ser uma organização sem fins lucrativos ela depende desses apoios e com relação aos recursos para manutenção da base física, quadros de funcionários, suprimentos e outros é feito por interveniência de projetos, realização de concursos e taxas de incubação das empresas.

Com tudo, a ITCG é vista hoje como uma entidade de renome, conceituada em sua área de atuação e premiada, por exemplo, através de ações voltadas para o desenvolvimento do Semi-Árido paraibano, ganhou o 1º lugar, no prêmio da Fundação Banco do Brasil de Tecnologia

Social, assim representando o Brasil na sede da Unesco, em Paris. O projeto responsável foi a respeito de uma criação de camarões marinhos com rejeitos de dessalinizador, sem causar danos ao meio ambiente. E outro prêmio recebido pela fundação foi o de Projeto de incubação de Micro e Pequenas Empresas agroindustriais em comunidades rurais do semi-árido paraibano, dado pela Anprotec por ter sido considerado um projeto inovador.

Hoje ela conta com 22 empresas na fase de incubação, porém, ao longo de seus 25 anos de atuação ela soma 15 empresas associadas, e já foram graduadas 80. Contando atualmente com a capacidade máxima de incubar 29 empreendimentos, de vários segmentos como: vendas, marketing, pesquisa e desenvolvimento, não se restringindo apenas empresa da área tecnológica.

A ITCG por ser uma incubadora de base tecnológica, possui um público alvo de pessoas físicas e jurídicas, com potencial técnico inovador. Em suma, estudantes ou egressos da Academia, que disponham do projeto de um produto/serviço inovador nas áreas de *expertise* da incubadora, que hoje são: Agroindústria; Biocombustíveis; Eficiência Energética; Design; Eletroeletrônica; Petróleo e Gás Natural; Tecnologias Ambientais; Jogos Digitais; Tecnologias da Informação e Comunicação; Entretenimento.

A forma de seleção e admissão que a ITGC adota é por meio de chamadas com datas pré-fixadas que ocorrem semestralmente de acordo com a disponibilidade de vagas e todo o processo se divide em três fases:

- Pré-Inscrição: Envio do formulário que será disponibilizado;
- Capacitação: Os candidatos aprovados na primeira etapa passarão por uma Capacitação para a elaboração do Plano de Negócios;
- Banca de Avaliação: Os candidatos que cumprirem a carga horária mínima exigida na etapa anterior realizarão a apresentação do Plano de Negócios a uma Banca Avaliadora, que fará uso de critérios pré-determinados para a Avaliação, com foco nos cinco eixos de sucesso de um empreendimento, quais sejam, Pessoal; Tecnologia; Mercado; Gestão e Finanças.

Onde a banca avaliadora é composta pelos membros da ITCG e consultores externos, sendo adotados os seguintes critérios para avaliação dos projetos: Potencial inovador da proposta, seja em relação a produtos, serviços ou processos; Viabilidade tecnológica do empreendimento; Viabilidade técnica e econômica do empreendimento; Capacidade gerencial e técnica dos

candidatos; Grau de comprometimento e disponibilidade dos candidatos no desenvolvimento do projeto; Perfil empreendedor dos candidatos.

Afim de proporcionar um ambiente necessário para que as empresas se firmem no mercado e como citado no referencial teórico sobre os benefícios oferecidos, a ITCG proporciona para todas as empresa incubadas, uma sala com espaço físico de 30m² para uso individual de cada empresa e para o uso compartilhado são oferecidos: recepção/secretaria, estacionamento próprio, segurança, comunicação; limpeza; auditório, espaço para reuniões e eventos; cantina, ponto de acesso à Internet e mobília quando disponível. E também são disponibilizados serviços profissionais tais como:

- Desenvolvimento e Aprimoramento do Perfil Empreendedor;
- Assessoria para Desenvolvimento da Estratégia e do Plano de Negócio;
- Prospecção Tecnológica;
- Assessoria para Registro de Patente;
- Assessoria na busca de orientação Jurídica e Financeira;
- Assessoria Técnica em Design, Comunicação e Marketing;
- Auxílio nos processos de “Compras Governamentais”;
- Realização e apoio para participação em Feiras, Rodadas de Negócios e Workshops;
- Suporte para elaboração de Projetos de Financiamento;
- Auxílio para proposta, multiempresas e parcerias PaqTcPB/Empresa;
- Treinamento/aperfeiçoamento dos empreendedores;
- Informações sobre oportunidades de negócios e investimento;
- Organização de missões e eventos.
- Uso da Marca PaqTcPB, associada à empresa incubada.

Tendo a disposição diariamente a equipe da incubadora, as atividades de consultoria e assistência podem ocorrer de maneira coletiva ou individual de acordo com a demanda. As ações externas geralmente são oferecidas a partir de parcerias firmadas entre a ITCG e outras entidades como o SEBRAE saindo sem custo pára as empresas incubadas.

Os benefícios da incubadora para as empresas incubadas são notórios, mas como é dito pelo MCT (2000), as incubadoras trazem benefícios não apenas para o empreendimento, ela afeta

também o desenvolvimento local. E como foi constatado pela ITCG a mesma proporciona ajuda na criação de novos negócios de alta qualidade e bastante conceituada no mercado alguns exemplo são: a Bioclone, premiada pelo prêmio Finep de inovação em 2011, a Oso-Block Construção e Tecnologia Ltda. pelo prêmio Nacional de inovação na categoria desenvolvimento sustentável. Os benefícios não só proporcionam que as empresas sejam premiadas, mas vem também abrindo portas para o mercado internacional como podemos citar a APEL - Aplicações Eletrônicas na area de Eletro-Eletronica, Light Infocon na parte de Tecnologia da Informação, Zênite Tecnologia e Teleinformática Ltda e MDL Brasil, atuante na área de consultoria especializada em TI e Design. Esses são alguns casos de sucesso de empresas que passaram pelo processo de incubação e superaram todas as dificuldades que foram impostas a elas durante toda sua “caminhada”.

4.2 Parte II: Estudo de caso na MDL Brasil Consultoria & Marketing LTDA

A MDL Brasil Consultoria e Marketing Ltda é uma das empresas que passou pelo processo de incubação na ITCG e um dos casos de sucesso que se firmou no mercado e concordou em participar desse estudo, afim de mostrar sua perspectiva sobre o processo de incubação, respondendo a um questionário e a uma entrevista semi – estruturada.

A MDL Brasil está situada na cidade de Campina Grande e atua no setor de prestação de serviços na área de consultoria direcionada a converter iniciativas inovadoras em negócios sustentáveis, tendo em seu portfólio serviços e ações concentrados nas áreas de Mudanças Climáticas, Mercado de Carbono, Certificação Internacional para Organizações do Terceiro Setor (ONGs), Elaboração, Implementação, Gestão, Avaliação, Monitoramento de Projetos, Mobilização de Recursos, Planejamento Estratégico e de Negócios (Business Plan), Treinamento de Líderes e Empreendedores, Estudos de Viabilidade de Empreendimentos, Comunicação, Mídia, Plano de Marketing, Pesquisa de Mercado, dentre outros.

Constituída em 2007 pelo empreendedor Márcio Dioniso de Souza, 31 anos, após fechar uma parceria com uma empresa sueca que trabalha com mecanismos de desenvolvimento limpo, daí aonde vem o nome “MDL”. Quando questionado sobre o que impulsionou a procurar uma incubadora o mesmo respondeu que em 2006 ainda quando gerenciava o site www.cepis.org.br, tinha enviado um projeto na ITCG porem não foi adiante, e em 2007, quando se desligou da

empresa, logo pela necessidade de se manter se torno um empreendedor por necessidade que segundo Lemes Junior e Pisa (2010) decorre da ausência de outras oportunidades de emprego, ou ate de oportunidade digna, levando os indivíduos a criação do próprio negócio uma vez que não lhe resta alternativa. E logo conseguiu fechar uma parceria com a Ecotawa que é uma empresa voltada exclusivamente para projetos industriais e de energia, com o financiamento de carbono. Com essa parceria firmada decidiu inscrever-se novamente em 2007, dessa vez seu projeto foi aceito e o mesmo teve seu ingresso na ITCG.

E quanto aos benefícios gerados durante o período de incubação é destacado pelo gestor a capacitação através de consultorias e assessorias; Contratação de serviços sendo essa bem especifica para o caso de MDL Brasil onde a incubadora a contratava para prestar serviços de consultoria; O espaço físico constituído por uma sala, recepção, estacionamento, espaço para reuniões entre outros; Sem conta na rede de contatos que e feita por esta em um ambiente com varias outras empresas embrionárias de diversas áreas e a tecnologias. Como é afirmado por Amato (2000) que as incubadoras vem trazendo justamente um ambiente controlado, sendo ela que vai fornecer todo o apoio durante o período critico. E todo isso mediante pagamento de taxa de incubação. Sendo resaltado por Marcio o apoio necessário dado nas áreas de vendas e área financeira da empresa.

Graduada desde dezembro de 2011 foi questionado ao gestor se a empresa encontrou dificuldades ao se desligar da incubadora o mesmo afirmou que não “a empresa já saiu da ITCG com certo nível de estabilidade”. Vendo que a o objetivo da incubadora que Segundo o MCT (2000) é ajudar as empresas embrionárias e se estabelecerem no mercado dando todo o apoio necessário. Foi atingida com sucesso no caso da MDL Brasil, já que empresa se firmou no mercado de forma satisfatória e mesmo pouco tempo de graduada vem se mostrado crescente em sua área.

As parcerias nos períodos de incubação são fundamentais para o desenvolvimento da empresa e quando pergunto-se sobre elas e qual os benefícios gerados o Sr Márcio respondeu que “No caso especifico da MDL Brasil esses beneficios tiveram um maior impacto, pois ela consegue se tornar uma parceira na incubadora prestando serviços para ela e outras empresas incubadas.” Através dessas parcerias foi observado por ele outros beneficios como a realização de projetos e conjunto, contratação recíproca de serviços, captação de clientes em conjunto, troca de serviços que a vista da MDL Brasil gerou mais visibilidade por a empresa possuir o selo do

PaqTcPB, dando assim maior credibilidade a ela perante seus clientes, ganhando uma certa visibilidade no mercado e gerando uma mobilização de recurso maior. Isso só possível por conta que a incubadora possui empresas que possuem uma boa base tecnologia e conseguem agregar valor ao seu produto ou serviço por meio de um incentivo e de estarem comprometidas em se desenvolver (MCT 2000).

Sobre o período de pós-incubação o gestor é questionado se é mantido algum vínculo entre a empresa e a incubadora. Márcio afirma que no caso da MDL se manteve o vínculo, agora como uma prestadora de serviços e parceira, um dos benefícios gerados como visto anteriormente. Ele complementa que é do interesse da incubadora manter esse contato com as graduadas e é aí que entra a Associação de Empresas de Base Tecnológicas – AEBT. Em seguida pergunto sua opinião sobre um possível acompanhamento mesmo que periódico da ITCG para com as empresas graduadas. É afirmado por ele que “seria muito bom, por mais que a MDL já tenha se graduado com uma estabilidade maior no mercado e com certo conforto é mais um fator encorajado para o empresário sair de dentro da incubadora.” Um dos problemas vistos hoje nas incubadoras de empresas é que as mesmas encontram uma zona de conforto e se recusam a sair, caindo em um ciclo vicioso de novos projetos a fim de se manterem nas incubadoras e garantir todos os benefícios que estão a sua disposição.

Finalizando o estudo foi pedido que o gestor fizesse uma análise sobre o processo de incubação, sendo declarado por ele que “Por todo o serviço e benefícios gerados, a ITCG supriu a sua expectativa.” Em seguida foi pedido para o empresário Márcio Dioniso avaliar sobre a incubadora. Ele observou que ela tem suprido a demanda local, mas é preciso um maior investimento público para ampliar seu atendimento e assim melhorar a qualidade dos serviços prestados. Tendo em vista que pela sua forma de gestão de ser uma entidade de direito privado sem fins lucrativos e por estarem ligadas na sua maioria das vezes a outras entidades acabam não recebendo o fomento necessário (MCT 2000). Como é colocado pelo Sr Márcio Dioniso, por conta da ITCG não ter uma fonte de recurso permanente e depender muito de recursos oriundos de projetos que por muitas vezes são insuficientes. Tornando-se limitado o poder de ação da incubadora, é o mesmo reconhece que se a empresa poderia ter um desempenho insatisfatório se não tivesse passado pela incubadora, pois esta lhe proporcionou muitos benefícios como mostrado acima, mas não foi um fator determinante para o sucesso da MDL Brasil.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A realização desta pesquisa vem verificar a percepção da Incubadora Tecnológica de Campina Grande na perspectiva de uma empresa que passou pelo processo de incubação. Fazendo um estudo de caso com a empresa MDL Brasil para identificar os serviços oferecidos pela incubadora, seus benefícios ou limitações e se teria alguma ligação entre ambas mesmo depois da graduação.

Como primeira etapa a busca por um referencial teórico. Que aprofundasse esse contexto das micro e pequenas empresas, o empreendedorismo e sobre as incubadoras, em uma segunda etapa é feita uma pesquisa na Incubadora Tecnológica de Campina Grande e na empresa MDL Brasil que passou pelo processo de incubação, mostrando na prática os benefícios proporcionados e pontos fracos apresentados pela incubadora.

Através do estudo na empresa MDL Brasil pode afirmar que de fato, a incubadora contribuiu para o desenvolvimento da empresa que foi incubada, uma vez que foram oferecidos todos os benefícios como: cursos, palestras, consultorias e uma infraestrutura completa tudo com um custo baixo, sem contar no incentivo ao empreendedorismo. A ITCG contribui ainda mais para as empresas incubadas como; na criação de uma rede de contatos ampla e vantajosa, ainda criando uma interação com outras empresas incubadas e fazendo que se tenha uma troca de serviços e no caso da empresa em estudo e formado parceria com a própria incubadora. Dando ainda uma maior credibilidade por elas terem um selo do Parque Tecnológico da Paraíba.

Parcerias essa que para MDL Brasil teve peso maior, por ser uma empresa de consultoria de marketing voltada para projetos inovadores, começo uma relação com a incubadora de parceria como prestadora de serviço e gerando outros benefícios como realização de projetos em conjunto, dando uma maior visibilidade no mercado por ser reconhecida como parceira da ITCG.

Porem, a incubadora tem suas limitações já que é uma empresa que usa a personalidade jurídica do PaqTcPB e por ser uma instituição sem fins lucrativos. Uma outra limitação observada é a sua localização de difícil acesso, tornando um ponto negativo para as empresa incubadas. Outro grande limitador das ações da ITCG é a sua captação de recursos, que depende muito de projetos, concursos e da taxa de incubação e muitas vezes a verba não é suficiente para realizar o projeto por completo e estar buscando uma melhoria continua. Sabe-se que ela tem bons projetos

e boas iniciativas, mas muitas vezes é barrada por essa limitação, que de certa forma deixa de agregar a mais as empresas que nelas estão incubadas.

Outro fator que é observado é que após a graduação, a relação entre empresa e incubadora perde a força. Onde deveria ter uma continuidade entre elas, isso geraria mais benefícios para as empresas e acabaria com outro problema em questão que é de empresa que para não saírem de dentro das incubadoras entram em um ciclo vicioso de projetos e mais projetos. Mais uma vez a incubadora esbarra em seus limites financeiros para realização de seus projetos. Mas ITCG atualmente vem trabalhando nessa área que a criação da “Empresas Associadas” a fim de suprir essa necessidade de um contato com empresas pós incubadas. Esses são os benefícios e os pontos fracos que foi levantado pelo o estudo de caso na empresa graduada MDL Brasil.

O trabalho teve como limitador a falta de colaboração das empresas graduadas com relação ao retorno do contato para realização do estudo, que pode ter acontecido pela falta do contato da incubadora com as empresas graduadas. Tendo assim o retorno apenas de uma empresa graduada a MDL Brasil que foi feito um estudo mais aprofundado. Porém tanto ela como a ITCG foram bastante receptivas com relação à pesquisa.

Mesmo com as dificuldades de realizar o presente estudo, podemos ver que as incubadoras, no caso em questão a ITCG são mecanismos onde os empreendedores podem encontrar o apoio necessário para desenvolver seus projetos e produtos, os colocando no mercado. E mesmo com seus fatores limitantes, há 25 anos a incubadora ajuda micro e pequenas empresas a entrarem no mercado. E de fato se faz necessária uma reavaliação na forma de captação de recursos para a ITCG, a fim de prestar melhores serviços se tornando ainda mais eficaz e ajudando de forma mais relevante as empresas que passarem em seu processo de incubação e criando projetos e ações que tenham um acompanhamento com as graduadas.

Já pensando em trabalhos futuros se faz interessante estudar mais esse mecanismo de apoio as micro e pequenas empresas, que tem uma importância econômica e social, também pesquisar outras empresas graduadas, a fim de tentar criar uma análise mais concreta sobre os benefícios gerados por esse mecanismo.

REFERÊNCIAS

AMATO NETO, J. **Redes de Cooperação Produtiva e Clusters Regionais: Oportunidades para as Pequenas e Médias Empresas**. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ANPROTEC. Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançada. Disponível em: <<http://www.anprotec.org.br>>. Acesso em: 15 set 2011.

BOAVA, Diego Luiz Teixeira; MACEDO, Fernanda Maria Felício. **Análise do papel da INTUEL no desenvolvimento da ação empreendedora de empresários incubados**. In: 16 EGEPE- Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, 5, 2004. Anais... Curitiba, 2004.

CAMPOMAR, M. C.; CEZARINO, Luciana O. **Micro e Pequenas Empresas: Características estruturais e Gerenciais**. Revista Fafibe Online. São Paulo, v.2, 2006.

DA SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 5. ed. rev. e atual. Florianópolis: Laboratório de Ensino à Distância da UFSC, 2005.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LAKATOS, E. M. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LEONE, N. M. **As especificidades das pequenas e médias empresas**. São Paulo: Revista de Administração, v.34, n.2, 1999. MAYER, F. **As chaves do negócio**. Revista Empreendedor, 2004. Disponível em: <<http://empreendedor.com.br>>

LEMES JUNIOR, A. B.; PISA, B. J. **Administração de Micro e pequenas empresas**. São Paulo: Edit. Campos, 2010

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas. Ênfase na gerencia empresarial**. São Paulo: Edit. Makron, 2004.

MEDEIROS, J. A. et al. **Pólos, parques e incubadoras: a busca da modernização e competitividade**. Brasília: CNPq, IBICT, SENAI, 1992.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. **Manual para a Implantação de Incubadoras de Empresas**. Disponível em: <http://www.mct.gov.br/upd_blob/0002/2219.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2011.

REVISTA ÉPOCA NEGOCIOS ONLINE. Capacitação faz taxa de mortalidade de pequenas empresas diminuir. **Revista Época Negócios Online**. São Paulo, 2010. Disponível em: <<http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,EMI165991-16357,00-CAPACITACAO+FAZ+TAXA+DE+MORTALIDADE+DE+PEQUENAS+EMPRESAS+DIMINUIR+APONTA+PE.html>> Acesso em: 20 ago. 2011.

ROCHA, P. S. **A relevância da ação do SEBRAE/PB no incentivo à implantação de incubadora de empresas no estado da Paraíba**. João Pessoa, 2004

SEBRAE. **Programa Sebrae de Incubadora de Empresas**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/inovacao/acoes-sebrae/incubadora-deempresas/integra_bia?ident_unico=640>. Acesso em: 26 out. 2011.

SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003 - 2005**. Disponível em: <<http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/DowContador?OpenAgent&unid=8F5BDE79736CB99483257447006CBAD3>>. Acesso em: 26 set. 2011.

SOUZA NETO, S. P.; SALES, A. H. L. **Empreendedorismo: Um modelo de liderança para o século XXI**. 2005

APÊNDICE I – INSTRUMENTO PARA COLETA DOS DADOS COM A INCUBADORA

I. Dados da Incubadora.

Nome: _____

Endereço: _____

Cidade: _____; UF: _____. CEP: _____ - _____

Telefone: (____) _____ - _____ / (____) _____ - _____

Site: _____

E-mail: _____

Responsável: _____

Função: _____

1. Quando a incubadora foi estabelecida: ____/____/____
2. Como você descreve a incubadora?(tipo de incubadora)
 - () Centro de inovação e negócios
 - () Incubadora de parque científico / Tecnológico
 - () Incubadora especializada (por Exemplo: incubadora rural, incubadora de e-business)
 - () Incubadora virtual
 - Outro tipo: _____
3. Que status legal tem a incubadora?
 - () Entidade pública
 - () Empresa Privada
 - () Empresa Mista
 - Outro: _____
4. Ela foi projetada para ser:
 - () com fins lucrativos
 - () Sem fins lucrativos
5. Qual o a localização da incubadora?
 - () Urbana
 - () Rural
 - Outra: _____
6. Qual o tipo da instalação da incubadora
 - () Nova
 - () Adaptada
 - Outra: _____
7. Quais os principais objetivos da incubadora?

8. Qual a capacidade máxima de empresas incubadas?

9. Quantos negócios a incubadora ajudou desde que começou a operar?

10. Quantas empresas a incubadora esta assistindo atualmente?

11. Quais as atividades das empresas incubadas(se necessário assinale mais de uma opção)?

Vendas, Marketing e distribuição

Negocio e serviços financeiros

Manufatura avançada / alta tecnologia

Pesquisa e desenvolvimento

Outras Atividades _____

12. Qual é o tempo Maximo que os incubados podem ocupar as unidades?

13. Que tipos de serviços Profissionais são oferecidos pelas incubadoras?

14. Quanto tempo e dedicado pela incubadora para proporcionar consultoria e assistência para as empresas?

15. Que critérios, são usados para definir o publico alvo da incubadora?

16. Qual é o processo de admissão na incubadora?

17. Que critérios são usados para analisar os projetos para admissão na incubadora?

18. Que abordagem é adotada para a administração do cliente incubado?

- Os incubados são monitorados regularmente
- Não há nenhum esquema de administração do incubado em particular

Outros arranjos: _____

19. Como a incubadora contribui para o desenvolvimento local (se necessário assinale mais de uma opção)?

- Ajuda a criação de novos negócios de alta qualidade
- Ajuda a melhoria da competitividade dos negócios existente
- Contribuição a geração de renda
- Contribuição para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Outros: _____

APÊNDICE II – INSTRUMENTO PARA COLETA DOS DADOS COM A MDLBRASIL**I. DADOS GERAIS DA EMPRESA**

Razão Social:

Nome Fantasia:

Endereço:

Telefone: () / ()

Site:

E-mail:

Data de Constituição:

Setor de atuação: Comércio () Indústria () Serviços ()

Tipologia Jurídica: LTDA () S.A. () Firma individual () Outras:

II. DADOS SOBRE O EMPRESÁRIO

1. Responsável:

2. Grau de escolaridade do responsável:

Fundamental Incompleto ()

Fundamental Completo ()

Médio Incompleto ()

Médio Completo ()

Técnico Incompleto ()

Técnico Completo ()

Superior Incompleto ()

Superior Completo ()

3. Faixa etária do responsável:

Até 20 anos ()

21 – 30 anos ()

31 – 40 anos ()

Mais de 41 anos ()

4. Teve experiências anteriores na gestão de Empresa de Micro e Pequeno porte?

Sim () Não ()

5. Se Sim como foi essa experiência?

| |
|--|
| |
|--|

6. A empresa ainda está em funcionamento?

Sim () Não ()

7. Caso não esteja em funcionamento, qual o motivo para o fechamento?

III. DADOS SOBRE O PÓS INCUBAÇÃO

8. Data da entrada na Incubadora: ___/___/___

9. Data de saída na Incubadora: ___/___/___

10. Quais são os benefícios que a incubadora já proporcionou ou ainda proporciona à empresa?

11. A empresa passou por algum tipo de dificuldade assim que se graduou? Em caso afirmativo, qual?

12. A empresa firmou parceria com empresas incubadas ou graduadas no período de incubação ou pós - incubada?

Sim ()

Não ()

13. Se sim qual foi a parceria estabelecida entre as empresas?

14. Quais as Vantagens geradas por essas parcerias?

15. Qual a avaliação a sua sobre o processo de Incubação?

() Não supriu a expectativa

() Supriu a expectativa

() Superou a expectativa

16. Em quais aspectos o processo de incubação colaborou para o sucesso da empresa?

Gestão empresarial Sim () Não ()

Vendas Sim () Não ()

Financeiro Sim () Não ()

P&D Sim () Não ()

Outros: _____

17. Qual a avaliação que você pode fazer em relação a incubadora e à sua situação hoje?

18. Existe algum vínculo com a incubadora ou algum acompanhamento depois da graduação?

Sim ()

Não ()

19. Caso tenha qual a importância deste acompanhamento para empresa?

20. Em sua opinião, se a empresa não tivesse passado pelo processo de incubação como seria o seu desempenho?

Melhor ()

A mesma ()

Pior ()

Deseja receber o resultado dessa pesquisa?

Sim ()

Não ()

APÊNDICE III – ROTEIRO PARA ENTREVISTA COM GESTOR DA MDLBRASIL

Roteiro para entrevista

1. Qual a sua formação?
2. Como ficou sabendo sobre a Incubadora?
3. O que lhe impulsionou a procurar se inscrever para participa no processo de incubação?
4. Falar mais sobre a “contratação de serviço” e a “contratação recíproca de serviços” citada como benefícios nas questões 10 e 13?
5. Explique como a incubadora auxiliava na captação de clientes e como se dava a troca de serviços citada na questão 13.
6. Fale sobre o que poderia ser melhorado e qual as áreas que ficou a desejar durante o período de incubação?
7. Qual é o vínculo da empresa graduada com a incubadora após o processo de incubação?
8. Qual a sua opinião sobre um possível acompanhamento periódico da incubadora com as empresas graduadas?