

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
PROGRAMA INSTITUCIONAL DE BOLSAS DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA
PIBIC/CNPq – FUNDAÇÃO ARAUCÁRIA - UEM
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
ORIENTADOR: Prof. Dr. Marcelo Farid Pereira
BOLSISTA: Nathalie Aparecida dos Santos Rôas

**AS PRINCIPAIS DIFICULDADES DE GERENCIAMENTO ENFRENTADAS PELOS
EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO
NA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE MARINGÁ -PR**

Maringá, 31 de julho de 2007.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
PROGRAMA INSTITUCIONAL DE BOLSAS DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA PIBIC/CNPq –
FUNDAÇÃO ARAUCÁRIA - UEM
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
ORIENTADOR: Prof. Dr. Marcelo Farid Pereira
BOLSISTA: Nathalie Aparecida dos Santos Rôas

**AS PRINCIPAIS DIFICULDADES DE GERENCIAMENTO ENFRENTADAS PELOS
EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO
NA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE MARINGÁ -PR**

Relatório contendo os resultados finais do projeto de iniciação científica vinculado ao PIBIC/CNPq – Fundação Araucária- UEM.

Maringá, 31 de julho de 2007.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo identificar as principais dificuldades de gerenciamento enfrentadas pelos empreendimentos de base tecnológica residentes na Incubadora Tecnológica de Maringá. A pesquisa foi realizada mediante aplicação de questionário nas empresas e constatou-se que parte expressiva destas enfrenta dificuldades na gestão financeira de seus negócios. Essas dificuldades correspondem ao gerenciamento e planejamento dos recursos e obtenção de financiamento.

Palavras-chaves: Incubadoras de Empresas, Empreendimentos de Base Tecnológica, Dificuldades, Empresas.

Sumário

1	INTRODUÇÃO	5
2	EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA	7
2.1	CONCEITO E IMPORTÂNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÔMICO REGIONAL	7
2.2	O PROCESSO DE CRIAÇÃO E DE DESENVOLVIMENTO DOS EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA	9
2.3	DIFICULDADES NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTOS	11
3	INCUBADORAS DE EMPRESAS	13
3.1	CRIAÇÃO DAS INCUBADORAS	13
4	INFORMAÇÕES FINANCEIRAS RELEVANTES PARA OS EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA	17
4.1	ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS	17
4.1.1	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	17
4.1.2	BALANÇO PATRIMONIAL	17
4.2	ANÁLISE GERENCIAL	18
4.2.1	INDICADORES DE LIQUIDEZ	18
4.2.2	INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO	19
4.2.3	INDICADORES DE ATIVIDADE	19
4.2.4	INDICADORES DE LUCRATIVIDADE	20
4.2.5	RELATÓRIO DE ANÁLISE DE DESEMPENHO DE NEGÓCIO	20
4.2.6	FLUXO DE CAIXA	21
5	METODOLOGIA	22
6	ANÁLISE DOS EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA RESIDENTES NA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE MARINGÁ	23
6.1	HISTÓRICO DA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE MARINGÁ	23
6.2	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	24
6.2.1	PERFIL DO EMPREENDIMENTO	25
6.2.2	INFORMAÇÕES FINANCEIRAS	26
6.2.3	MERCADO	28
6.2.4	CAPACITAÇÃO	30
6.2.5	ESTRUTURA DA INCUBADORA	31
7	CONCLUSÃO	34
8	ANEXOS	35
	REFERÊNCIAS	43

1 INTRODUÇÃO

As empresas constantemente se deparam com dificuldades advindas da própria estrutura de mercado em que se encontram, dificuldades estas que podem ser internas como planejamento e gerenciamento dos recursos da empresa, ou dificuldades externas, como analisar os riscos e possíveis oportunidades no mercado em que atuam. Além de terem que produzir produtos de qualidade e com preços acessíveis ao seu mercado consumidor, devem estar em uma busca constante por inovações, seja de novas tecnologias, novos produtos e novos processos que gerem ganhos de produtividade, que muitas vezes garantem a manutenção destas empresas no mercado.

Com a dinamização da economia que esteve evidente a partir da década de 1990 a competitividade global, decorrente deste processo, desencadeou uma série de necessidades para que os empreendimentos se mantivessem no mercado. Nesse aspecto observa-se que o Brasil buscou atender a essas necessidades através da formação de pequenas cadeias produtivas, onde o empreendedorismo, a tecnologia e a inovatividade são primordiais para sua sobrevivência.

O novo conceito que engloba a tecnologia da informação e a intensificação da globalização fez com que os países se voltassem a políticas de abertura comercial, o que resultou em uma maior competição dos participantes ingressados nos setores de produção de bens e serviços. Assim, segundo Lastres e Cassiolato (2003), para acompanhar esse novo padrão as empresas desenvolvem novas práticas de produção, comercialização e consumo de variados bens e serviços, sendo que essas novas práticas são intensivas em informação e conhecimento.

Com esse novo processo de produção e dinamização dos mercados competitivos as dificuldades são maiores para as empresas se permanecerem no mercado. Por outro lado, esse novo processo desenvolvido resultou na criação dos empreendimentos de base tecnológica. Estes, segundo Machado (2001), podem ser definidos como empresas comprometidas com o projeto, desenvolvimento e produção de novos processos, produtos ou serviços, onde a tecnologia é considerada inovadora, e caracterizados pela aplicação de conhecimento técnico-científico.

Portanto, esses empreendimentos passam a ser relevantes na tentativa do país buscar novas tecnologias para superar as barreiras impostas pelos países desenvolvidos, contribuindo para a inserção do país no comércio internacional. Dessa forma, as Incubadoras tem um papel fundamental para dar assistência à micro e pequenas empresas, que buscam desenvolver novas

tecnologias. Pois esses empreendimentos também enfrentam dificuldades nos primeiros anos de vida.

Nessa perspectiva, as incubadoras de empresas têm como meta amenizar as dificuldades enfrentadas pelos empreendimentos de base tecnológica, oferecendo apoio às empresas nascentes. Esse processo é realizado através da incubação das empresas, que compreendem o período em que as empresas se encontram sob proteção da incubadora, caracterizando-se pela utilização do espaço físico, fornecido por ela, e pelos recursos disponíveis para o desenvolvimento dos empreendimentos.

Contudo, o apoio oferecido pelas incubadoras ameniza as dificuldades enfrentadas pelas empresas nascentes mas não as elimina, visto que muitos empreendimentos não conseguem sair da fase de incubação. Mas quais são essas dificuldades? Esta questão traduz o objetivo desse trabalho, que buscou identificar as principais dificuldades dos empreendimentos de base tecnológica instalados na Incubadora Tecnológica de Maringá.

Nesse contexto, este trabalho está composto por cinco capítulos e a conclusão. O primeiro capítulo descreve o conceito e a importância dos empreendimentos de base tecnológica (EBT's); no segundo capítulo é relatado sobre as Incubadoras de Empresas; o terceiro capítulo buscou demonstrar algumas ferramentas financeiras relevantes para os empreendimentos de base tecnológica; sendo que o próximo capítulo refere-se à metodologia utilizada para a realização da pesquisa; e o quinto capítulo apresenta a análise dos resultados do trabalho; no final do trabalho encontra-se a conclusão da pesquisa.

2 EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA

Neste capítulo serão apresentados alguns conceitos sobre os empreendimentos de base tecnológica, assim como sua importância para o desenvolvimento sócio-econômico da região em que atuam e suas principais características.

2.1 CONCEITO E IMPORTÂNCIA PARA O DESENVOLVIMENTO SÓCIO-ECONÔMICO REGIONAL

Para melhor compreender a importância dos empreendimentos de base tecnológica para a economia nacional e regional faz-se necessário conceituá-los e apresentar suas principais características. Desta maneira, os empreendimentos de base tecnológica podem ser definidos, segundo Carvalho *et all* (1998), como empresas comprometidas com o projeto, desenvolvimento e produção de produtos ou processos, sendo destacados pela aplicação de conhecimento técnico-científico. Pode-se dizer, portanto, que são empresas que buscam a fabricação de novos produtos ou novos meios de prestação de serviço, apresentando como fator diferencial a tecnologia utilizada.

Os empreendimentos de base tecnológica surgiram com o desenvolvimento da tecnologia da informação e a inserção do país no mercado mundial. Assim, segundo Lastres *et all* (1999), para acompanhar esse novo padrão as empresas desenvolvem novas práticas de produção, comercialização e consumo de variados bens e serviços, sendo que essas novas práticas são intensivas em informação e conhecimento.

Nessas empresas, conforme Lemos (1998, p. 18), “(...) a tecnologia é o diferencial de competitividade, isto é, a inovação tecnológica é a razão da maior parte dos custos da empresa, e é em tecnologia que a maioria do pessoal trabalha”. Portanto, o mesmo não se baseia em ativos físicos, mas sim em ativos intelectuais, envolvendo agentes econômicos qualificados para propagar-se em um ambiente onde haja avanço tecnológico e investimentos em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento).

Assim, as empresas de base tecnológica atuam em setores e tecnologias bastante específicos, nos quais são observadas tecnologias ainda não padronizadas, atuando, portanto, no desenvolvimento de diferentes produtos ou processos.

Possuindo essas características as empresas de base tecnológica são consideradas empreendimentos de alto risco, sendo que apresentam incertezas quanto às relações da tecnologia com o mercado, ou seja, o mercado em que atuam pode estar mais avançado tecnologicamente, apresentando, portanto, maior confiabilidade aos seus clientes e investidores. Neste sentido, Carvalho *et all* (2001) menciona que:

As empresas de base tecnológica são aquelas que se encontram nas fases menos avançadas da tecnologia e do mercado, quando a incerteza com relação à tecnologia e sistemas de produção é bastante grande, uma vez que não se conhece a trajetória tecnológica de resolução de problemas de engenharia que será adotada ao longo do tempo, o que traz dúvidas sobre o funcionamento do novo produto, obsolescência das tecnologias vigentes, efeitos imprevistos da tecnologia, prazos de colocação do produto no mercado e garantia de qualidade do serviço. [...]. (p. 7).

Nesse contexto, os empreendimentos de base tecnológica, que são, em sua maioria, caracterizados por apresentarem pequeno porte, enfrentam limitações ao seu desenvolvimento. Limitações que podem ser definidas como dificuldades internas ou externas. As dificuldades internas se referem ao planejamento do montante a ser produzido, a projeção de demanda, bem como o gerenciamento dos recursos da empresa, pois constata-se que grande parte das empresas que encerram suas atividades é devido a deficiências na capacitação gerencial dos empreendedores. As dificuldades externas podem estar relacionadas com a instabilidade econômica e relações com fornecedores, além de que o empreendedor deve estar atento aos riscos e possíveis oportunidades no mercado em que atua.

Assim, para uma empresa de base tecnológica se manter no mercado é necessário um volume significativo de investimento para o seu fortalecimento, este muitas vezes é considerado como uma barreira, pois os recursos disponíveis para essa finalidade são escassos e sem eles o empreendedor fica impedido de prosperar no mercado. Conforme Côrtes *et all* (2002), os financiamentos direcionados ao desenvolvimento do produto são poucos, e quando existem são para empresas de maior porte e não para pequenas empresas.

Diante das dificuldades enfrentadas por esses empreendimentos, que estão em um setor cada vez mais competitivo, tornou-se fundamental o apoio oferecido pelas incubadoras de empresas objetivando o favorecimento de empreendimentos inovadores, que possuem um papel

muito importante para estimular o desenvolvimento sócio-econômico do país, contribuindo também para a concepção de novos produtos, serviços e processos tecnológicos.

De acordo com Takao (2006), a constituição desses novos empreendimentos torna-se relevante para o desenvolvimento sócio-econômico de um país, pois para seu desenvolvimento são necessários à presença de profissionais qualificados e conseqüentemente estes empreendimentos possuem uma boa rentabilidade. Além de possibilitar uma maior concorrência com os produtos de alta tecnologia, que em sua maioria constitui-se se produtos importados, possibilitando, portanto, a geração de empregos de alta qualificação, nos setores em que atuam, e promovendo a produção de produtos com maior valor agregado, devido a tecnologia utilizada.

Desta forma, a medida que as empresas de base tecnológica conseguem se expandir no mercado, elas formam um ambiente de prosperidade econômica para a região onde atuam, gerando emprego e renda. Assim, quando uma região possui instituições de ensino e pesquisa, e mão-de-obra qualificada esta se torna mais apta a se desenvolver de maneira a transferir o retorno obtido a sociedade local.

2.2 O PROCESSO DE CRIAÇÃO E DE DESENVOLVIMENTO DOS EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA

Para a formação de uma empresa de base tecnológica é de fundamental importância a participação do empreendedor. O empreendedor é responsável por transformar novas idéias em negócios, e esse processo passou a ser denominado empreendedorismo. Nas palavras de Dornelas (2005, p. 39), “*empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de idéias em oportunidades*”. O termo empreendedor é de origem francesa – *entrepreneur* – e tem como significado aquela pessoa que assume riscos e realiza algo novo. Assim, o empreendedor é considerado uma pessoa visionária, ele vê que as boas idéias surgem daquilo que todos conseguem ver, mas não conseguiram identificar algo prático para transformá-las em oportunidades.

O empreendedor pode ser considerado como aquele que cria novos métodos para penetrar em novos mercados, além de possibilitar a abertura de novos nichos econômicos. O empreendedor possui um perfil criativo, transformando as possibilidades em algo concreto (Gerber, *apud* Brambila, 2005). Takao (2006) descreve que para Shumpeter, o empreendedor é

definido como quem cria novos negócios, além de ser possível inovar em empresas já constituídas.

Labiak Júnior (2004), distingue a “mente empreendedora” da “mente gerencial”, afirma que um empreendedor pode ser um empresário, mas nem todo empresário pode ser considerado um empreendedor. Dessa forma, o autor argumenta que:

“[...] o empreendedor não se vincula necessariamente à figura do proprietário da empresa, do capitalista ou do empregador, é antes uma característica distintiva de indivíduos que podem se situar nos diversos níveis organizacionais, mas que possuem comportamentos próprios que os distinguem em relação aos demais, quanto ao seu poder de realização.” (LABIAK JÚNIOR, 2004, p. 64).

A inovação, presente no espírito empreendedor, deve estar em sintonia com o planejamento, pois a falta ou falha de planejamento de um negócio pode levá-lo ao fracasso. Dessa forma, é muito importante a realização de um plano de negócios para o desenvolvimento de um empreendimento de base tecnológica, ou de qualquer outra atividade.

Assim, segundo Dornelas (2005) “[...] o plano de negócios é parte fundamental do processo empreendedor. Empreendedores precisam saber planejar suas ações e delinear as estratégias da empresa a ser criada ou em crescimento [...]”. O plano de negócios é considerado uma ferramenta fundamental na gestão de um empreendimento de base tecnológica, pois a sua utilização pode evitar prejuízos futuros, ou pode detectar melhores oportunidades, além de propiciar a melhor alocação dos recursos, favorecendo assim o melhor crescimento para a atividade.

Para a criação dos empreendimentos de base tecnológica (BBT’s) é necessário que a inovação esteja presente em todos os estágios de produção ou processos, buscando o desenvolvimento de novas tecnologias e a criação de ativos intangíveis. Assim, a empresa de base tecnológica:

“[...] é caracterizada por um esforço tecnológico expressivo, mas no contexto de pequenas e médias empresas em países em desenvolvimento tal iniciativa pode ser realizada em outros formatos que não o de P&D estruturado em centros próprios de pesquisa. Isso significa que os indicadores de esforço não devem se restringir aos critérios clássicos de intensidade em P&D, mas cobrir também arranjos menos formalizados e a articulação direta com instituições de pesquisa”. (BARRETO, 2005, p. 86).

O desenvolvimento de empresas de base tecnológica requer uma intensificação na tecnologia utilizada, abrangendo a disponibilidade de recursos técnicos e humanos que forneçam o aperfeiçoamento empresarial, contribuindo para motivação do espírito empreendedor, desencadeando portanto o surgimento de novas empresas. Nesse sentido, a principal característica dessas empresas corresponde à inovação, sendo que esta deve estar presente na tecnologia utilizada para produtos ou processos, transformando o empreendimento mais competitivo e consagrando-o como eficaz.

Dessa forma, para a evolução dos pequenos e médios EBT's é imprescindível a presença de inovação, pois a inovação compreende o eixo central das estratégias competitivas e de produção. Melo (2007), considera a inovação como um ativo, e argumenta que as empresas inovadoras têm que se apropriar dos resultados, nesse sentido a inovação é um processo.

2.3 DIFICULDADES NA OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTOS

A inserção tardia do Brasil no mercado mundial, fez com que a tecnologia desenvolvida aqui fique aquém dos concorrentes internacionais, que está a muito mais tempo no mercado. Por esse motivo, a maioria dos empreendimentos de base tecnológica no país apresentam dificuldades quando comparadas com outros países. Outro problema se refere também a essas empresas atuarem apenas em nichos de mercado, não desenvolvendo tecnologia “nova” para superar a concorrência dos outros países, mas apenas adaptando as tecnologias desenvolvidas para o mercado nacional.

Nas empresas brasileiras, o capital destinado à P&D de novos produtos, é muito inferior quando comparadas à de outros países, que tem políticas claras de fundos de capital de risco, linhas de financiamento específicas para EBT's¹ e alguns incentivos fiscais. O Brasil oferece alguns programas nessa esfera, porém os recursos são escassos e as licitações são muito complicadas, diante da estrutura precária que as empresas que solicitam recursos se encontram, possuindo sistemas gerenciais deficientes. Por isso não passam sequer da avaliação inicial. Storey e Tether (1998) afirmam que *“os instrumentos de apoio financeiro disponíveis no Brasil estão sempre voltados a empresas já constituídas, requerendo, em graus variados, um certo nível de consolidação de suas atividades”*.

¹ Empreendimentos de Base Tecnológica.

Lemos (1998) destacou, em sua pesquisa, que 75% das empresas incubadas pesquisadas apresentavam dificuldades de financiamento e 86% das empresas consideravam que as incubadoras contribuíam para a superação das dificuldades de financiamento por serem intermediárias entre as empresas e as instituições governamentais. Neste trabalho, destacam-se também itens como “falta de pessoal qualificado”, “falta de infra-estrutura”, “falta de recursos para treinamento” e “dificuldades em estabelecer parcerias para o desenvolvimento de tecnologias”.

De acordo com a pesquisa feita por Torkomian (1992), os principais problemas encontrados em EBT's se referem “a escassez de capital, precariedade do marketing, instabilidade macroeconômica e a falta de capacitação gerencial”. Portanto, o problema financeiro é o principal fator, visto que para a empresa se desenvolver e se adequar à competência gerencial, ela precisa necessariamente de capital para investir em novas fontes de P&D.

Os recursos oferecidos pela maioria das instituições de fomento são para empresas de grande porte, que apresentem economias de escala, não restando muita alternativa para pequenos empreendimentos, a não ser sua capacidade empreendedora e inovadora, pois são atividades que se dedicam a introdução de novas tecnologias, que muitas vezes não foram testadas no mercado, caracterizando investimento de alto risco. Nos Estados Unidos, investimentos desse porte são considerados *venture capital*, ou capital de risco, muito comum também em países da União Européia, mas no Brasil, esta atividade ainda está bem no início, não apresentando ainda, resultados muito significativos. Mesmo apresentando resultados ainda insatisfatórios, é uma alternativa para as pequenas empresas residentes em incubadoras que não podem contar com financiamento de suas atividades, por ser empresas de base tecnológica e a maioria ser empreendedores universitários, não possuindo muitos ativos reais para dar em garantia aos empréstimos (GONÇALVES, 2002).

Assim, pôde-se destacar a importância das incubadoras de empresas para essas empresas de base tecnológica, seja na obtenção de recursos ou mesmo pela própria instalação de seus negócios. Com base nesse aspecto, o próximo capítulo irá transcorrer sobre as incubadoras de empresas e sua importância.

3 INCUBADORAS DE EMPRESAS

Este capítulo apresenta a definição de incubadora de empresas e um breve histórico da sua criação, além de salientar suas características no Brasil.

3.1 CRIAÇÃO DAS INCUBADORAS

As incubadoras de empresas surgiram na metade do século XX nos Estados Unidos, na região do Vale do Silício, com o intuito de oferecer apoio aos empreendimentos nascentes, dando suporte no período de concepção de seus negócios e possibilitando melhores condições para a consolidação dos mesmos, incentivando principalmente a inovação. Conforme Azevedo *et all* (2003), após os anos 70 esse modelo de geração de empresas se expandiu, sendo desenvolvidos também na França e Grã-Bretanha, na Alemanha e no Japão, proporcionando um maior dinamismo econômico e tecnológico para a região em que foram instalados.

Em 1982, foi instalada a primeira incubadora de empresas no Brasil, localizada na cidade de São Carlos – SP. Assim, segundo Azevedo *et all* (2003), o processo de desenvolvimento das incubadoras de empresas no país contou com o apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq e de agências como a Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP e a Organização dos Estados Americanos – OEA.

Outro fato relevante foi à criação, em 1987, da Associação Nacional das Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologia Avançada – ANPROTEC, que articulou o processo de expansão das incubadoras de empresas no Brasil. Esse crescimento das incubadoras de empresas pode ser observado no gráfico 1. Através desse gráfico, observa-se que o número de incubadoras no Brasil vem aumentando a cada ano. Isso pode ser constatado na pesquisa realizada pela ANPROTEC (2006), mostrando que em 2006 existiam no Brasil cerca de 359 Incubadoras de Empresas onde estão instaladas mais de 2.000 empresas, e viabilizadas cerca de 1.600 que são consideradas empresas graduadas, ou seja, estão em atividade no mercado.

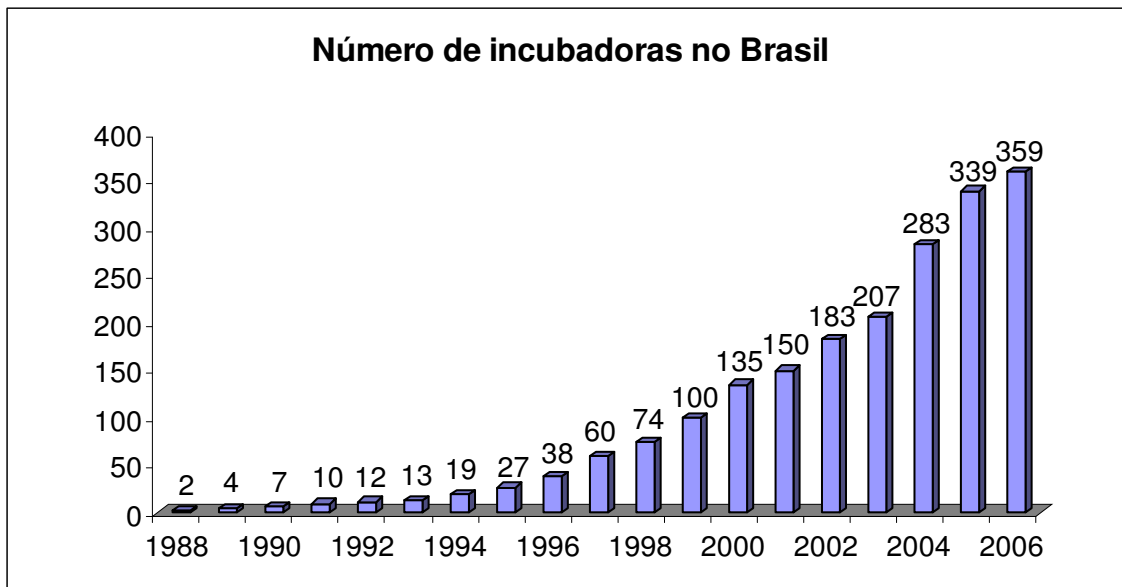


Gráfico 1 - Panorama 2006: Número de incubadoras em operação

Fonte: ANPROTEC. Panorama das Incubadoras 2006.

Power Point. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br> Acesso em agosto de 2007.

De acordo com o gráfico 1, nota-se que a expansão das incubadoras pelo país no ano de 1998 para 1999 se elevaram em 35,13%, um crescimento significativo no período de um ano. O período que apresentou um maior crescimento foi o ano de 2004, representando um aumento de 36,71%, em relação a 2003, do número de incubadoras no país. Observa-se que a cada ano aumenta o número de incubadoras de empresas, oferecendo, dessa forma, melhores condições as empresas nascentes.

Ainda, segundo a pesquisa realizada pela ANPROTEC (2006), as incubadoras de empresas estão concentradas nas regiões sul e sudeste, possuindo 70,75% do total de incubadoras no país. Dentre os empreendimentos inseridos nas incubadoras de empresas pelo país, destaca-se que 70% dos negócios são de base tecnológica, além de as incubadoras do Brasil possuírem novas categorias de incubação, nas áreas social e cultural.

Neste contexto, uma incubadora de empresas, conforme Vedovello (2000), pode ser definida como um conjunto de empresas que compartilham um ambiente físico com instalações adequadas e infra-estrutura administrativa, proporcionando o nascimento, desenvolvimento e consolidação de novos negócios, além de propiciar o estabelecimento e fortalecimento de parcerias.

As incubadoras também se caracterizam pela interação entre as universidades e o setor produtivo, facilitando o desempenho das empresas incubadas e promovendo um maior contato com redes formais e informais de informações legais, econômicas ou tecnológicas. Isso facilita as negociações com instituições públicas ou privadas de apoio ao empreendedorismo e a inovação e, além dos empreendedores estarem envolvidos com instituições de pesquisa ou ensino, que podem fornecer profissionais qualificados para suas empresas.

Sendo assim, a função das incubadoras de empresas é apoiar o desenvolvimento de novos empreendimentos e oferecer de forma subsidiada, uma infra-estrutura adequada e serviços técnico-administrativos para a realização de seus projetos, aproveitando o conhecimento científico e profissional dos empreendedores, além da função de intermediação entre as empresas e as instituições públicas e privadas de fomento. Como descrito por Labiak Júnior (2004, p. 74), uma incubadora oferece também “*acesso a mecanismos de financiamento, acesso a mercados e redes de relações, processo de acompanhamento, avaliação e orientação*”, entre outros serviços.

Dentro das incubadoras de empresas há duas modalidades, que correspondem a pré-incubação e incubação. A pré-incubação é destinada à criação do negócio, nessa fase a empresa instalada na incubadora recebe apoio financeiro e tecnológico para a viabilização da idéia. Assim, essa fase tem como objetivo avaliar o potencial do projeto, analisando se serão viáveis a produção e comercialização do produto, serviço ou processo.

A fase de incubação é definida por Labiak Júnior (2004) como um processo dinâmico de desenvolvimento do empreendimento, onde este obtém apoio da incubadora para seu melhor desenvolvimento e amadurecimento, crescendo dessa maneira sob a proteção da incubadora, ou seja, a incubadora prepara as novas empresas para o mercado. Nesta fase o empreendimento tem auxílio na comercialização de seus produtos ou serviços.

Com toda a estrutura que uma incubadora possui e seu apoio oferecido às empresas, as incubadoras de empresas conquistaram espaço no país como promotoras do desenvolvimento, ajudando os empreendedores a transformarem suas idéias em empreendimentos reais.

Dentro desse contexto cabe ressaltar que as empresas que estão inseridas nas incubadoras são, em sua maioria, empreendimentos de base tecnológica. Dessa maneira o apoio oferecido pelas Incubadoras ameniza as dificuldades enfrentadas pelas empresas nascentes mas não as elimina, visto que muitos empreendimentos não conseguem sair da fase de incubação.

Nessa perspectiva, é fundamental para a sobrevivência e desenvolvimento de um empreendimento o seu acompanhamento gerencial, para prevenir ou planejar o seu desempenho em relação ao mercado concorrente, e também analisar se os recursos internos são suficientes para dar continuidade à atividade proposta. Dessa maneira o próximo capítulo irá mencionar algumas ferramentas gerenciais para o bom funcionamento de uma empresa.

4 INFORMAÇÕES FINANCEIRAS RELEVANTES PARA OS EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA

Para o bom desempenho de uma empresa, seja ela de pequeno, médio ou grande porte, é necessários o gerenciamento dos recursos disponíveis e a administração das tarefas do cotidiano. Assim, é importante salientar algumas ferramentas utilizadas para melhorar o acompanhamento e desenvolvimento dos empreendimentos.

4.1 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Para obter um diagnóstico da empresa é necessário analisar seu balanço patrimonial, a demonstração de lucros ou prejuízos acumulados, a demonstração do resultado do exercício (DRE) e a demonstração das origens e aplicações de recursos. Assim, de acordo com Ferreira (2001), a análise das demonstrações financeiras – ou contábeis – é a técnica contábil que consiste na decomposição, comparação e interpretação das demonstrações contábeis. Nesse contexto, os processos mais utilizados para realização desta análise são análises vertical, horizontal e por quocientes.

4.1.1 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é uma demonstração contábil dinâmica que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido do exercício, através do confronto das receitas, custos e despesas apuradas segundo o regime de competência (princípio contábil). A DRE oferece uma síntese financeira dos resultados operacionais e não operacionais de uma empresa em certo período. Embora sejam elaboradas anualmente para fins de divulgação, em geral são feitas mensalmente pela administração e trimestralmente para fins fiscais.

4.1.2 BALANÇO PATRIMONIAL

O balanço patrimonial corresponde ao valor patrimonial de uma empresa em determinado período, ou seja, é representado pelo que a empresa possui e pelo que ela pode utilizar na sua

atividade, além daquilo que a empresa deve num determinado período. Nesse aspecto, a diferença entre o que a empresa tem e o que ela deve representa o seu valor. Assim o balanço patrimonial é constituído pelo ativo e pelo passivo de uma empresa.

O ativo de uma empresa compreende todos os bens, direitos e as demais aplicações de recursos, os quais são capazes de gerar benefícios econômicos futuros, originados de eventos ocorridos.

O passivo refere-se às obrigações que a empresa possui com terceiros, resultantes de eventos ocorridos que exigirão ativos para sua liquidação.

4.2 ANÁLISE GERENCIAL

Nesta seção serão descritas algumas ferramentas utilizadas para o acompanhamento de uma empresa, sendo destacados os indicadores de liquidez, de endividamento, de atividade e lucratividade, que fornecem uma boa análise de comparação e acompanhamento de um negócio. Além da importância da utilização e realização de relatórios e fluxo de caixa.

4.2.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ

I - Capital Circulante Líquido = Ativo Circulante – Passivo Circulante

Representa o quanto a empresa realmente tem de recursos á curto prazo. As situações podem ser:

Capital Circulante Líquido > 0 → Ativo maior que passivo, ou seja, folga em sua capacidade de pagamento.

Capital Circulante Líquido < 0 → Passivo maior que ativo, ou seja, falta em sua capacidade de pagamento.

II - Liquidez seca = $\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} - \text{Despesas antecipadas}}{\text{Passivo Circulante}}$

Demonstra a porcentagem da dívida em curto prazo em condições de serem salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante.

III - Liquidez Corrente = Ativo Circulante / Passivo

Indica o quanto existe de ativo circulante para cada um real de dívida a curto prazo, ou seja, o índice de liquidez corrente mede a capacidade da empresa em satisfazer suas obrigações.

Liquidez corrente > 1 → Capital Circulante Líquido Positivo

Liquidez corrente = 1 → Capital Circulante Líquido Nulo

Liquidez corrente < 1 → Capital Circulante Líquido Negativo

4.2.2 INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO

I - Endividamento geral = Exigível total / Ativo total

O endividamento geral mede a proporção dos ativos totais financiado pelos credores. Quanto maior o índice, maior o montante de capital de terceiros que vem sendo utilizado para gerar resultados.

II – Composição do Endividamento = Passivo Circulante / Capital de Terceiro

Este índice demonstra qual o percentual de obrigações de curto prazo em relação às obrigações totais.

4.2.3 INDICADORES DE ATIVIDADE

I - Giro dos estoques = $\frac{\text{Custo dos produtos vendidos}}{\text{Estoques}}$

O indicador giro dos estoques mede a atividade da empresa, ou seja, em quanto tempo ela esta transformando os estoques em vendas.

II - Período médio de cobrança = $\frac{\text{Contas a receber} \times 360 \text{ (dias)}}{\text{Vendas anuais}}$

Este indicador é útil para estabelecer estratégia de crédito e cobrança.

III - Prazo médio de pagamento = $\frac{\text{Duplicatas a pagar} \times 360}{\text{dias}}$

Compras anuais

Corresponde ao período médio de pagamento das duplicatas a pagar.

4.2.4 INDICADORES DE LUCRATIVIDADE

I - Margem Bruta = $\frac{\text{Lucro bruto}}{\text{Vendas}}$

Mede a relação percentual de cada unidade monetária de venda que restou após a dedução dos impostos sobre as vendas e do custo dos produtos vendidos.

II - Margem operacional = $\frac{\text{Lucro operacional}}{\text{Vendas}}$

A margem operacional mede o lucro apurado na operação da empresa.

III - Margem líquida = $\frac{\text{Lucro líquido do exercício}}{\text{Vendas}}$

Mede o quanto sobrou das receitas após a dedução dos custos e despesas totais.

IV - Taxa de retorno sobre o ativo total = $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo total}}$

Essa taxa indica a eficiência global da administração da empresa na geração de lucro com seus ativos disponíveis.

4.2.5 RELATÓRIO DE ANÁLISE DE DESEMPENHO DE NEGÓCIO

O relatório demonstra o desempenho de um negócio, ou de uma atividade qualquer, sendo realizado para determinados períodos, como um dia, um mês, um trimestre, um ano etc. Conforme Santos (2000), o relatório de análise auxilia a gerência na tomada de decisões, sendo destacado como um dos componentes do processo de tomada de decisão, dentre os quais destacam-se também o planejamento, execução, e avaliação da atividade.

4.2.6 FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa compreende todas as entradas e saídas de recursos monetários em um determinado período. O principal objetivo do fluxo de caixa é fornecer informações para a tomada de decisões, como, por exemplo, detectar a necessidade de captação de recursos para o empreendimento, definir onde aplicar os excedentes de caixa, entre outros. Nesse sentido a utilização do fluxo de caixa para as empresas é de fundamental importância, pois este se destaca como uma ferramenta para os empreendedores obterem eficiência na administração financeira de seu negócio.

Portanto, os indicadores demonstrados neste capítulo são de suma importância para o entendimento da situação financeira da empresa, e sem eles os empreendedores possuem mais dificuldade no planejamento de seus negócios, além de a não utilização destes, representar uma desorganização empresarial.

5. METODOLOGIA

Para alcançar os objetivos propostos, foi realizada uma revisão de literatura baseada em artigos, livros e outras fontes de pesquisa para melhor definição de incubadoras de empresas, empreendimentos de base tecnológica e as dificuldades enfrentadas pelas mesmas.

Posteriormente foi elaborado um questionário para caracterizar as empresas residentes na Incubadora Tecnológica de Maringá e identificar os problemas enfrentados por estas empresas. O questionário foi constituído, em sua maioria, por perguntas fechadas e com respostas dicotômicas e múltiplas, além de algumas questões abertas, sendo este dividido em quatro partes, na qual a primeira limitou-se em analisar o perfil dos empreendimentos. Na segunda parte, foram abordadas as questões financeiras relevantes das empresas. Em seguida, na terceira parte do questionário, foram abordadas questões voltadas para o desenvolvimento do empreendimento no mercado. A quarta parte foi direcionada à capacitação de recursos humanos. Por fim, foi realizada uma avaliação da estrutura oferecida pela incubadora

A pesquisa foi elaborada para as 13 empresas residentes na Incubadora tecnológica de Maringá, dentre as quais 8 empresas colaboraram para os resultados obtidos. Considerando que representam mais que 60%, pode-se concluir que é uma boa amostra para análise de dados.

6. ANÁLISE DOS EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA RESIDENTES NA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE MARINGÁ

O presente capítulo tem por objetivo apresentar as principais dificuldades enfrentadas pelos empreendimentos de base tecnológica incubados na cidade de Maringá. Para apresentar os resultados, o capítulo contém a seção que relata sobre a Incubadora Tecnológica de Maringá e a seção que analisa os resultados da pesquisa, a qual compreende o (1) perfil do empreendimento, (2) informações financeiras, (3) análise do mercado, (4) capacitação dos empreendedores e, (5) a estrutura da incubadora, onde as empresas estão instaladas. Os resultados da pesquisa foram obtidos através aplicação de questionários.

6.1. HISTÓRICO DA INCUBADORA TECNOLÓGICA DE MARINGÁ

No ano de 1996 foi implementado o Centro Softex Gênesis de Maringá (CSG), o qual ficou conhecido como Infomar, para atender ao edital CNPq do Programa Brasileiro de Software para Exportação – SOFTEX. Após a implementação da Infomar formaram-se parcerias para seu desenvolvimento, assim consolidou-se um consórcio de diversas entidades-parceiras de Maringá para sua expansão. Sendo que em 20 de março o Centro Softex Gênesis foi transformado em pré-incubação do programa de apoio à geração e consolid

ação de empresas de base tecnológica, sendo denominado de Incubadora Tecnológica de Maringá.

A Incubadora Tecnológica de Maringá é uma Sociedade Civil sem fins lucrativos, cuja personalidade jurídica é de direito privado, possuindo autonomia administrativa e financeira, foi formada através de um convênio entre entidades civis e governamentais, como as destacadas a seguir: CODEM, SINDIMENTAL, FIEP-PR, TECPAR, SEBRAE, IDR, ACIM, PMM, UEM, FIEP/IEL-PR.

Para a inserção de uma empresa na Incubadora Tecnológica de Maringá é necessária a participação desta em um processo de seleção, o qual compreende a apresentação de uma proposta formal contendo o plano de negócios e o currículo dos empreendedores interessados. O plano de negócios é avaliado por uma banca formada por três consultores (composta por um membro da Incubadora, um do CODEM, e outro do SEBRAE), e as empresas dispostas a entrar

na incubadora podem encaminhar suas propostas para duas modalidades, que correspondem a pré-incubação e/ou a incubação.

Nesse contexto, conforme Takao (2006), a Incubadora Tecnológica de Maringá auxilia os empreendimentos de modo que estes sejam mais competitivos e impulsionem o crescimento econômico e social da região.

Mais de 40 empresas passaram pela Incubadora Tecnológica de Maringá, se aprimorando nas suas habilidades e conhecimentos sobre o mercado competitivo. Hoje, a incubadora de Maringá possui 13 empresas graduadas, que estão atuando no mercado.

6.2. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A Incubadora Tecnológica de Maringá possui 13 empresas incubadas, das quais onze estão na fase de incubação² e apenas duas na fase de pré-incubação. Como explicada anteriormente, a fase de pré-incubação é destinada à criação do negócio, e tem como objetivo avaliar o potencial do projeto, ou seja, se é viável a produção e comercialização do produto. Na fase de incubação os empreendimentos recebem ajuda da incubadora para o desenvolvimento e crescimento de suas atividades, se preparando para o mercado.

Observa-se que as empresas residentes na Incubadora compreendem campos de atuação bem diversificados, não se restringindo somente a empresas nas áreas de desenvolvimento e produção de *softwares*, mas também nos setores de engenharia, biotecnologia, e automação de procedimentos.

Assim, esta seção está dividida em 5 partes, as quais descrevem o perfil dos empreendimentos incubados, sendo que a segunda parte descreve sobre as informações financeiras relevantes, na terceira parte foi realizada uma pesquisa em relação ao mercado dos empreendimentos, posteriormente foi identificado a capacitação dos empreendedores, e por fim foi pesquisado sobre o apoio oferecido pela Incubadora Tecnológica de Maringá.

² Sendo que as empresas que estão na fase de incubação, 7 são empresas internas e 4 são externas. As empresas internas correspondem as empresas que usufruem das instalações oferecidas pela incubadora (salas, equipamentos), e as empresas externas são as que não estão instaladas na incubadora, mas todas as empresas (internas e externas) recebem recursos e auxílio da incubadora.

6.2.1. PERFIL DO EMPREENDIMENTO

Com base nos empreendimentos analisados constatou-se que a maioria das empresas possui até dois anos de vida, enquanto apenas 12% esta na faixa de 2 a 3 anos de existência, conforme pode ser observado na figura 1. Isso demonstra que os empreendimentos de base tecnológica (EBT's) instalados na Incubadora encontram-se, em sua maioria, na fase inicial ou de concepção de seus negócios.

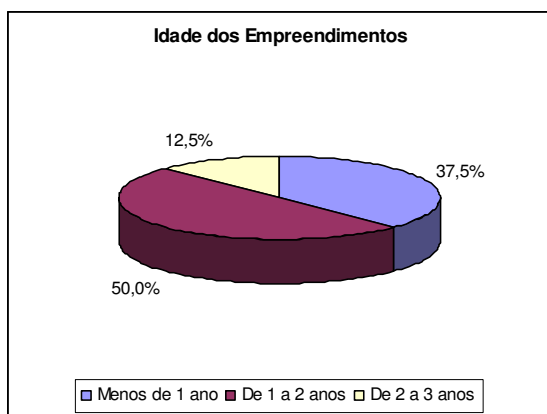


Figura 1 – Idade dos Empreendimentos
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

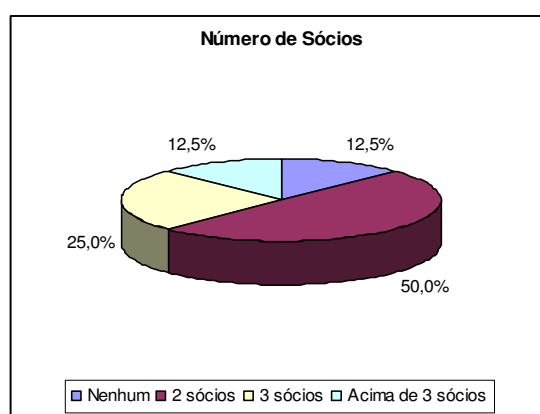


Figura 2 – Número de Sócios
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Quanto ao número de sócios, ilustrado na figura 2, apontou-se que 50% das empresas são constituídas por 2 sócios, 25% possuem 3 sócios, e a minoria é composta por mais que 3 sócios ou não possuem sócios. Constatou-se que o perfil das empresas mudou em relação à pesquisa realizada em outubro de 2006, pois 80% dos empreendimentos eram compostos por apenas 2 sócios e o restante se dividia entre nenhum sócio e 3 sócios, demonstrando a entrada de novos sócios nas empresas incubadas.

Referente ao quadro de funcionários, verificou-se através da pesquisa que 50% das empresas têm entre 1 a 3 funcionários, sendo que apenas 12,5% dos empreendimentos pesquisados possuem acima de 9 funcionários, e 37,5% não possuem funcionários ou estagiários, neste caso os sócios assumem todas as funções gerenciais e operacionais da empresa.

Nessa mesma perspectiva, foi questionado às empresas se elas pretendem contratar mais funcionários para os próximos 6 meses. O resultado obtido demonstrou que 75% das empresas pretendem contratar mais funcionários ou estagiários, sendo que o motivo para a maioria dos empreendimentos projetar um aumento no quadro de funcionários é a necessidade de incrementar

e dinamizar o processo de desenvolvimento, seja através da expansão da carteira de clientes (com funcionários disponíveis para vendas), ou mesmo para suporte técnico e desenvolvimento dos produtos. A média de todas as empresas no que se refere à contratação de pessoal ficou em torno de 2 funcionários.

6.2.2. INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

Esta seção da pesquisa se torna relevante para analisar o processo de desenvolvimento dos EBT's, abrangendo também a sua capacidade de gerenciamento. Assim, para detectar as características financeiras das empresas é importante conhecer a estrutura e origem dos recursos de cada empreendimento. Com base nestes aspectos, foi verificado que os recursos de todas as empresas são de capital próprio, indicando que estas não realizaram financiamento ou obtiveram fundo perdido para sua constituição. No entanto, alguns empreendedores, cerca de 30%, afirmaram que já realizaram empréstimo pessoal ou tiveram a necessidade de linha de capital de giro bancário para a manutenção operacional da empresa.

Analisando o faturamento mensal, conforme ilustrado na figura 3, observa-se que as empresas estão bem distribuídas, pois apenas uma minoria apresenta um faturamento mensal abaixo de R\$ 1.000,00, sendo a concentração do faturamento acima de R\$ 3.000,00.

Na figura 4, pode-se observar que apenas 37,5% dos empreendedores fazem provisão para capital de giro, sendo que os restantes não o fazem (62,5%). Neste caso a importância em realizar capital de giro é assegurar a manutenção da solvência da empresa, evitando outros custos adicionais não previstos.

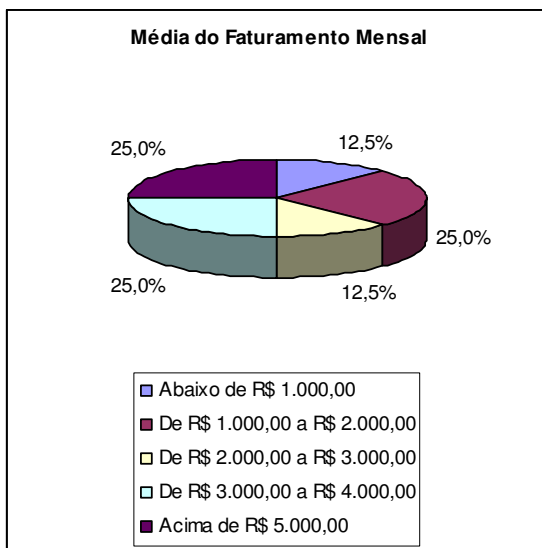


Figura 3 – Média do Faturamento Mensal
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria



Figura 4 – Provisão para Capital de Giro
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Quanto aos investimentos futuros, todas as empresas pretendem investir nos próximos 6 meses. Referente a esse aspecto 37,5% dos empreendedores pesquisados afirmaram que irão investir mais de R\$ 15.000,00, e 25% destinaram até R\$ 3.000,00 de seus recursos para o desenvolvimento do empreendimento, sendo que o restante se enquadra na faixa de R\$ 3.000,00 a R\$ 15.000,00.

De acordo com as empresas analisadas esses investimentos serão destinados à sua expansão, com prioridade para a área do marketing (como investimentos em consultoria e marketing; exposição de produtos em feiras – rodada de negócios; e material de divulgação), além de recursos destinados à pesquisa e desenvolvimento (P&D), e investimentos na infraestrutura da empresa.

Analisando o comportamento dos empreendimentos de base tecnológica incubados em Maringá, em relação à utilização de ferramentas para o seu acompanhamento a figura 5 e a figura 6 demonstram, respectivamente, o percentual das empresas que realizam Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e as que fazem análise do Fluxo de Caixa.

Com base na figura 5, 71% dos empreendimentos não realizam DRE, isso demonstra que a maioria dos empreendedores não faz análise administrativa mensalmente ou trimestralmente da sua empresa, portanto desconhecem o real desenvolvimento do negócio.

Com relação à utilização do Fluxo de Caixa, 71% das empresas acompanham seus negócios através dessa ferramenta, sendo que 29% não gerenciam seus negócios através do Fluxo

de Caixa, conforme pode ser visualizado na figura 6, a seguir. Como mencionado anteriormente o Fluxo de Caixa tem por objetivo fornecer informações para a tomada de decisões, como grande parte das empresas não possui um fluxo de caixa estruturado isso pode aumentar a quantidade de decisões erradas ou inconvenientes para um determinado período.

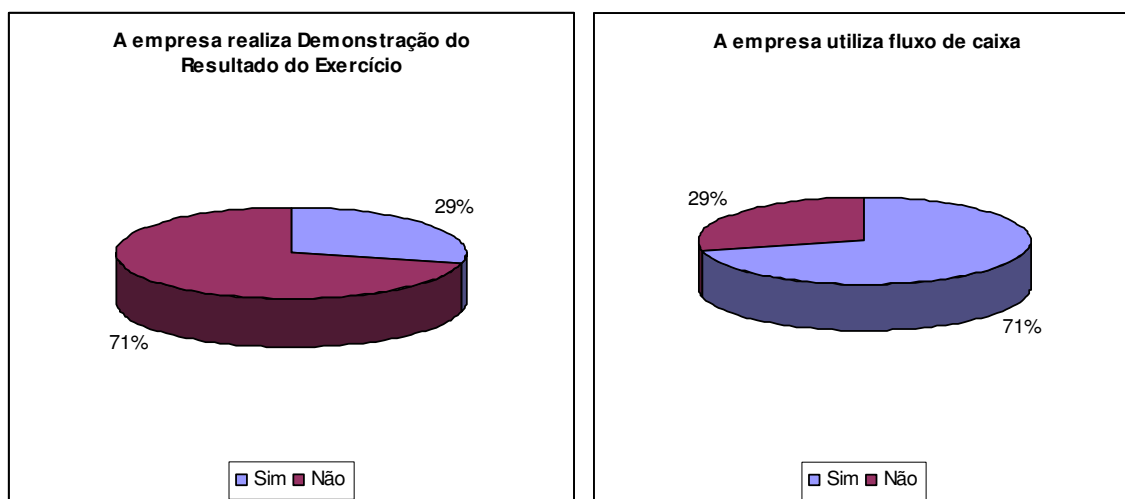


Figura 5 – Percentual das empresas que realizam DRE
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Figura 6 – Empresas que utilizam fluxo de caixa
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Em relação a utilização de indicadores econômicos, como os indicadores de liquidez, endividamento, atividade e lucratividade, apenas 29% dos empreendedores utilizam alguns desses indicadores para acompanhar seus negócios, sendo que 57% das empresas não utilizam os mesmos, e ainda 14% dos entrevistados afirmaram desconhecer a utilização desses indicadores para o acompanhamento da empresa.

6.2.3. MERCADO

Através do questionário aplicado pôde-se concluir que todas as empresas possuem público alvo, isso se torna relevante para direcionar a distribuição do produto e determinar o montante a ser produzido. Constatou-se na pesquisa que 50% das empresas já realizaram uma pesquisa de mercado, mas mesmo com esse estudo da concorrência e com 62,5% das empresas comercializando seus produtos, 75% dos empreendedores afirmaram ter dificuldades para se inserir no mercado. De acordo com eles as dificuldades são de origem mercadológica e

financeira, conforme a figura 8. Sendo que as dificuldades mercadológicas referem-se à inserção do produto no mercado, concorrência e estratégia de marketing, já os problemas financeiros estão relacionados à falta de recursos adequados.

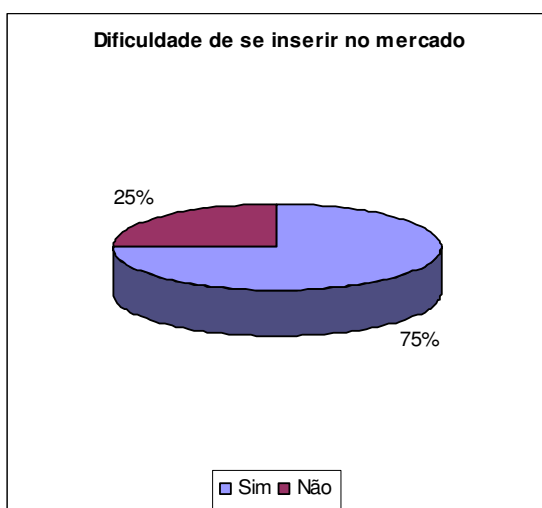


Figura 7 – Dificuldade para se inserir no mercado
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

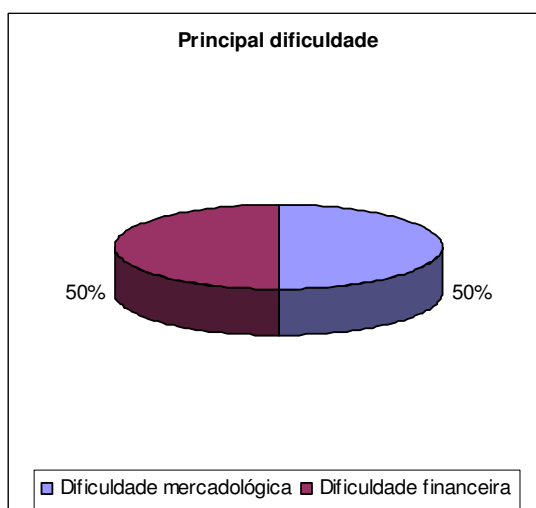


Figura 8 – Principal dificuldade
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Com relação aos produtos (ou serviços) das empresas, apenas 37,5% possuem apenas um ou dois produtos, sendo que o restante apresenta uma maior diversificação, não dependendo apenas de um produto. Nesse aspecto, nota-se que mais da metade dos empreendimentos (62,5%) relataram que seu principal produto (ou serviço) representa mais de 50% de seu faturamento mensal, destacando assim a importância de possuir mais produtos para a expansão da empresa.

Quanto às parcerias estabelecidas entre os empreendedores e seus fornecedores, a figura 9 apresenta que 62,5% das empresas possuem parceria com fornecedores ou clientes. Esse tipo de parceria é importante, pois pode reduzir os custos com insumos e atender melhor o consumidor.



Figura 9 – Parceria com clientes e fornecedores
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria



Figura 10 – Utilização do plano de negócios da empresa
Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Uma empresa organizada deve ter um plano de negócios bem estruturado, contendo os objetivos da empresa, seus produtos e serviços, o mercado no qual atua, sua estratégia de marketing e sua situação financeira. Contendo essas características o plano de negócios se torna importante para o empreendimento. Nesse contexto, todas as empresas incubadas em Maringá possuem seus planos de negócios e, conforme apresentado na figura 10, 50% destas já utilizaram seus planos para realização de financiamentos, projetos, estudo de viabilidade, participação de concorrência ou para definir sua estratégia de distribuição.

6.2.4. CAPACITAÇÃO

A capacitação das empresas pode ser demonstrada pelo nível de formação dos sócios. Conforme a figura 11, a formação dos sócios concentra-se em nível de especialização e doutorado, sendo a minoria com apenas graduação.

Com base na qualificação dos empreendedores, 75% destes sentem necessidade de treinamentos específicos. Como pode ser observada na figura 12, as áreas de treinamentos que os empreendedores mais sentem falta são as que se destinam ao marketing, capacitação gerencial e tecnológica.



Figura 11 – Formação profissional dos sócios
 Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

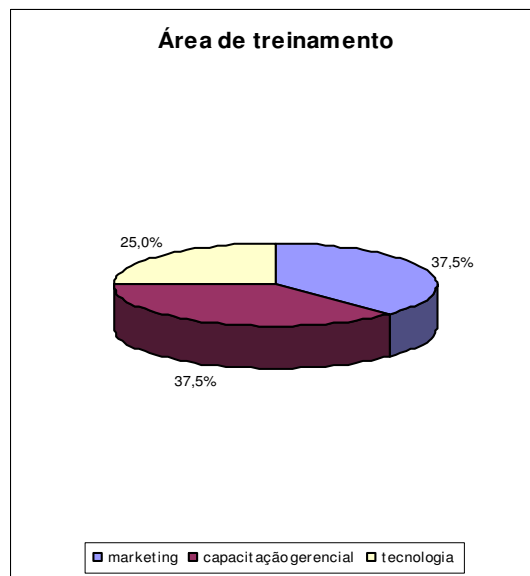


Figura 12 – Necessidade de treinamento
 Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

6.2.5. ESTRUTURA DA INCUBADORA

Como os empreendimentos pesquisados se encontram instalados na Incubadora Tecnológica de Maringá, cabe analisar se esta fornece estrutura adequada e base para a consolidação destes no período em que ficam sob proteção desta entidade. Nesse aspecto, foi indagado aos empreendedores se a Incubadora está facilitando a obtenção de recursos.

O resultado da pesquisa apontou que 75% dos empreendedores afirmam que os recursos são facilitados pela Incubadora (esse resultado pode ser visualizado na figura 13), pois a não participação das empresas nesta entidade levaria a uma maior dificuldade na obtenção de recursos e na manutenção da empresa, visto que muitos empreendimentos necessitam de laboratórios, cujos custos de criação e manutenção tornariam muitos empreendimentos inviáveis.

Em relação à infra-estrutura oferecida pela Incubadora, observa-se pela figura 14 que 50% dos entrevistados enquadram-na como adequada e 37,5% classificam-na como ótima, conforme pode ser visto na figura 14. Outro aspecto relevante trata-se de assessoria empresarial e obtenção de patentes, nessa parte 62,5% das empresas destacam que a Incubadora tem proporcionado esses serviços a um custo menor.

O que ajuda as empresas a serem reconhecidas também é o motivo de estas estarem inseridas na Incubadora, pois isso proporciona maior reconhecimento e maiores contatos.



Figura 13 – Obtenção de recursos através da Incubadora
 Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

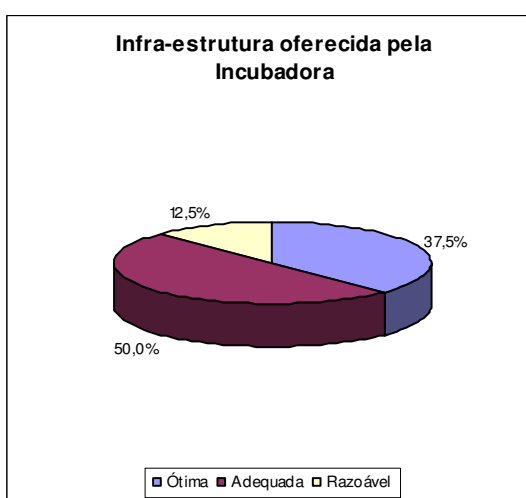


Figura 14 – Infra-estrutura oferecida pela Incubadora
 Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Além da estrutura oferecida para as empresas, a Incubadora se torna relevante por ser um canal de comunicação entre empresa e universidade, pois os empreendimentos ao estarem inseridos em uma incubadora de empresas podem realizar um “intercâmbio” com o meio acadêmico por meio de pesquisas, palestras, utilização de laboratórios, ou mesmo com a troca de conhecimentos que são proporcionados com a contratação de um estagiário. Nesse sentido a figura 15 demonstra que 87,5% das empresas estudadas afirmaram que a Incubadora promove e facilita a comunicação entre empresas e o meio acadêmico.



Figura 15 – Comunicação com o meio acadêmico
 Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

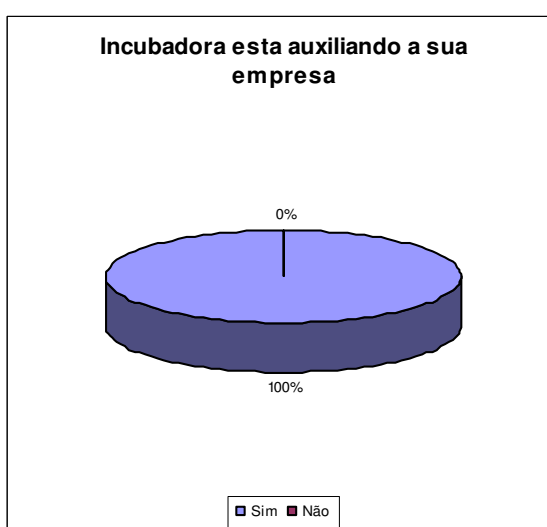


Figura 16 – Infra-estrutura oferecida pela Incubadora
 Fonte: Dados da Pesquisa – Elaboração Própria

Assim, de maneira geral, os empreendedores afirmam que a Incubadora Tecnológica de Maringá esta auxiliando os seus negócios, como pode ser visualizado através da figura 16. Sendo esta fase de incubação muito importante para o amadurecimento da empresa e importante o auxílio da incubadora.

7. CONCLUSÃO

Os empreendimentos de base tecnológica são importantes para o desenvolvimento de novas tecnologias, e são considerados potenciais concorrentes no âmbito nacional e internacional, ou seja, estes possuem potencial para concorrer com produtos importados de alta tecnologia, podendo desenvolver um mercado em expansão, melhorando a região onde atuam. O que falta para esse bom desempenho é o incentivo na pesquisa e desenvolvimento, onde se encontra o alicerce para a expansão destas empresas, visto que estes empreendimentos apresentam várias dificuldades.

Com relação aos empreendimentos residentes na Incubadora Tecnológica de Maringá, observou-se que estes possuem dificuldades, assim como as micro e pequenas empresas do país. Abrangendo dificuldades de gerenciamento, inserção de seus produtos no mercado e, principalmente, a escassez de recursos, destacado pela deficiência do mercado de capitais, além da falta de financiamento para pequenos empreendimentos nas áreas de pesquisa e desenvolvimento dos seus produtos.

Com base nos resultados obtidos através do questionário, fica claro que as empresas pesquisadas possuem dificuldades quanto ao gerenciamento de seus negócios. Que se referem principalmente à utilização do plano de negócios para o seu desenvolvimento, a dificuldade em realizar provisão para capital de giro, e a dificuldade em utilizar relatórios ou ferramentas que auxiliem o negócio, além de dificuldades de inserção de seus produtos no mercado.

Além do problema que os empreendedores possuem para utilizar as ferramentas gerenciais, muitos deles desconhecem a utilização destas e, por falta de conhecimento, não acompanham corretamente seus negócios, como é o caso do desconhecimento da utilização de indicadores de liquidez, lucratividade, atividade e endividamento.

Contudo os obstáculos que os empreendimentos de base tecnológica enfrentam são amenizados com a proteção da incubadora, sendo que estes empreendimentos estão em fase de concepção de suas atividades, pois grande parte destes possuem menos que 2 anos de incubação.

Nessa perspectiva, o período de incubação proporcionará o melhor desenvolvimento e aprimoramento das competências dos empreendedores, ajudando-os no crescimento de suas atividades e tornando-os mais competitivos. Dessa forma, a Incubadora Tecnológica de Maringá prepara os EBT's para o momento em que estes se desvinculem da entidade.

8. ANEXOS



QUESTIONÁRIO PARA ACOMPANHAMENTO E AVALIAÇÃO DE GESTÃO EMPRESARIAL PARA OS PROCESSOS DE INCUBAÇÃO

**INCUBADORA TECNOLÓGICA DE MARINGÁ – UNIVERSIDADE ESTADUAL DE
MARINGÁ**

Identificação

Nome da Empresa: _____ Data: ___/___/___

Prezados Srs,

Este caderno de questões tem por objetivo acompanhar e avaliar as empresas, de forma que a Incubadora Tecnológica de Maringá tenha uma visão global do desempenho de cada uma das empresas, em termos de gestão empresarial, para melhor atender às suas necessidades.

O processo de coleta de informações, tabulação da pesquisa e elaboração do relatório final, será realizado pelos membros do GAE – Grupo de Apoio Empresarial, cujos resultados serão submetidos à gerência da incubadora.

Atenciosamente,

GAE – Grupo de Apoio Empresarial
Incubadora Tecnológica de Maringá
Fone: 44 3263-8001 R. 240
e-mail: gae@incubadoramaringa.org.br

Perfil do empreendimento

01. Idade do empreendimento na incubadora.

- (a) menos de 1 ano.
- (b) de 1 a 2 anos.
- (c) de 2 a 3 anos.

02. Quantos sócios a empresa possui?

- (a) nenhum.
- (b) 2 sócios.
- (c) 3 sócios.
- (d) Acima de 3 sócios.

03. Possui funcionários/estagiários:

- (a) Não.
- (b) Entre 1 a 3.
- (c) Entre 4 a 6.
- (d) Entre 7 a 9.
- (e) Acima de 9.

04. Pretende contratar mais funcionários/estagiários nos próximos 6 meses?

- (a) Não
 - (b) Sim.
- Quantos? _____

Motivos: _____

Informações financeiras relevantes

05. Quais as origens dos recursos da empresa?

- (a) Capital próprio.
- (b) Financiamento. (Ex: Caixa Econômica Federal, Sebrae entre outros)
- (c) Fundo perdido.
- (d) Empréstimo pessoal.
- (e) Outros: _Edital Paraná Inovação – Fase I e II, da Fundação Araucária.

06. Em geral, qual é a média de seu faturamento mensal?

- (a) Abaixo de 1.000,00
- (b) De 1.000,00 a 2.000,00
- (c) De 2.000,00 a 3.000,00
- (d) De 3.000,00 a 4.000,00
- (e) Acima de 5.000,00

07. Qual a previsão de faturamento para os próximos 6 meses?

08. Sua empresa tem provisão para o capital de giro?

- (a) Sim.
- (b) Não.

09. A empresa pretende investir nos próximos 6 meses?

- (a) Sim.
- (b) Não.

Em caso afirmativo, assinale as alternativas condizentes com as necessidades da empresa:

- () Expansão
- () Consultoria e marketing.
- () Exposição de produtos em feiras (setoriais) – rodada de negócios.
- () Material de divulgação.
- () Treinamento.
- () P&D.
- () Consultoria jurídica.
- () Outros. _____

10. Quanto a empresa pretende investir nos próximos seis meses?

- (a) Sem previsão
- (b) Até 3.000,00
- (c) De 3.000,00 a 7.000,00
- (d) De 7.000,00 a 15.000,00
- (e) Acima de 15.000,00

11. A sua empresa realiza Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)?

- () Sim.
- () Não.

12. Você utiliza ferramentas para o acompanhamento da sua empresa, como indicadores de liquidez, de endividamento, de atividade ou de lucratividade?

- Sim, utilizo algumas destas ferramentas.
- Não.
- Desconheço a utilização de indicadores para o acompanhamento da empresa.

13. A empresa utiliza o fluxo de caixa, para analisar o seu desempenho e suas necessidades?

- Sim.
- Não.

Mercado

14. A empresa já possui um público alvo?

- (a) Sim.
- (b) Não.

Caso sim, especifique seu público alvo:

15. Quantos produtos ou serviços a empresa possui?

- (a) De 1 a 2
- (b) De 2 a 3
- (c) De 3 a 4
- (d) Mais de 4

16. Quais os produtos ou serviços que a empresa esta desenvolvendo?

17. Quanto o principal produto/serviço representa do faturamento mensal?

- (a) No máximo 25%
- (b) De 25% a 50%
- (c) De 50% a 75%
- (d) 100%

18. A empresa já deu início ao recolhimento dos royalties para a Incubadora sobre este faturamento mensal?

- (a) Sim
 - (b) Não
- Caso sim, qual o valor? _____

19. Qual o perfil dos seus clientes?

- (a) Pessoa Jurídica.
- (b) Pessoa Física.
- (c) Entidade pública.
- (d) Outros. _____

20. A empresa possui alguma dificuldade para se inserir no mercado?

- (a) Sim.
- (b) Não.

Caso sim, qual a principal dificuldade?

- (a) Dificuldade Mercadológica (dificuldade de inserção do produto, concorrência e estratégia de marketing)
- (b) Dificuldade Financeira (falta de recursos adequados)
- (c) Dificuldade Tecnológica (dificuldade no desenvolvimento do produto, falta de espaço adequado)

21. Como a empresa classifica o relacionamento com seus clientes?

- (a) Excelente.
- (b) Bom.
- (c) Regular.
- (d) Ruim.
- (e) Péssimo.

22. Qual estratégia de Marketing a empresa utiliza para divulgar seu produto ou serviço?

- (a) Contatos pessoais.
- (b) Mala - direta.
- (c) Internet.
- (d) Veículos de comunicação (rádio/tv).
- (e) Impressos.
- (f) Outros. - participação em eventos para novos contatos.
- (g) Nenhum. _____

23. Qual foi o critério utilizado para a escolha do produto ou serviço?

- (a) Possui experiência no ramo.
- (b) Oportunidade de mercado.
- (c) Desejo de ter o próprio negócio.
- (d) Realização pessoal/profissional.
- (e) Outros. _____

24. Seu produto tem um diferencial competitivo em relação aos seus concorrentes?

- (a) Sim.
- (b) Não.

Caso sim, **qual é** o diferencial?

- (a) Preço.
 - (b) Qualidade.
 - (c) Canais de distribuição.
 - (d) Tecnologia utilizada.
 - (e) Não possui substituto.
 - (f) Outros.
-

25. Qual é a fase de desenvolvimento do produto?

- (a) Fase de concepção.
- (b) Fase pós-concepção (desenvolvimento).
- (c) Teste de mercado.
- (d) Mercado.

26. Existe algum tipo de parceria ou acordo com os fornecedores e clientes?

- (a) Sim.
- (b) Não.

27. Já foi feita alguma pesquisa de mercado (clientes)?

- (a) Sim.
- (b) Não.

28. Existe um Plano de Negócios da sua empresa?

- (a) Sim
- (b) Não

29. Já utilizou o plano de Negócios em algum momento?

- (a) Sim
- (b) Não

Caso sim, para que foi utilizado?

30. Na sua opinião qual a importância do Plano de Negócios?

Capacitação

31. Formação profissional dos sócios:

- (a) Ensino fundamental.
- (b) Ensino médio.
- (c) Graduação.
- (d) Especialização.
- (e) Mestrado.
- (f) Doutorado.

32. Sua empresa tem necessidade de algum treinamento específico?

- (a) Sim.
- (b) Não.

Caso sim, em qual área?

- (a) Marketing.
- (b) Finanças.
- (c) Capacitação gerencial.
- (d) Tecnologia.
- (e) Produção/desenvolvimento do produto.
- (f) Outros. _____

Avaliação da gestão da Incubadora

33. A Incubadora Tecnológica de Maringá esta facilitando a obtenção de recursos para sua empresa?

- (a) Sim.
- (b) Não.

34. Como sua empresa classifica a infra-estrutura oferecida pela Incubadora?

- (a) Ótima
- (b) Adequada
- (c) Razoável
- (d) Péssima

35. A Incubadora tem proporcionado assessoria empresarial e ajuda obtenção de patentes para a empresa?

(a) Sim.

(b) Não.

36. O motivo de a empresa estar inserida na Incubadora Tecnológica de Maringá proporciona maior reconhecimento ou maiores contatos?

(a) Sim.

(b) Não.

37. A utilização de laboratórios e/ou comunicação com o meio acadêmico tem sido facilitado pela participação da empresa na Incubadora?

(a) Sim.

(b) Não.

38. De maneira geral, a Incubadora Tecnológica de Maringá está auxiliando na sua empresa?

(a) Sim.

(b) Não.

Sugestões:

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Alessandra de; BALDEÓN, Nguyen Tufino; OLIVEIRA, Luiz José Rodrigues de; SOUZA, Maria Carolina de Azevedo Ferreira. *Incubadora Tecnológica de Cooperativas – ITCP x Incubadora de Empresas de Base Tecnológica - IEBT – Diferenças e semelhanças no processo de Incubação*. Revista Iberoamericana de Ciência, Tecnologia, Sociedad e Innovación – número 6, maio-agosto/2003. Disponível em: ecosol.org.br

BARRETO, Antonio Luis C. M.; *et all*. *Cooperação em Empresas de Base Tecnológica: uma primeira avaliação baseada numa pesquisa abrangente*. São Paulo em Perspectiva, v. 19, n. 1, p. 85-94, jan./mar. 2005.

BRAMBILA, Norma; LIONÇO, Vânia; FRANCISCO, Antônio Carlos de. *Incentivo ao empreendedorismo através da qualificação técnica e apoio institucional pelas incubadoras: o caso da incubadora de Pato Branco – Paraná*. IX Simpósio Internacional Processo Civilizador – Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 2005.

CARVALHO, M. M. *et all* (1998). *Empresa de Base Tecnológica Brasileira: características distintivas*. Anais do XX simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica, São Paulo: PGT-USP.

CÔRTEZ, Mauro Rocha; FERNANDES, Ana Cristina; PINHO, Marcelo. *A Fragilidade das Empresas de Base Tecnológica em Economias Periféricas: uma interpretação baseada na experiência brasileira*. Ensaio FEE – 2002. Disponível em: www.umc.br

DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Editora Campus, 2º edição – Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FERREIRA, Ricardo J. *Análise das Demonstrações Financeiras*. 2001. Disponível em: http://www.vemconcursos.com/arquivos/aulas/Ricardo_ferreira_contab_cap01.pdf, acesso em 28 de maio de 2007.

LABIAK JÚNIOR, Silvestre. *Habitats para um empreendedorismo sustentável: estudo de ferramentas para potencializar práticas inovativas*. Dissertação – Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná, Curitiba -2004.

LASTRES, Helena M. M.; CASSIOLATO, José Eduardo. *Novas Políticas na Era do Conhecimento: o foco em arranjos produtivos e inovativos locais*. Revista Parcerias Estratégicas-2003.

LEMOS, Marcelo Verly de. *O papel das incubadoras de empresas na superação das principais dificuldades das pequenas empresas de base tecnológica*. 1998. 100 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós-Graduação e Pesquisa de Engenharia. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

MACHADO, Solange Aparecida; CARVALHO, Marly Monteiro; FILHO, João Pizysieznic; RABACHINI, Roque Junior. *MPEs de Base Tecnológica: conceituação, formas de financiamento e análise de casos brasileiros*. SEBRAE e IPT – julho/2001.

MELO, Luiz Martins de. *O financiamento da inovação nas empresas*. Valor Econômico (23-07-2007).

SANTOS, Joel J. . *Análise de Custos: remodelado com ênfase para custo marginal, relatórios e estudos de casos*. São Paulo, Editora Atlas – 2000, 3º edição.

VEDOVELLO, Conceição. *Aspectos relevantes de parques tecnológicos e incubadoras de empresas*. Revista do BNDES. Rio de Janeiro, v. 7. n. 14, p. 273-300, dezembro/2000.

_____. *Panorama Nacional Anprotec 2006*. ANPROTEC. Disponível em: www.anprotec.org.br

_____. *Empreendedorismo no Brasil: 2006*. GEM Brasil. Disponível em: www.gembrasil.org.br