



GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO

Fontes de Recursos para Startups de Base Tecnológica e Meios de Viabilização do Negócio.

Antônio Inocência Lima Filho



Universidade Federal de Pernambuco

Recife

Julho de 2010

Antônio Inocêncio Lima Filho

DISSERTAÇÃO APRESENTADA AO CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO DO CENTRO DE INFORMÁTICA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO, COMO REQUISITO PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE BACHAREL EM CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO.

***ORIENTADOR: EDSON COSTA DE BARROS
CARVALHO FILHO***

Recife, 2010

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, Antônio Inocêncio e Lenalba,
por minha vida, minha educação e apoio.

AGRADECIMENTOS

A meus pais e irmãos por terem me apoiado sempre e em tudo que realizei durante minha graduação.

Aos meus amigos, que não citarei nomes para não cometer nenhuma injustiça, mas que sabem que contribuíram para que eu realizasse esse trabalho e concluísse mais uma etapa importante de minha vida.

Agradeço, também, ao colega e consultor Vitor Andrade, que me deu boas orientações para essa pesquisa. Sua ajuda foi crucial para o desenvolvimento desse trabalho.

Aos meus, além de amigos, sócios na Codemedia Serviços em Tecnologia da Informação, que me incentivaram nesse trabalho que tem como objetivo não só servir como informação para outros jovens empreendedores, como também ser um instrumento de apoio à nossa empresa.

Ao meu orientador, professor, amigo e sócio Edson de Barros Carvalho que desde o início acreditou na minha idéia de querer realizar uma pesquisa útil para os meus colegas e futuros empresários de sucesso, que levarão o nome de Pernambuco aos mais diversos lugares do mundo.

Por fim e não menos importante, a todos os colaboradores do Centro de Informática, desde professores aos auxiliares e pessoal do Suporte, como Fabio Silva, Silvio Melo, Carlos Ferraz, Alex Sandro, Hermano Perrelli, George Darmiton, Lúcia, Ivanilda, Ilda, Jorge e outros, que contribuíram para a minha formação acadêmica e, principalmente, moral. Todos estes são, para mim, mestres.

SUMÁRIO

Introdução.....	8
Contexto e Motivação.....	9
Objetivo	10
Estrutura da Dissertação	10
Conceitos e Entidades	12
Conceitos Básicos.....	13
Órgãos e Entidades.....	22
Histórico de Incentivos à Inovação no Brasil	28
Fontes de Recursos para Startups	35
Instrumentos de Apoio Financeiros às Startups.....	36
Principais Fontes de Recursos.....	38
Obtenção de Recursos em Pernambuco	61
Meios de Viabilização para as Startups	62
Incubadoras	63
Competições e Prêmios	75
Capacitação dos Empreendedores	81
Conclusão	85
Estudo de Casos Locais	87
Silicon Reef.....	88
Inove Informática	94
Codemedia.....	99
D'accord.....	103
Concluídas e Propostas de Trabalhos Futuros	106
Concluídas	107
Trabalhos Futuros.....	109
Referências Bibliográficas	111

RESUMO

Muitas startups de base tecnológica não sobrevivem por muito tempo ou, até mesmo, não passam de uma idéia e isso se dá, dentre outros fatores, por falta de informação sobre as possíveis formas e caminhos para se obter recursos financeiros e, assim, terem condições de implementação e prosseguimento de seus projetos. Este trabalho tem como objetivo principal expor aos novos empreendedores o que há de recursos disponíveis para seus projetos inovadores e, assim, contribuir para o sucesso e crescimento de seus empreendimentos. É importante ressaltar, que além de recursos financeiros, outros fatores são essenciais para o sucesso. Uma boa base de conhecimento e uma formação empreendedora são bons exemplos. O trabalho conclui-se com estudos de caso de startups locais que trilharam caminhos diferentes e hoje são sustentáveis.

Startup de Base Tecnológica, Inovação, Recursos para PD&I, Empreendedorismo

ABSTRACT

Many technology-based startups do not survive in the first years or are even nothing more than an idea and this happens, among other factors, by lack of information on possible forms and ways to obtain financial resources and, then, have conditions to proceed with their projects. This paper's main objective is to show to the new entrepreneurs what resources are available for their innovative projects and contribute to the success and growth of their enterprises. It is important to note that besides financial resources, other factors are essential for success. A good knowledge base and entrepreneurial training are good examples. The paper concludes with case studies of local startups that made different choices and today are sustainable.

Technology-Based Startups, Innovation, RD&I Financing, Entrepreneurship

CAPÍTULO 1

Introdução

Serão apresentadas as principais razões para essa pesquisa e objetivos da mesma.

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

1.1 Contexto e Motivação

Depois de uma experiência de dois anos no Movimento Empresa Júnior, mais precisamente no Centro Integrado de Tecnologia da Informação – CITi, empresa do Centro de Informática da UFPE, despertei para o mundo do empreendedorismo e, em Abril de 2009, abri meu próprio empreendimento. Atualmente, a *CODE MEDIA Serviços em Tecnologia da Informação* está incubada no NECTAR - Núcleo de Empreendimentos em Ciência, Tecnologia e Artes.

Não diferente da maioria das pequenas empresas no Brasil, venho sofrendo dificuldades em implementar os projetos que tenho em mente e obter recursos para financiar projetos de pesquisa e desenvolvimento (P&D), contratar capital humano de qualidade e vários outros gastos necessários para garantir a competitividade e existência de qualquer empresa no mercado. Esse cenário pode até ser considerado mais competitivo para o mercado de Tecnologia da Informação devido ao fato de que nossos produtos tornam-se obsoletos numa velocidade extraordinária e enfrentamos competitividade de nível global.

Além disso, é muito comum dentre as *startups* possuidoras de recursos financeiros, a dificuldade em tornar o negócio viável. Além de recursos financeiros, outros fatores, como uma formação empreendedora e treinamentos em gestão, por exemplo, são imprescindíveis para tais empresas, pois todo negócio precisa crescer e gerar receita para que se torne sustentável. Portanto, esse é outro problema pelo qual venho passando ao longo dessa minha (ainda) breve jornada empreendedora.

No Brasil, conforme pesquisa do SEBRAE, cerca de 60% das micro e pequenas empresas (MPEs) fecham antes de completar os 4 (quatro) anos de atividade e, dentre vários, a falta de recursos financeiros é um dos principais fatores para essa alta taxa de mortalidade.

Essa minha preocupação em relação ao futuro das empresas nascentes do nosso estado que são da área de Tecnologia da Informação é o principal motivo da

realização desse estudo. O estado de Pernambuco, que vem conquistando cada vez mais uma posição de destaque nesse segmento, como possuidor do maior parque tecnológico do país em faturamento e em número de empresas, tem que ser o berço de grandes empresas nacionais e, quem sabe, multinacionais.

Potencial para isso, nós temos e é com esse espírito de crescimento e contribuição para com o meu estado e colegas da área que venho propor tal tema.

1.2 Objetivo

Esse trabalho tem como objetivo principal mostrar para as MPEs de base tecnológica quais as fontes e formas de se conseguir recursos financeiros para que se tornem empresas inovadoras e competitivas nesse mercado de competição demasiadamente acirrada e, quem sabe, diminuir esses números assustadores de mortalidade das empresas nascentes. Acredito que mostrando esses canais de fomento e financiamento, possa ser um diferencial no destino de algumas empresas.

Além disso, essa pesquisa pretende mostrá-las que, além de tais recursos, existem outros meios que facilitam o surgimento e sucesso de startups, fazendo com que se tornem negócios viáveis. Estudos de caso foram realizados a fim de servir com um “guia” para os novos empreendedores e empreendimentos.

Esses outros fatores apontados são tão importantes quanto os recursos financeiros, pois de nada adianta recursos sem pessoas competentes, com formação empreendedora e pensamento focado no mercado, em gerar inovação, de fato, e, consequentemente, riqueza.

1.3 Estrutura da Dissertação

O documento está organizado da seguinte forma:

Capítulo 2 – Conceitos e Entidades

Esse capítulo contém vários conceitos que serão abordados ao longo da dissertação e são necessários para o melhor entendimento da mesma. Também são apresentados as principais entidades envolvidas e responsáveis pela oferta de recursos e incentivo à inovação nas empresas de tecnologia.

Capítulo 3 – Histórico do apoio ao empreendedorismo no Brasil

Breve histórico a respeito do apoio ao empreendedorismo no país.

Capítulo 4 – Fontes de Recursos

Neste capítulo são apresentadas as principais fontes de recursos para as startups e quais são os programas e exigências das mesmas. O destaque vai para a FINEP e o BNDES que são os maiores patrocinadores da inovação em nosso país.

Também são apresentados os fundos de investimento, movimento ainda tímido no Brasil, e os grupos de Investidores Anjo que já existem.

Capítulo 5 – Meios de Viabilização

Nele são mostrados outros fatores que, segundo apurado pela pesquisa, contribuíram significativamente para o sucesso dos empreendimentos locais que foram observados. Segundo os próprios empreendedores, esses fatores foram tão importantes quanto os recursos financeiros.

Capítulo 6 – Estudos de Caso

Algumas empresas locais foram estudadas pelo autor e suas trajetórias estão descritas nesse capítulo. É interessante por se tratarem de caminhos distintos e que, até então, estão dando certo para essas empresas.

Capítulo 7 – Conclusões e Futuros Trabalhos

Aqui são apresentadas as conclusões formuladas pelo autor do trabalho e propostas de futuros trabalhos oriundos dessa pesquisa.

CAPÍTULO 2

Conceitos

Conceitos que serão úteis para o melhor entendimento do trabalho e explicação sobre as principais entidades que são citadas ao longo do documento.

CAPÍTULO 2 – CONCEITOS

Este capítulo contém uma relação de conceitos relevantes para o entendimento do trabalho, possuindo caráter apenas esclarecedor e de nivelamento de conhecimentos dos termos próprios da área.

2.1 Conceitos Básicos

O que é uma Startup?

Para esse estudo, uma startup (empresa nascente) é:

Esse termo se tornou popular na bolha de internet dos anos 90, quando um grande número de *empresas .com* foram fundadas. Consiste em uma empresa recém criada, que está em fase de desenvolvimento e tem até 5 anos de idade (período em que a maioria das empresas nascentes declaram estado de falência, “quebram”). O termo startup é normalmente associado a empresas de tecnologia com alto crescimento, focadas em apenas uma idéia. Investidores geralmente se atraem mais por startups que a empresas tradicionais, justamente pelo crescimento acelerado e baixos custos e investimentos iniciais, com um alto potencial de ROI (Retorno Sobre Investimento).

O que é Inovação?

O Decreto 5.798, de 7 de junho de 2006, que regulamenta a Lei 11.196 (mais conhecida como Lei do Bem), define inovação tecnológica como sendo:

“A concepção de novo produto ou processo de fabricação, bem como a agregação de novas funcionalidades ou características ao produto ou processo que implique melhorias incrementais e efetivo ganho de qualidade ou produtividade, resultando maior competitividade no mercado”.

Essa definição é baseada no Manual de Frascati, porém o Manual de Oslo, editado pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), responsável pelas definições mundialmente adotadas sobre inovação,

traz uma importante modificação: expandiu o conceito de inovação, incluindo o setor de serviços e retirando a palavra “tecnológica” da definição de inovação, ou seja, é possível se fazer inovação em produtos, em processos, em serviços, em marketing e em sistemas organizacionais.

Portanto, segundo o *Manual de Oslo*:

“Inovação é a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, de um processo, de um novo método de marketing, de um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas, ou ainda a reorganização de parte ou de toda a instituição”

Inovação aberta (Open Innovation)

O conceito de open innovation foi introduzido pelo professor Henry Chesbrough no seu livro *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, em 2003.

A abordagem aberta da inovação pressupõe que a vantagem competitiva de uma empresa não está atrelada exclusivamente à retenção de recursos internamente controlados, mas está relacionada, principalmente, à capacidade de articulação de recursos internos e externos (idéias, competências, projetos, infraestrutura, tecnologias, capital etc).

Num mundo em que o conhecimento está distribuído, os investimentos para realizar pesquisa são altos e os ciclos de vida dos produtos são cada vez mais curtos, a inovação aberta propõe abrir as fronteiras da empresa para viabilizar inovações a partir de uma combinação interna e externa de recursos, com dois objetivos principais:

- Absorver recursos externos;
- Permitir que recursos internos que não seriam aproveitados internamente cheguem ao mercado por outros caminhos.

O gráfico abaixo ilustra essas idéias: o fluxo de recursos atravessando a fronteira porosa da companhia nas diversas fases do processo de inovação, projetos e a fronteira porosa entre a companhia e seu mercado.

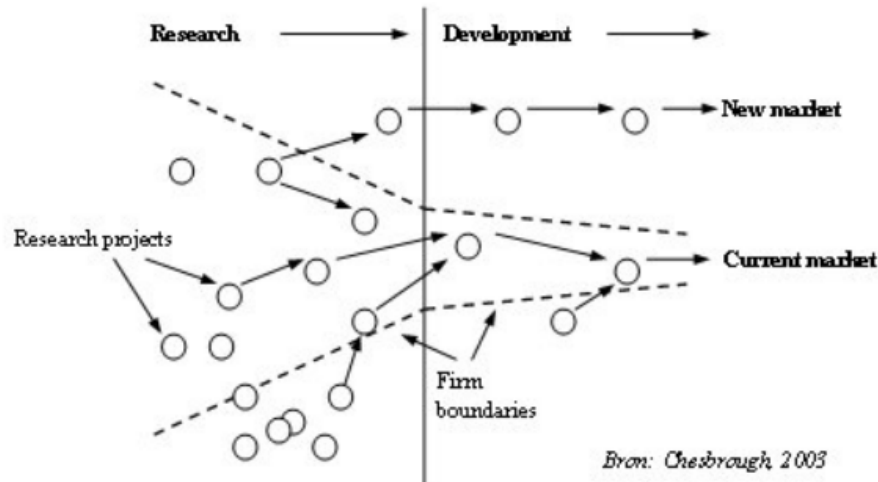


Figura 1 Open Innovation

Investimento

É todo o capital aplicado na empresa, seja o capital social inicial (colocado pelos empreendedores), mais os aumentos (aporte) de capital adicional e os lucros reinvestidos na empresa.

Projeto de Investimento

É um conjunto de informações que indica ou contra-indica a realização de certa alternativa de investimento: Enquanto projeto (intenção de investir) representa planejamento; durante a execução (implantação) representa administração de acompanhamento.

ROI - Return On Investment (Retorno sobre Investimento)

Em finanças, retorno sobre investimento (em inglês, return on investment ou ROI), também chamado taxa de retorno (em inglês, rate of return ou ROR), taxa de lucro ou simplesmente retorno, é a relação entre o dinheiro ganho ou perdido através de um investimento, e o montante de dinheiro investido.

Financiamento

Operação financeira em que a parte financiadora, em geral uma instituição financeira, fornece recursos para uma outra parte que está sendo financiada, de modo que esta possa executar algum investimento específico previamente acordado. Ao contrário do empréstimo, os recursos do financiamento precisam necessariamente ser investidos do modo acordado em contrato.

No caso de projetos inovadores no Brasil, a maior financiadora de projetos é a FINEP (MCT).

Tipos de Financiamento

Financiamento reembolsável

Crédito concedido a instituições que demonstrem capacidade de pagamento e condições para desenvolver projetos de P,D&I. Os prazos de carência e amortização, assim como os encargos financeiros, variam de acordo com as características, da modalidade de financiamento, do projeto e da instituição tomadora do crédito.

As modalidades de financiamento reembolsável são as seguintes:

- **Financiamento com encargos reduzidos**

Constitui-se de financiamento com encargos reduzidos para a realização de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação de bens, serviços ou para capacitação tecnológica de empresas brasileira. As operações de crédito nesta modalidade são praticadas com encargos financeiros que dependem das características dos projetos.

▪ **Financiamento reembolsável padrão**

Operações de crédito para projetos com foco na inovação de produto ou de processo, que contribuam para a melhoria da competitividade da organização, mas que não estejam enquadradas nas condições do Programa Pró-Inovação. Tais operações são praticadas com encargos financeiros formados pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), acrescidos de margem (spread) de 5% ao ano. A FINEP financia até 80% do valor total do projeto nesta modalidade.

▪ **Financiamento com juro real zero**

Constitui-se em modalidade de financiamento para apoio a projetos desenvolvidos por micro e/ou pequenas empresas inovadoras, que representem uma inovação em seu setor de atuação, seja nos aspectos comerciais, de processo ou de produtos/serviços.

Financiamento não-reembolsável

Apoio financeiro concedido a instituições públicas ou organizações privadas sem fins lucrativos para:

- realização de projeto de pesquisa científica ou tecnológica ou de inovação;
- realização de estudos ou de eventos e seminários voltados ao intercâmbio de conhecimento entre pesquisadores.

O financiamento é concedido pela FINEP por meio de um convênio celebrado com a organização proponente, no qual são especificados os objetivos, os resultados esperados, o plano de trabalho, os indicadores de desempenho, o cronograma de desembolso, o prazo de apresentação do relatório técnico e da prestação de contas.

Instituições elegíveis para financiamento não-reembolsável

- Universidades e outras instituições de ensino e pesquisa, públicas ou privadas, desde que sem fins lucrativos.
- Instituições e centros de pesquisa tecnológica, públicas ou privadas, desde que sem fins lucrativos.
- Outras instituições públicas e organizações não-governamentais sem fins lucrativos.

Venture Capital / Capital Empreendedor / Capital de Risco

O capital de risco ou *venture capital* é um tipo de investimento privado, através do qual se compra participação societária em empresas que apresentem possibilidades de crescimento exponencial. Os investidores participam diretamente dos riscos e da alavancagem do negócio, agregando valor ainda através de orientação administrativa, comercial e financeira. Após o ciclo de expansão da empresa, o investidor se desfaz de sua participação no negócio, vendendo-a a outros investidores ou empresas.

Não se deve confundir investimento com endividamento. Em um empréstimo, os financiadores têm direito a juros e reembolso do capital qualquer que seja a evolução do seu negócio - sucesso ou fracasso. Com o *venture capital*, há uma entrada de recursos como contrapartida da tomada de posição no capital da empresa, e a rentabilidade dos investidores depende do sucesso do negócio.

Seed Money / Capital Semente

Alguns autores definem de forma diferente o capital semente e o capital de risco, porém o primeiro faz parte do segundo. Ou seja, o capital semente é um capital de risco que é aplicado em “negócios ainda não existentes” que, muitas vezes, apenas envolve uma idéia e um empreendedor.

Classificação das empresas de acordo com o seu Porte

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e a FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) têm limites distintos para classificar as microempresas e as empresas de pequeno porte, que variam de acordo com faturamento anual e/ou número de empregados.

Segundo o SEBRAE, que segue o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (EPP), instituído pela Lei Complementar 123, de 14/12/2006.

Microempresa: receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240 mil;

EPP: receita bruta superior a R\$ 240 mil, e igual ou inferior a R\$ 2,4 milhões

Já o BNDES e a FINEP utilizam a mesma classificação de porte de empresas adotada no MERCOSUL:

Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e Pequenas Empresas: faturamento anual menor ou igual a R\$ 10,5 milhões;

Médias Empresas: faturamento anual superior a R\$ 10,5 milhões e menor ou igual a R\$ 60 milhões;

Grandes Empresas: faturamento anual superior a R\$ 60 milhões.

Nesse estudo, estão inclusas Startups que se classificam como Microempresas e outras como Empresa de Pequeno Porte.

Investidor Anjo (*Business Angel*)

É um indivíduo bem-sucedido profissional e financeiramente e com ampla experiência em negócios. Ele está disposto a compartilhar os seus conhecimentos e recursos próprios para proporcionar o crescimento de uma empresa promissora e, em troca, espera receber participação societária na mesma.

Parque tecnológico

Modelo de concentração, conexão, organização, articulação, implantação e promoção de empreendimentos inovadores visando fortalecer este segmento dentro de uma perspectiva de globalização e desenvolvimento sustentável. No Brasil, existem aproximadamente 75 (distribuídos em operação, implantação e planejamento).

Processo de Incubação

É o processo que cada incubadora adota, individualmente, para incubar suas empresas. Vai desde a aprovação da idéia do empreendedor/empreendimento proponente até a estratégia de spin-off da empresa que pode ser gerada. No Capítulo 5 deste trabalho, está descrito o processo de incubação da Incubadora C.A.I.S do Porto.

Processo de Investimento

A empresa que busca investimento passará por várias Etapas de Análise (exemplificadas mais adiante). Se for concluído que o empreendimento é promissor, será feito o processo de *valuation* - onde são determinados o valor da empresa e discutidos os aspectos jurídicos da negociação. O projeto é então apresentado para potenciais investidores. Após a decisão de investimento, é feito um monitoramento contínuo na empresa através do relacionamento de longo prazo entre a o Fundo de Investimento e a empresa investida assegurando assim que os demais membros estejam informados acerca dos resultados do investimento. Ao final do processo, as saídas prováveis são a venda do negócio, abertura do capital da empresa no mercado de ações ou uma eventual fusão.

O tempo necessário para completar um processo de investimento pode levar alguns meses, já que a decisão de investir implica uma parceria de longo prazo entre os empreendedores e os investidores.

Abaixo, segue detalhadamente, as etapas do processo de investimentos do grupo de investidores anjo Floripa Angles, tomado como exemplo:

Etapa 1 - Prospecção: Esta etapa se inicia quando o(s) empreendedor(es) fornecem informações preliminares sobre seu negócio. As informações serão submetidas através de um Sumário Executivo.

Etapa 2 - Detalhamento: Após a revisão inicial, se considerado que a empresa é uma potencial oportunidade de investimento para a Floripa Angels, enviam um questionário adicional e mais detalhado para o(s) empreendedor (es) e também solicitam um Plano de Negócios mais detalhado.

Etapa 3 – Reunião Inicial: Se continuarem considerando que a empresa se adequa aos requerimentos da Floripa Angels, os empreendedores serão convidados a uma reunião com uma equipe especializada.

Etapa 4 – *Due Diligence*: Apenas uma pequena parcela – em torno de 10% - das oportunidades de investimento atinge esta fase do processo de avaliação. Se sua empresa alcançar este estágio, conduziremos uma *due diligence* na qual serão solicitados um maior número de informações comprovadas, reuniões adicionais com a própria empresa e também com seus clientes e fornecedores. No caso da *due diligence* ser concluída com resultados satisfatórios, passa-se à análise financeira da empresa.

Etapa 5 – Negociação: É nesta fase onde, através do *valuation*, chega-se a um valor para o negócio. Além disto, são discutidos os aspectos jurídicos da negociação e da forma de participação dos investidores nas empresas investidas.

Etapa 6 – Apresentação aos investidores: É feita uma breve apresentação em formato de slides aos investidores interessados.

Etapa 7 – Decisão de investimento: Caso o(s) investidor tenha interesse na empresa, elaboram-se os documentos necessários para o investimento, entre eles *term sheet*, acordo de subscrição, acordo de acionistas e estatuto social.

Etapa 8 – Monitoramento: O monitoramento ocorre de forma contínua através de contatos formais pré-definidos entre investidor e empresa investida.

Etapa 9 – Saída do Investimento: Dentre as principais estratégias de saída, destacam-se: a venda da empresa; a recompra das ações pela empresa; ou uma eventual fusão.

O acompanhamento contínuo do investimento ocorre através do relacionamento de longo prazo entre a Floripa Angels e a empresa investida.

2.2 Órgãos e Entidades

Nesta seção, estão listadas as principais entidades e órgãos relacionados com o tema do trabalho. Dentre os principais, estão a FINEP e o BNDES, que são os principais provedores de recursos para inovação no país.

MCT - Ministério da Ciência e Tecnologia

O MCT pertence à administração direta do Governo Federal do Brasil, responsável pela formulação e implementação da Política Nacional de Ciência e Tecnologia, e tem suas ações pautadas nas disposições do Capítulo IV da Constituição Federal de 1988.

FINEP

A **Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)**, é uma empresa pública brasileira de fomento à ciência, tecnologia e inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições públicas ou privadas. Vinculada ao Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), a FINEP foi criada em 24 de julho de 1967, para institucionalizar o Fundo de Financiamento de Estudos de Projetos e Programas, criado em 1965.

Sua missão é promover o desenvolvimento econômico e social do Brasil por meio do fomento público à Ciência, Tecnologia e Inovação em empresas, universidades, institutos tecnológicos e outras instituições públicas ou privadas.

A FINEP pretende mudar o Brasil por meio da inovação, atuando em toda a sua cadeia, com foco em ações estratégicas, estruturantes e de impacto para o desenvolvimento sustentável.

É a principal fornecedora de recursos para as startups locais de Pernambuco por meio de seus editais nacionais e da FACEPE, órgão estadual ligado a FINEP, que é explicado logo a seguir.

FACEPE

Fundação de Amparo à Ciência e Tecnologia do Estado de Pernambuco que tem como missão promover o desenvolvimento científico e tecnológico do Estado de Pernambuco, através do fomento à ciência, tecnologia e inovação, mantendo estreita sintonia com o atendimento às suas necessidades sócio-econômicas.

Órgão estadual que está atrelado a FINEP, a FACEPE também busca promover a parceria entre a comunidade científica e demais segmentos da sociedade visando a realização de projetos de cooperação técnica e financeira. É com essa aproximação salutar entre a oferta e a demanda de conhecimentos científicos, tecnológicos e de inovação que a FACEPE vem criando instrumentos para fomentar a transferência de tecnologia, o desenvolvimento científico e tecnológico e a formação de uma cultura empreendedora no estado de Pernambuco.

Entre algumas das iniciativas encontram-se:

- promover maior articulação entre universidades, institutos de pesquisa, agentes de desenvolvimento e empresas privadas;
- avaliar projetos de ciência, tecnologia e inovação;
- criar banco de dados sobre pesquisadores e projetos de pesquisas;
- promover a transferência de novas tecnologias para o mercado;
- implementar instrumentos que possibilitem maior relacionamento Pesquisador-Empresa para a solução de problemas empresariais, via pesquisa;
- garantir auxílios e bolsas para pesquisadores.

CAPES

A Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) desempenha papel fundamental na expansão e consolidação da pós-graduação stricto sensu (mestrado e doutorado) em todos os estados da Federação.

Suas atividades podem ser agrupadas em quatro grandes linhas de ação, cada qual desenvolvida por um conjunto estruturado de programas: avaliação da pós-graduação stricto sensu; acesso e divulgação da produção científica; investimentos na formação de recursos de alto nível no país e exterior; promoção da cooperação científica internacional.

Tem sido decisiva para os êxitos alcançados pelo sistema nacional de pós-graduação, tanto no que diz respeito à consolidação do quadro atual, como na construção das mudanças que o avanço do conhecimento e as demandas da sociedade exigem. O sistema de avaliação, continuamente aperfeiçoado, serve de instrumento para a comunidade universitária na busca de um padrão de excelência acadêmica para os mestrados e doutorados nacionais. Os resultados da avaliação servem de base para a formulação de políticas para a área de pós-graduação, bem como para o dimensionamento das ações de fomento (bolsas de estudo, auxílios, apoios).

PORTO DIGITAL

O Porto Digital é resultado do ambiente de inovação que se consolidou em Pernambuco nas últimas décadas. Em uma região atrativa para inovação, instituições, empresas, universidades e governos fomentaram mudanças econômicas e sociais que estão gerando riqueza, emprego e renda.

O marco zero dessa nova economia é o Porto Digital, definido como o Arranjo Produtivo de Tecnologia da Informação e Comunicação, com foco no desenvolvimento de software, que está situado no Recife, capital de Pernambuco, no nordeste brasileiro.

No contexto de produzir conhecimento localmente e exportar serviços de valor agregado para o mundo, surgiu o Porto Digital, em julho de 2000. Um projeto de desenvolvimento econômico que agrega investimentos públicos, iniciativa

privada e universidades, compondo um sistema local de inovação que tem, atualmente, 130 instituições entre empresas de TIC, serviços especializados e órgãos de fomento.

Em dez anos de operação, o Porto Digital já transferiu para o Bairro do Recife 4.000 postos de trabalho, atraindo 10 empresas de outras regiões do País e quatro multinacionais, abrigando, ainda, quatro centros de tecnologia.

Recentemente, fundou a incubadora C.A.I.S do Porto, que surgiu com uma nova proposta de incubação de empreendimentos.

ANPEI – Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras

Entidade representativa do segmento das empresas e instituições inovadoras dos mais variados setores da economia, a Anpei atua junto com instâncias de governo e formadores de opinião, visando elevar a inovação tecnológica à condição de fator estratégico da política econômica e de ciência e tecnologia do Brasil.

Suas ações estão voltadas para:

- Fortalecer a inserção da inovação tecnológica na agenda política do País, visando a elaboração e implementação de políticas de governo voltadas para o incentivo à inovação.
- Promover a inovação tecnológica como fator estratégico para a melhoria da competitividade junto às empresas.
- Sensibilizar a sociedade para a importância da inovação tecnológica como propulsora do desenvolvimento econômico nacional.
- Propiciar às empresas capacitação tecnológica para melhor gerir o esforço inovador.
- Apoiar o setor acadêmico na formação de recursos humanos e na geração do conhecimento científico.

Atualmente, a Anpei conta com **161 associados**, sendo 103 empresas, 50 entidades orientadas a P&D no segmento produtivo e 08 pessoas físicas. Apenas 2% dos associados são da Região Nordeste.

As 103 empresas associadas pertencem a uma gama variada de setores como: Serviços Tecnológicos (19%), Químico (14%), Eletro-eletrônico (8%), Auto-peças (8%), Máquinas e Equipamentos (8%), Petroquímico (4%), Energia (8%), Biotecnologia (6%), Papel e Celulose (5%), Alimentos (6%), Construção Civil (2%), Siderurgia (2%), Mineração (2%) e Outros (8%).

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior visa construir um Brasil mais justo, competitivo e rico em oportunidades, tendo como área de competência os seguintes assuntos:

- política de desenvolvimento da indústria, do comércio e dos serviços;
- propriedade intelectual e transferência de tecnologia;
- metrologia, normalização e qualidade industrial;
- políticas de comércio exterior;
- regulamentação e execução dos programas e atividades relativas ao comércio exterior;
- aplicação dos mecanismos de defesa comercial participação em negociações internacionais relativas ao comércio exterior;
- formulação da política de apoio à microempresa, empresa de pequeno porte e artesanato;
- execução das atividades de registro do comércio

Ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior estão vinculadas as seguintes entidades:

- Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA);
- Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI);

- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO);
- Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)

BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), empresa pública federal, é hoje o principal instrumento de financiamento de longo prazo para a realização de investimentos em todos os segmentos da economia, em uma política que inclui as dimensões social, regional e ambiental.

Desde a sua fundação, em 1952, o BNDES se destaca no apoio à agricultura, indústria, infraestrutura e comércio e serviços, oferecendo condições especiais para micro, pequenas e médias empresas.

Seu apoio se dá por meio de financiamentos a projetos de investimentos, aquisição de equipamentos e exportação de bens e serviços. Além disso, o Banco atua no fortalecimento da estrutura de capital das empresas privadas e destina financiamentos não reembolsáveis a projetos que contribuam para o desenvolvimento social, cultural e tecnológico.

Em seu Planejamento Corporativo 2009/2014, o BNDES elegeu a **inovação**, o desenvolvimento local e regional e o desenvolvimento socioambiental como os aspectos mais importantes do fomento econômico no contexto atual, e que devem ser promovidos e enfatizados em todos os empreendimentos apoiados pelo Banco.

CAPÍTULO 3

Histórico

Neste capítulo é mostrado um breve histórico dos financiamentos disponíveis para as empresas nascentes no Brasil.

CAPÍTULO 3 – INCENTIVOS ÀO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

3.1 Histórico

A agenda da política tecnológica brasileira experimentou mudanças expressivas nesta década. Foi instituído um novo marco legal para o apoio à inovação e criado um amplo e diversificado conjunto de instrumentos destinado a incentivar a adoção de estratégias inovativas pelas empresas. De forma geral, essas iniciativas visavam à criação de mecanismos de cooperação mais efetivos entre as esferas pública e privada, ao reforço das externalidades positivas, à redução do custo de capital e à diminuição dos riscos associados às atividades de inovação.

O fortalecimento dessa agenda refetiu-se sobretudo no esforço de integração da política tecnológica a estratégias mais amplas do governo federal voltadas ao desenvolvimento industrial e na ampliação expressiva do volume de recursos públicos destinados ao fomento e financiamento das atividades empresariais de inovação, que é onde entram as startups. De fato, pode-se dizer que nos últimos anos houve uma mudança na escala e no alcance do apoio governamental à inovação no país. A quantidade de recursos disponibilizados pelo governo é considerável e, atualmente, existem para empresas em qualquer nível de maturidade.

Inspirada pela experiência internacional, a nova política tecnológica brasileira ousou em várias frentes: ao ampliar os incentivos fiscais, tornando-os automáticos; ao estabelecer programa de subvenção direta às empresas para o desenvolvimento de projetos de inovação, como o programa Subvenção FINEP; ao criar linhas de financiamento com juros reduzidos, a partir da transferência de recursos orçamentários; ao subvencionar a contratação de pesquisadores pelas empresas, como o programa RHAE Pesquisador na Empresa; e ao facilitar a cooperação entre estas e as instituições públicas de pesquisa.

A aplicação dos novos instrumentos de apoio à inovação representa, por outro lado, um grande desafio para as instituições públicas que partilham essa responsabilidade – Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e

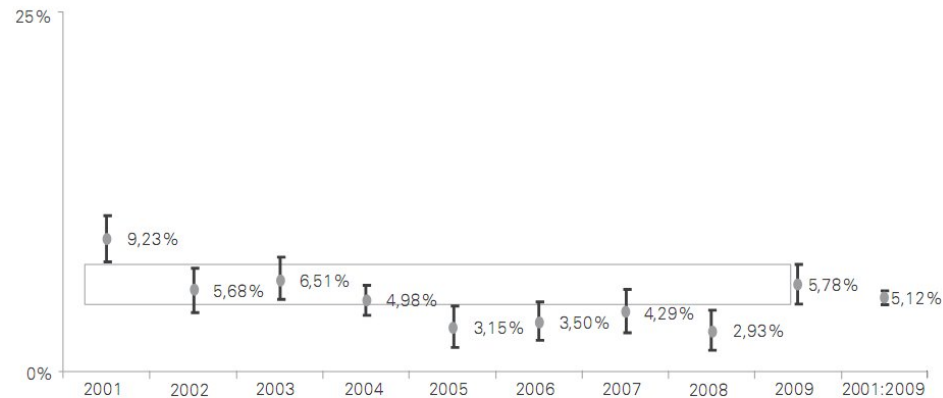
Social (BNDES) e Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) –, seja porque as obriga a adaptar suas formas de operação, uniformizar conceitos e fortalecer seus quadros técnicos, seja porque lhes impõe a necessidade de definir prioridades, estratégias de ação e resultados esperados. O programa PRIME, operado pela primeira vez no país no ano de 2009, mostra como a FINEP está investindo em projetos mais “arriscados”, visando um resultado ambicioso com as startups por ele contempladas.

A utilização dos novos instrumentos também requer maior capacidade de organização e de planejamento por parte das empresas, assim como a formulação de estratégias mais claras na concepção de seus projetos de inovação. Em muitos casos, isso implica mudanças relevantes na cultura organizacional e, mais especificamente, na estruturação das atividades de P,D &I.

É válido ressaltar também, que todos esses investimentos em inovação tem estimulado bastante o desenvolvimento do empreendedorismo no Brasil. O empreendedorismo é, nestas últimas duas décadas, principalmente em países em desenvolvimento, como o nosso, uma tendência mundial, decorrente das relações entre empregado e empregador no mundo do trabalho, e da escassez de empregos formais. Conforme Schumpeter (1984), os empreendedores assumem papel relevante no desenvolvimento econômico e social desses países. Esta contribuição dos empreendedores, associada à geração de novos negócios, de produção produtos e serviços inovadores “é um impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista, que retroalimenta, sistemática e continuamente, a estrutura econômica do país, em detrimento da estrutura mais antiga.” (SCHUMPETER, 1984, p. 103-104).

Assim, um dos pilares do desenvolvimento econômico, segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM), é a existência de indivíduos dispostos aos riscos de empreender e viabilizar seu próprio negócio. A inclusão de disciplinas de empreendedorismo nas instituições de ensino. Entende-se que estas poderão auxiliar para que o empreendedor do futuro amplie e agregue conhecimentos para aumentar sua capacidade de gerir e manter seu próprio negócio.

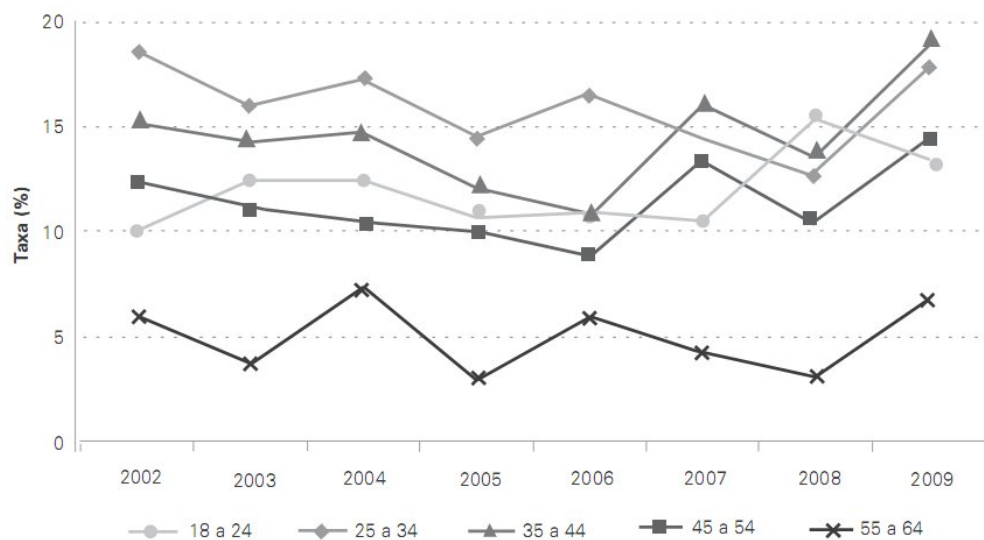
Um estudo recentemente realizado pela ANPEI, analisa dados do GEM (2001 : 2009) e verifica que a taxa de empreendedores no Brasil tem aumentado na última década.



FONTE: Pesquisa GEM 2001 a 2009.

Figura 2 Taxa de novos empreendedores no Brasil

Conforme a figura abaixo, em 2009, a faixa etária que tem a mais alta taxa de novos empreendedores é a que vai dos 35 aos 44 anos (18,7%). Nesse ponto, o Brasil, embora não diferindo significativamente, contrasta com a média dos grupos de países analisados na pesquisa, nos quais a faixa etária que prevalece é a dos 25 aos 34 anos.



Fonte: Pesquisa GEM 2002 a 2009.

Figura 3 Novos empreendedores por Faixa Etária

Pode-se concluir que os jovens empreendedores precisam de mais apoio financeiro para sustentar e desenvolver suas idéias, o que ainda é incipiente no Brasil mas o Governo Federal e Estaduais vêm mostrando interesse, através da Financiadora Nacional de Estudos e Pesquisa e órgãos de fomento estaduais, em melhorar os índices referentes as empresas nascentes inovadoras. Prova disso é o, já citado, Programa Primeira Empresas Inovadora – PRIME, que têm como único objetivo dar uma sustentação financeira aos empreendedores e apoio profissional para que essas startups promissoras não “morram” em sua fase inicial.

Tabela 1 Empreendedores segundo Faixa Etária no Brasil

Faixa Etária(anos)	TEA Total	
	Taxa (%)	Proporção (%)
18 a 24	13,5	20,8
25 a 34	17,9	31,7
35 a 44	18,7	28,2
45 a 54	14,4	15,0
55 a 64	6,5	4,3

Fonte: Pesquisa GEM 2009.

Continuando no ritmo atual, a faixa etária dos empreendedores pode sofrer uma diminuição, visto que os jovens estão cada vez menos limitados à idéia de que o jovem que quer crescer profissionalmente e ter uma vida financeira estável têm que buscar emprego através de concursos públicos ou em grandes multinacionais. Empreender é possível e mais fácil do que muitos imaginam.

Empreendedorismo em países baseados na Produção (*Efficiency-driven*)

Em 2009, segundo a pesquisa GEM, o Brasil foi classificado como país *efficiency driven*, ou seja, com o setor industrial se desenvolvendo mais, instituições começam a surgir para apoiar a industrialização e a busca de maior produtividade por meio de economias de escala.

Normalmente, as políticas econômicas nacionais nessas economias emergentes moldam suas instituições econômicas e financeiras para favorecerem

grandes empresas nacionais. Como o aumento da produtividade econômica contribui para a formação do capital financeiro, nichos podem ser abertos nas cadeias de fornecimento de serviços industriais. Combinado com o fornecimento de capital financeiro do setor bancário, isso estimula oportunidades para o desenvolvimento de pequenas e micro empresas da indústria de transformação que atuam em pequena escala. Bosma; Levie (2010)

Isso pode ser uma das explicações para o aumento das políticas incentivadoras das microempresas (categoria onde estão inseridas as startups, objeto dessa dissertação).

Outros países enquadrados nessa categoria são: Argentina, Chile, China, Colômbia, Rússia, Sérvia, África do sul, Tunísia e Uruguai. O próximo passo para esses países é tornarem-se países “Movidos à Inovação”.

Empreendedorismo em economias baseada na inovação (*Innovation-Driven*)

Quando uma economia amadurece e aumenta sua riqueza, pode-se esperar que a ênfase na atividade industrial mude gradualmente em direção a uma expansão em setores voltados às necessidades de uma população cada vez mais rica, provendo serviços normalmente esperados em uma sociedade de alta renda. O setor industrial evolui, gerando melhorias em termos de variedade e sofisticação da produção. Tal desenvolvimento está tipicamente associado ao aumento nas atividades de P,D&I e à intensidade de conhecimento empregado nas atividades produtivas.

Concomitantemente, ganham destaque instituições geradoras de conhecimento, tais como os institutos de pesquisa, universidades, incubadoras de empresas, entre outros arranjos institucionais. Esse desenvolvimento abre o caminho para o desenvolvimento do empreendedorismo inovador baseado na oportunidade. Muitas vezes, as pequenas empresas inovadoras e empreendedoras desfrutam de uma vantagem em relação às grandes empresas: a capacidade de inovar permite-lhes funcionar como “agentes de destruição criativa”.

À medida que as instituições econômicas e financeiras criadas durante a fase expansão da escala de produção da economia são capazes de acolher e apoiar a atividade empreendedora inovadora, baseada na oportunidade, podem emergir como importantes motores do crescimento econômico e da criação de riqueza. Bosma; Levie (2010)

Em 2009, os países participantes da pesquisa Gem enquadrados nessa categoria são: Bélgica, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hong Kong, Israel, Itália, Japão, Coréia do Sul, Holanda, Noruega, Espanha, Suíça, Reino Unido, Emirados Árabes Unidos e Estados Unidos. Ou seja, os países desenvolvidos.

Tudo isso deixa claro que nosso país tem estimulado o surgimento de startups e ofertado os recursos necessários para o desenvolvimento das mesmas. A seguir, serão mostrados quais são esses recursos e onde os empreendedores podem buscá-los.

CAPÍTULO 4

Fontes de Recursos

Capítulo contendo as principais fontes de recursos financeiros para as startups de base tecnológica.

CAPÍTULO 4 – FONTES DE RECURSOS PARA STARTUPS DE BASE TECNOLÓGICA

4.1 Instrumentos de Apoio Financeiro para Startups

Neste capítulo, constam os instrumentos e programas para a inovação nas empresas nascentes de base tecnológica, disponíveis tanto em órgãos de fomento federais, estaduais e privados. São descritos os diferentes tipos, as entidades que os operam, os critérios para solicitá-los e demais informações necessárias para a sua efetiva utilização.

Abaixo, segue uma imagem que mostra o mapeamento dos principais Veículos de Investimento de acordo com os estágios da empresa. Vale ressaltar que o foco deste trabalho são as empresas nascentes (startups), mas, por caráter ilustrativo e de perspectiva para os jovens empreendedores, são mostrados os principais veículos até a fase onde a empresa atinge sua Maturidade.

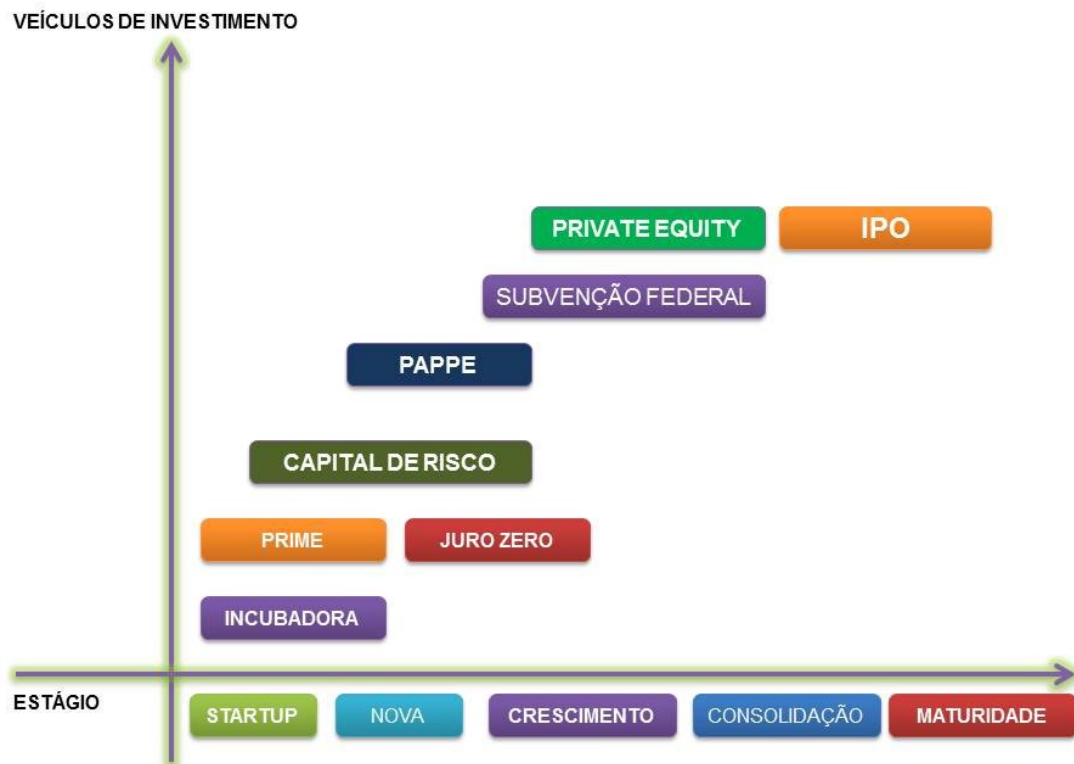


Figura 4 Veículos de Investimentos x Estágio da Empresa

Para uma startup, seja ela um *spin-off* acadêmico, uma idéia ou apenas o empreendedor, é indicado que se procure, primeiramente, uma “Incubadora de Empresas”. Dependendo do seu porte e objetivo, a mesma irá oferecer um ambiente planejado e protegido, propício para o desenvolvimento dos jovens empreendedores e das micro e pequenas empresas interessadas em investir em novos projetos.

Além de passar por uma incubação, ou seja, além de todo o apoio que a incubadora ofertará ao empreendimento, é importante buscar recursos financeiros. Para empresas nessa fase, o recurso ideal é o PRIME (mais detalhado adiante) – Programa Primeira Empresa Inovadora, pois foi um programa criado pelo Governo Federal através da agência do Ministério de Ciência e Tecnologia, FINEP, para investir em empresas nascentes que pretendesse gerar alguma inovação. Além de ser não-reembolsável, esse recurso permite a contratação de consultorias na área de gestão, jurídica, contábil, financeira e mercado, o que é essencial para um negócio que está em seus dois primeiros anos de vida. Esse programa visa diminuir a mortalidade das empresas na sua fase mais difícil, período entre o nascer e crescer.

Após um recurso da natureza do PRIME, torna-se possível adentrar no programa Juro Zero, também da FINEP, que realiza um empréstimo com condições impossíveis de serem encontradas no mercado. Tendo passado por incubadora, recebido investimento federal e realizado uma expansão no pequeno negócio, as empresas nascentes poderão despertar o interesse de investidores de risco ou, como também são conhecidos, “investidores anjo” e de fundos de investimento. Para isso, é exigido um grau maior de maturidade do negócio, visto que envolverá investimento de uma quantidade considerável de dinheiro na empresa favorecida.

A partir do momento que uma empresa recebe um alto investimento de risco, ela passa a ter condições de crescer e buscar atingir sua maturidade. Portanto, está descrita uma possível trajetória de empresas inovadoras de base tecnológica.

4.2 Principais Fontes de Recursos

Abaixo, segue uma lista de possíveis recursos que estão disponíveis, no Brasil, para as startups de base tecnológica, divididos por provedor dos recursos. Serão mostradas as fontes de recursos tanto de origem pública, quanto privada.

4.2.1 FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos

A FINEP, agência de inovação do Ministério de Ciência e Tecnologia opera através de Programas, abrangendo quatro grandes linhas de ação:

- Apoio à inovação em empresas;
- Apoio às Instituições Científicas e Tecnológicas (ICTs);
- Apoio à cooperação entre empresas e ICTs;
- Apoio a ações de C&T para o Desenvolvimento Social;

O apoio da FINEP abrange todas as etapas e dimensões do ciclo de desenvolvimento científico e tecnológico: pesquisa básica, pesquisa aplicada, melhoria e desenvolvimento de produtos, serviços e processos. A FINEP apóia, ainda, a incubação de empresas de base tecnológica, a implantação de parques tecnológicos, a estruturação e consolidação dos processos de pesquisa, bem como o desenvolvimento de mercados.

A FINEP opera seus Programas através de apoio financeiro reembolsável e não-reembolsável.

Financiamento e Subvenção

Estão descritos quais os programas de subvenção econômica promovidos pela FINEP.

FINEP INOVA Brasil

Programa de Incentivo à Inovação nas Empresas Brasileiras: constitui-se de financiamento com encargos reduzidos para a realização de projetos de pesquisa,

desenvolvimento e inovação nas empresas brasileiras. As operações de crédito nesta modalidade são praticadas com encargos financeiros que dependem das características dos projetos.

O programa FINEP Inova Brasil (Programa de Incentivo à Inovação nas Empresas Brasileiras) constitui-se em financiamento com encargos reduzidos para a realização de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação nas empresas brasileiras, como suporte à Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), lançada pelo governo federal em 2008. O programa opera com taxas fixas e subsidiadas nos contratos de financiamento, variando entre 4% e 5% ao ano.

Esse programa substitui o antigo Programa Pró-Inovação e permite a utilização, em um mesmo contrato de financiamento, de outros instrumentos da FINEP, como a subvenção econômica (aporte de recursos não reembolsáveis, inclusive para a contratação de mestres e doutores). Se a pesquisa, ou uma parte dela, for desenvolvida por universidades ou institutos de pesquisa, o projeto poderá receber recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT), para o pagamento das despesas até o limite de 10% do valor do projeto.

Dirigido a empresas de todos os portes, o programa FINEP Inova Brasil oferece taxas diferenciadas conforme as diretrizes e prioridades da PDP, que dividiu os setores da economia em três grandes eixos: programas mobilizadores em áreas estratégicas; programas para conciliar e expandir a liderança; e programas para fortalecer a competitividade. Em julho de 2009, foram criadas mais duas linhas de apoio: a primeira para projetos de Pré-Investimento e de Engenharia Consultiva, que são os estudos de viabilidade em setores compreendidos pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), Integração Regional no MERCOSUL, Copa do Mundo 2014 e pela Política Habitacional Minha Casa, Minha Vida, da Caixa Econômica Federal. A segunda linha vai abranger outros projetos inovadores que não estejam contemplados nos programas prioritários do governo.

Juro Zero

Financiamento ágil, sem exigência de garantias reais, burocracia reduzida para atividades inovadoras de produção e comercialização em pequenas empresas atuantes em setores priorizados pela Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP).

A Finep dispõe ainda de uma segunda linha de financiamento, com encargos financeiros reduzidos e procedimentos operacionais simplificados, que entrou em operação no ano de 2006. Trata-se do Programa Juro Zero. Essa linha, especialmente concebida para apoiar projetos de inovação de micro e pequenas empresas, é corrigida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e seu pagamento dividido em até 100 parcelas. O valor do financiamento varia de R\$ 100 mil a R\$ 900 mil, limitado a 30% do faturamento da empresa no ano anterior. Não há período de carência.

Tendo em vista que o Programa é voltado às micro e pequenas empresas, a sua operacionalização envolve a intermediação de parceiros regionais, que são responsáveis pela pré-qualificação das propostas. Se aprovados, os projetos são enviados para análise da Finep. No final de 2008, o Programa Juro Zero estava restrito aos estados onde já haviam sido identificados parceiros regionais: Pernambuco, Bahia, Minas Gerais, Grande Florianópolis e Paraná.

A garantia do financiamento é composta da seguinte forma: 20% - fiança pessoal dos sócios da empresa; 30% - Fundo de Reserva composto por taxa de 3% cobrada de cada financiamento; e 50% - Fundo de Garantia de Crédito composto por recursos aportados pelos parceiros regionais do Programa.

A linha de financiamento prevê o desembolso em duas parcelas, com um intervalo de seis meses: 60% na 1ª parcela; e os 40% restantes na 2ª parcela, sendo esta última liberada apenas após análise do andamento do projeto pela FINEP e pelo Parceiro Regional. No desembolso da 1ª parcela, a agência debita a taxa de 3% do total do financiamento para constituição do Fundo de Reserva.

No âmbito do Juro Zero foram contratadas 17 operações em 2006 e 30 em 2007. Em termos de valor, essas operações foram bem menos expressivas: R\$ 9

milhões em 2006 e 17 milhões em 2007, respectivamente. Elas representaram, portanto, menos de 2% e pouco mais de 3%, respectivamente, do valor e do número de operações contratadas no âmbito do Pró-Inovação. No ano de 2008, as operações foram ainda menores, tanto em termos do número de operações contratadas, como do seu valor.

Note-se que o segmento das pequenas empresas (com menos de 100 pessoas ocupadas) apresenta uma proporção relativamente pequena de empresas inovadoras, o que se reflete numa taxa de inovação geral (em torno de 30%) muito inferior à das médias empresas (próxima de 58%) e das grandes empresas (cerca de 80%). Dadas as dificuldades estruturais desse segmento de empresas para inovar e realizar atividades de P&D, conforme já se apontou anteriormente, de fato o programa da Finep atinge apenas um seleto grupo de pequenas empresas inovadoras.

Subvenção Econômica

Esta modalidade de apoio financeiro, criada em 2006, permite a aplicação de recursos públicos não-reembolsáveis diretamente em empresas, para compartilhar com elas os custos e riscos inerentes a tais atividades.

Neste programa, o MCT, por meio da FINEP, aplica recursos públicos não reembolsáveis diretamente em empresas, o que se tornou possível a partir da Lei de Inovação (Lei 10.973/04) e da Lei do Bem (Lei 11.196/05). Os recursos são distribuídos para projetos das áreas de tecnologias da informação e comunicação, biotecnologia, saúde, defesa nacional e segurança pública, energia e desenvolvimento social.

O Programa de Subvenção Econômica à Inovação vem sendo objeto de editais anuais desde 2006. Micro e pequenas empresas podem apresentar projetos no valor mínimo de R\$ 500 mil, enquanto as médias e grandes empresas devem solicitar o valor mínimo de R\$ 1 milhão. Para empresas de todos os portes, o valor máximo por projeto é de R\$ 10 milhões, para um prazo de execução de até 36 meses.

As empresas devem apresentar contrapartida aos recursos da FINEP, que varia de acordo com o porte da empresa, de 5% (para microempresas) até 200% (para grandes empresas).

Outra modalidade de subvenção é a de estímulo à contratação, pelas empresas, de mestres e doutores para trabalharem em atividades de inovação tecnológica, prevista no artigo 21 da Lei do Bem e regulamentada no artigo 11 do Decreto 5.978/2006.

Neste caso, a subvenção é de até 60% da remuneração dos pesquisadores, para empresas situadas nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, e de até 40% nas demais regiões. Os valores máximos a serem subvencionados são de R\$ 7 mil, para doutores, e R\$ 5mil, para mestres. As empresas podem contratar mais de um pesquisador por projeto, sendo o prazo da subvenção de até três anos.

Os recursos para subvenção econômica são objeto de programação orçamentária em categoria específica do FNDCT, e o percentual é definido anualmente pelo MCT, MDIC e Ministério da Fazenda, inclusive um percentual específico para PMEs.

PRIME – Programa Primeira Empresa Inovadora

O programa PRIME apóia empreendimentos nascentes com até dois anos de vida com recursos de subvenção econômica, durante 12 meses. As empresas que atingirem as metas estabelecidas nos planos de negócios poderão candidatar-se posteriormente a um empréstimo do Programa Juro Zero.

Entrou em operação no início de 2009. Seu objetivo é criar condições financeiras favoráveis para que um conjunto significativo de empresas nascentes de alto valor agregado possa consolidar com sucesso a fase inicial de desenvolvimento dos seus empreendimentos.

A maioria dos empreendimentos inovadores nascentes apresenta fragilidades estruturais e diversas dificuldades de desenvolvimento em sua fase inicial, porque

os empreendedores e fundadores das empresas desviam-se do foco principal do negócio para dedicar-se a atividades paralelas que garantam sua sobrevivência no curto prazo.

O Prime apoia a empresa nesta fase crítica de nascimento, possibilitando aos empreendedores dedicar-se integralmente ao desenvolvimento dos produtos e processos inovadores originais e à construção de uma estratégia vencedora de inserção no mercado. Enquanto os empreendedores, em sua maioria de caráter técnico, se dedicam ao desenvolvimento de seus projetos, consultorias dão o suporte nas áreas jurídica, contábil e de gestão que, geralmente, não fazem parte da formação dos especialistas em tecnologia.

Com o apoio, também, de um Gestor de Negócios, as empresas podem dar a devida atenção à área financeira e com o objetivo de inserir o produto no Mercado, o que tornará a empresa sustentável e geradora de postos de trabalho e renda para o país.

A visão propulsora do Prime é proporcionar uma mudança de patamar quantitativo e qualitativo dos programas de fomento da FINEP, contemplando cinco mil empresas nascentes voltadas a novos produtos, serviços e processos de elevado valor agregado, em todas as regiões. Este conjunto de empresas poderá se tornar uma alavanca essencial para o desenvolvimento do País nos próximos anos.

Esse financiamento não-reembolsável consiste num conjunto de benefícios chamado de Kit Prime:

- Cada empreendimento contemplado fará jus a recursos de Subvenção Econômica de R\$120 mil para custear recursos humanos qualificados e serviços de consultoria especializada em estudos de mercado, serviços jurídico, financeiro, certificação e custos, entre outros, durante 12 meses.
- As empresas que atingirem as metas estabelecidas nos planos de negócios poderão candidatar-se a um empréstimo do Programa Juro Zero.
- As empresas beneficiárias do **Prime** também poderão ser alavancadas por outros programas da FINEP, em especial o programa INOVAR Semente.

Com isso pretende-se assegurar um apoio continuado com diferentes instrumentos disponibilizados pela FINEP, facilitando o crescimento acelerado e a consolidação das empresas.

Abaixo estão algumas estatísticas referentes à primeira versão do PRIME no Brasil:

Tabela 2 Distribuição de Empresas Apoiadas Pelo PRIME por Região

REGIÃO	EMPRESAS	POSTOS DE TRABALHO
CENTRO-OESTE	48	252
NORDESTE	289	1997
NORTE	121	657
SUDESTE	1517	8313
SUL	1079	4897
TOTAL	3154	16116

Em Pernambuco, o agente FINEP escolhido foi o CENTRO DE ESTUDOS E SISTEMAS AVANÇADOS DO RECIFE – CESAR, que é o responsável por 135 (4,28%) das empresas contempladas com o recurso, que geram 721 (4,47%) pontos de trabalho.

Também é importante registrar que do total nacional de empresas participantes do PRIME, 676 (21,43%) são de Spin-offs acadêmicos, ou seja, surgiram de idéias de dentro da própria universidade, mostrando um grande número de jovens que desejam se tornar empreendedores.

Uma das empresas pesquisadas, a Codemedia, é uma das que foram contempladas no estado de PE.

PAPPE – Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas

O Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas na Modalidade Subvenção a Micro e Pequenas Empresas – PAPPE SUBVENÇÃO, é um programa da FACEPE – FINEP de subvenção econômica que visa o desenvolvimento de produtos ou

processos inovadores. Instituída pela Lei da Inovação, é uma nova modalidade de apoio financeiro, que faz parte de um conjunto de mecanismos das políticas de governo criados para promover a competitividade das empresas nacionais. Seu objetivo maior é estimular a ampliação e o adensamento das atividades de inovação no universo empresarial brasileiro.

Esse programa visa o apoio financeiro ao custeio de atividades de pesquisa, desenvolvimento e/ou inovação (P,D&I) realizados por micro e pequenas empresas (MPEs), individualmente ou em Consórcio, de acordo com a Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004 (Lei da Inovação), regulamentada pelo Decreto nº 5.563, de 11 de outubro de 2005.

No ano de 2008, a empresa Inove Informática conseguiu aprovar 3 (três) projetos no edital do PAPPE, com valores entre R\$ 200.000,00 e R\$ 400.000,00. Os valores dos financiamentos não reembolsáveis variam de R\$100.000 a R\$400.000.

São elegíveis para a obtenção de subvenção econômica as micro e pequenas empresas, isoladamente ou associadas a outras, que tenham faturamento bruto anual de no máximo R\$ 10.500.000,00, no ano fiscal anterior à submissão da proposta, e que realizem, ou se proponham a realizar, atividades de pesquisa, desenvolvimento e inovação (PD&I) no estado. Desde que essas pesquisas e projetos submetidos tenham alguma relevância ou tragam alguma solução para os setores produtivos do estado. Com destaque para os APL's (Arranjos Produtivos Locais): Gesso, Têxtil/Confecções, TIC, Vitivinicultura, Produção Cultural, Ovinocaprinocultura e Laticínios.

Esse programa de subvenção prioriza as microempresas, reservando 20% do total dos recursos para as mesmas e exige uma contrapartida financeira, por parte da empresa proponente, de 5% do total do valor integral da proposta.

Programas de Capital de Risco

Os programas que envolvem capital de risco da FINEP são:

Projeto INOVAR

Lançado em maio de 2000, tem por objetivo promover o desenvolvimento das pequenas e médias empresas de base tecnológica, por meio da implantação de instrumentos para o seu financiamento, especialmente o capital de risco. Com o Projeto Inovar, a FINEP procura construir uma ponte entre empreendedores e investidores que estimule a cultura da utilização do capital de risco em empresas nascentes de base tecnológica, ajudando a completar o ciclo da inovação, desde a pesquisa até o mercado.

São parceiros da FINEP no Projeto Inovar: o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), o SEBRAE, a Fundação Petrobras de Seguridade Social (Petros), o CNPq, a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (Anprotec), a Sociedade para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro (Softex) e o Instituto Euvaldo Lodi (IEL).

Esse projeto consiste numa série de ações que dão apoio gerencial e suporte técnico às empresas e outras que compreendem apenas apoio financeiro.

As que apóiam financeiramente são:

Incubadora de Fundos Inovar

É formada por um consórcio entre FINEP, SEBRAE, Fundo Multilateral de Investimentos (FUMIN/BID) e Petros, para análise conjunta e apoio à montagem de novos fundos de capital de risco para apoio a empresas nascentes e emergentes de base tecnológica. A Incubadora de Fundos Inovar investe minoritariamente nesses fundos, mais como efeito demonstração, para incentivar e atrair novos investidores institucionais, especialmente fundos de pensão.

Ao final de 2008, a FINEP possuía investimentos em 14 fundos de capital voltados para empresas inovadoras. No total, os fundos apoiados vão aplicar, em 150 negócios promissores, cerca de R\$ 1 bilhão, dos quais R\$ 150 milhões são oriundos da FINEP.

De 2008 a 2010, a Financiadora destinou mais R\$ 330 milhões para 25 fundos. A expectativa é que sejam alavancados outros R\$1,6 bilhão em investidores parceiros, recursos que, somados, vão beneficiar aproximadamente 300 empreendimentos.

Essa ação foi citada nesse estudo por tratar-se do incentivo ao surgimento de novos fundos de investimento (citados mais adiante), o que significa mais investidores para realizar aportes financeiros nas startups.

Fórum Brasil de Inovação

É um instrumento dedicado a apoiar empreendimentos que ainda não se encontram em um estágio que possa atrair investidores. Seu objetivo principal é transformar em negócio as tecnologias geradas nas instituições de ensino e pesquisa, utilizando como fonte de recursos os Fundos Setoriais.

Este mecanismo apoia ações de pré-incubação, em que se transformam projetos em empreendimentos a serem incubados. Estes projetos podem receber recursos para estudos de viabilidade técnica e econômica do produto, processo ou serviço planejado.

As ações de incubação preveem recursos de capital semente (seed money) para apoiar a consolidação de um empreendimento, mediante a contratação de serviços de consultoria para o desenvolvimento da estratégia de comercialização do novo produto, processo ou serviço.

A terceira ação prevista é a transferência de tecnologia, em que empresas já constituídas se associam a projetos propostos por grupos de pesquisa de universidades e institutos de pesquisa. Neste caso, os recursos do governo devem ser complementados por contrapartida das empresas.

Programa Inovar Semente

Lançado pela FINEP em janeiro de 2006, o Programa Inovar Semente tem como objetivo constituir fundos para financiar empresas nascentes de base tecnológica em estágio pré-operacional, muitas vezes ainda dentro de incubadoras e universidades. Esta é uma fase de risco elevado, em que a empresa não tem garantias para oferecer aos investidores.

O Inovar Semente pretende aplicar R\$ 300 milhões em seis anos, de 2006 a 2012, para constituir 24 fundos de capital semente, que deverão apoiar cerca de 340 empreendimentos inovadores, com aportes que vão de R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão. Os fundos são organizados por cidades, privilegiando aquelas com vocação tecnológica, e cada um vai apoiar entre 12 e 15 empresas.

Cada fundo terá um patrimônio entre R\$ 10 milhões e R\$ 12 milhões, dividido da seguinte forma: a FINEP contribui com 40% dos recursos, outros 40% são aplicados por um agente local e 20% vem de um investidor privado. Para atrair os investidores individuais, conhecidos no mercado como “anjos”, o Inovar Semente garante que, caso os investimentos não alcancem o sucesso desejado, o valor nominal por eles aportado será devolvido.

Cada fundo não poderá investir mais do que 15% de seu capital numa única empresa. A FINEP lança periodicamente editais para convocar empresas que queiram se candidatar à constituição e gestão desses fundos.

Já as de apoio técnico e gerencial são:

Fórum Brasil Capital de Risco ou Venture Forum

São encontros periódicos entre empreendedores, em busca de capital de risco, e investidores, em busca de boas oportunidades de investimento, organizados em todo o País. Nesse Forum, empresários participantes têm a oportunidade de apresentar seus planos de negócios a investidores de *Venture Capital*.

A FINEP orienta as empresas na reavaliação dos seus planos de negócios e oferece treinamentos para negociar com investidores.

Seed Forum

Além do Venture Forum, este é outro processo de estímulo à capitalização de empresas inovadoras. Basicamente, três aspectos diferenciam os dois processos: o porte dos empreendimentos apresentados, suas necessidades de investimento e o tamanho dos mercados (regional, nacional ou global).

Teve início em 2007 (Seed Forum Florianópolis) e é voltado para projetos ainda em planejamento ou empresas iniciantes. Possui como diferencial o caráter Regional, ou seja, é voltado para empresas da região onde ocorre. O conceito de *Capital Semente* já deixa claro que o objetivo é financiar projetos ou empresas nascentes, representando uma interessante oportunidade de negócio a esse perfil de empreendimentos.

O papel da FINEP neste processo é selecionar as melhores empresas, orientá-las na reavaliação dos seus planos de negócios e treiná-las para negociar com os investidores.

Perfil das empresas participantes

Em relação ao perfil de empresa desejado para o *Venture Forum Finep* e o *Seed Forum Finep*, são verificados os seguintes aspectos:

- **Tecnologia:** a empresa participante deve atuar em áreas como tecnologia da informação, biotecnologia, saúde, química, energia, meio-ambiente, máquinas e equipamentos, automação e segmentos correlatos;
- **Inovação:** a inovação é um fator determinante, principalmente enquanto elemento de diferenciação da empresa no mercado, podendo estar presente no processo ou produto, ou ainda na estratégia comercial da empresa;
- **Produtos e processos de produção:** devem apresentar o máximo de características proprietárias (desenvolvimento próprio) e de inovação, de forma a diferenciá-lo de seus concorrentes. O seu diferencial pode se basear

na qualidade, na funcionalidade, no custo ou em outros pontos que permitam vantagens competitivas explícitas;

- **Análise da situação de mercado e das estratégias:** o mercado no qual se insere o empreendimento deve apresentar altas taxas de crescimento (ou potencial para tanto), devendo ser suficientemente grande para sustentar a entrada de uma nova empresa com razoável participação.
- **Retorno financeiro:** a rentabilidade do empreendimento, em função de sua perspectiva de investimento e de receitas projetadas, é um elemento determinante para se reconhecer uma boa oportunidade de investimento. É importante ainda que sejam avaliadas as oportunidades de desinvestimento, ou seja, as alternativas de saída do investidor da empresa no futuro.

Portal Capital de Risco Brasil

Portal contendo informações, notícias, artigos e links sobre capital de risco no Brasil e no mundo, estatísticas e análises sobre o mercado e cadastramento de empreendedores e investidores.

Gerenciado pela FINEP, alimenta um banco de idéias e planos de negócios. Há informações sobre empreendedores que precisam de capital para crescer, os investidores de risco em busca de novas oportunidades, as universidades e incubadoras de base tecnológica, e agentes institucionais.

Rede Inovar de Prospecção e Desenvolvimento de Negócios

Esta rede auxilia na identificação de novas oportunidades de investimento. Fornece apoio ao desenvolvimento de planos de negócios e prestação de serviços de consultoria a empresas e gestores de fundos.

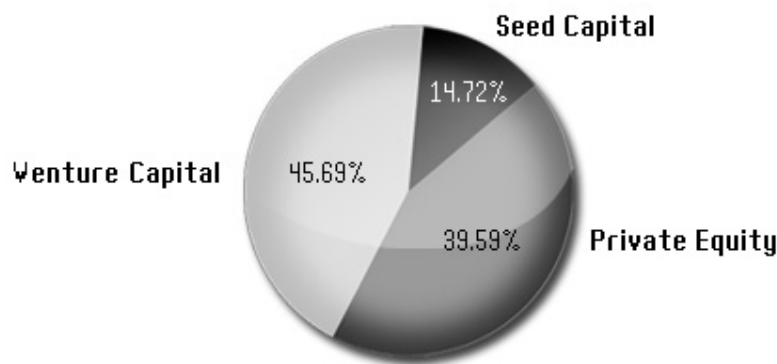
Programas de capacitação e treinamento de agentes de Capital de Risco

Programas que qualificam os agentes de capital de risco para atuar na prospecção e avaliação de empresas nascentes e emergentes de base

tecnológica, além de capacitar gerentes de incubadoras e profissionais do SEBRAE para a intermediação de contatos entre empreendedores e investidores.

O treinamento e capacitação de todos os integrantes do sistema, denominados Agentes Inovar, multiplicam as atividades de acompanhamento e assessorias específicas às empresas emergentes de base tecnológica.

O gráfico seguinte mostra que o Capital Semente ainda é o que recebe menos investimentos por parte da FINEP.



4.2.2 BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento

O BNDES é uma empresa pública federal vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Sua missão é servir de instrumento para o desenvolvimento econômico e social do país. Para tanto, atua como agente de mudanças, com visão de longo prazo, tendo como objetivo a construção de uma economia competitiva em benefício da população brasileira.

Programa Criatec

Criado em janeiro de 2007, o objetivo desse Programa é a constituição de um fundo de investimento com participação do BNDES, de R\$ 80 milhões, para capitalizar micro e pequenas empresas inovadoras, oferecendo capital semente e

apoio gerencial. O fundo terá duração de dez anos, sendo que os quatro primeiros anos referem-se ao período de investimentos.

O Fundo pretende concentrar investimentos em empresas inovadoras que atuem nos setores de TI, biotecnologia, novos materiais, nanotecnologia, agronegócios e outros. No mínimo 25% do patrimônio do Fundo deverá ser investido em empresas com faturamento de até R\$ 1,5 milhão e no máximo 25% do patrimônio do Fundo deverá ser investido em empresas com faturamento entre R\$ 4,5 milhões e R\$ 6 milhões.

Recentemente, esse fundo investiu na empresa local D'accord Music Software entre R\$1 - 1,5 milhão e poderá realizar um segundo aporte de até R\$ 5 milhões.

Os critérios de seleção do Criatec são rigorosos e formalizados através do Regulamento do Fundo. Para receber a visita de um membro da equipe do Criatec, é preciso que a oportunidade se enquadre perfeitamente nos pré-requisitos de estágio de desenvolvimento, diferencial tecnológico e/ou competitivo, grande potencial de mercado, localização geográfica, necessidade de recursos e perfil do empreendedor.

Com relação ao tamanho do empreendimento, o Criatec é focado em dois tipos de oportunidades:

- Empresas inovadoras com faturamento de até R\$ 6 milhões/ano, com projeção de elevado retorno;
- Pesquisadores empreendedores, que tenham tecnologias nas fases de Pesquisa Finalizada ou Protótipo/Planta Piloto, com alto potencial de mercado, e que queiram criar empresa para colocá-las no mercado.

Estas oportunidades precisam ter um grande diferencial tecnológico e/ou competitivo com relação aos atuais concorrentes, ou à forma como o problema é solucionado hoje. A aplicação da tecnologia ou produto precisa resolver, claramente, um problema de mercado atual ou futuro, em um mercado nacional ou mundial de relevância econômica.

Como o Criatec participa ativamente da gestão de suas investidas, as oportunidades que serão submetidas ao processo seletivo precisam estar situadas

próximas a uma das regionais do Criatec: Belém, Belo Horizonte, Campinas, Florianópolis, Fortaleza, Recife, Rio de Janeiro e Viçosa (posto avançado da Regional Belo Horizonte).

O Criatec aporta recursos de até R\$ 1,5 milhões onde este montante fará uma grande diferença para alavancar o negócio. Há a possibilidade de um segundo investimento de até R\$ 3,5 milhões para as empresas que obtiverem sucesso significativo no primeiro investimento. Logo, empreendimentos que necessitem de valores mais elevados para sua realização como negócio precisam buscar outras fontes de recursos.

O empreendedor (seja ele pesquisador ou empresário) precisa ser motivado, consciente dos desafios e obstáculos para criação de uma grande empresa, preparado para trabalhar em equipe, compartilhar decisões e assumir riscos, e, principalmente, disposto a dedicar-se de “corpo e alma” ao empreendimento. As habilidades ou atitudes que porventura faltem ao empreendedor (inclusive habilidades comerciais, administrativas ou gerenciais) serão supridas no plano de investimento, que será elaborado junto com a equipe do Criatec. Isto permite com que os pesquisadores que queiram permanecer no campo da pesquisa e desenvolvimento de novos produtos possam delegar a administração da empresa a pessoas de mercado selecionadas pelo Criatec e por ele mesmo.

Cartão BNDES

Criado em 2003 para tornar mais ágil o crédito para as micro, pequenas e médias empresas com faturamento de até R\$ 60 milhões anuais, passou a financiar, em setembro de 2009, investimentos em inovação. Possibilita a contratação de serviços de pesquisa, desenvolvimento e inovação aplicados ao desenvolvimento e melhoria de produtos e processos, de forma a ganharem competitividade.

É baseado no conceito de cartão de crédito e consiste em uma linha de crédito rotativo e pré-aprovada, com limite de até R\$ 500 mil por banco emissor (Banco do Brasil, Bradesco e Caixa Econômica Federal), taxa de juros de 1% ao

mês e pagamento em até 48 prestações mensais fixas, sem cobrança de tarifa e de anuidade.

O cartão complementa outras linhas de financiamento à inovação para as MPMEs. As empresas podem utilizar o Cartão BNDES para financiar a contratação de serviços de pesquisa e desenvolvimento fornecidos por instituições científicas e tecnológicas (ICTs) credenciadas no banco. Entre os itens financiáveis estão a aquisição de transferência de tecnologia, de serviços técnicos especializados em eficiência energética e impacto ambiental, design, prototipagem, resposta técnica de alta complexidade, avaliação da qualidade de produto e processo de software.

4.2.3 CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

O Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) é uma agência do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) destinada ao fomento da pesquisa científica e tecnológica e à formação de recursos humanos para a pesquisa no país. Sua história está diretamente ligada ao desenvolvimento científico e tecnológico do Brasil contemporâneo.

Dentre seus programas, o mais interessante para as startups e que funciona como um meio de contratação de mão de obra, o que custa caro para as empresas, é o programa RHAE.

Programa RHAE Pesquisador na Empresa

O Programa de Formação de Recursos Humanos em Áreas Estratégicas – RHAE foi criado em 1987, com o objetivo de estimular a inserção de pesquisadores (mestres e doutores) nas micro, pequenas e médias empresas. É de extrema utilidade para as startups que, geralmente, não têm verba para contratar mão de obra qualificada. Este instrumento é utilizado por empresas de menor porte e empresas incubadas, que têm experiência e conhecimento dos instrumentos de fomento administrados pelo CNPq.

Porém, esse programa recebe várias queixas por inconveniências na sua utilização. Em primeiro lugar, e talvez a questão mais relevante apontada pelas empresas beneficiadas, é a ligação frágil dos bolsistas com as empresas. De fato, sob o ponto de vista formal, não há vínculo empregatício, nem perspectivas de contratação após a vigência da bolsa. A falta de vínculo e de identificação do bolsista com a empresa levaria, por sua vez, a posturas pouco profissionais, tais como: elevados índices de ausência; indisponibilidade para o trabalho em período integral; pouco empenho profissional, etc.

Em segundo lugar, os valores das bolsas são considerados muito baixos, o que contribui para o baixo empenho dos bolsistas, assim como dificulta a seleção de recursos humanos qualificados, o que vai de encontro ao objetivo do Programa que é a contratação de mestres e doutores. Desta forma, os bolsistas selecionados seriam mal remunerados, sem garantia de contratação após o período da bolsa e não devidamente motivados para o trabalho.

Essas condições são menos problemáticas em empresas nascentes ou incubadas, dado o baixo grau de profissionalização tradicionalmente existente entre essas empresas. Mas quando se trata de empresas maduras, os valores são realmente baixos e dificulta na contratação de talentos.

4.2.4 Grupos de Investidores Anjo no Brasil

Investidores Anjo são organizações e/ou associações de Pessoas Físicas que apresentam recursos financeiros e conhecimento técnico nas áreas em que aplicam. Geralmente optam por investimentos que estejam dentro de uma área de 200 km da capital de seu estado.

Investimento de Capital Semente em uma startup significa o aporte de capitais financeiro e humano, ambos do próprio investidor, na aquisição temporária de títulos de participação societária de uma dada empresa em fase pré-operacional (i.e., sem faturamento ou recém operacional), na expectativa de realizar um ganho de capital na venda destes títulos, após o transcurso de um período de tempo, onde se dará a

esperada valorização da citada empresa, fruto, em parte, do próprio aporte desses capitais.

No Brasil, existem as seguintes associações de investidores anjos: Floripa Angels, Bahia Angels, Gávea Angels e São Paulo Anjos.

Antes mesmo do aporte financeiro, já são estabelecidas estratégias de saída (desinvestimento) do negócio, pois a idéia é um investimento temporário que traga um alto retorno ao investidor e permita que o mesmo invista em novos negócios nascentes.

Embora haja interferência na gestão da empresa por parte do investidor, essa é uma grande oportunidade de alavancagem para as pequenas empresas inovadoras. Dentre as facilidades oferecidas por essas associações aos seus associados, os profissionais “investidores anjo”, e com a ajuda de parceiros, estão:

- Apresentação de oportunidades de investimento através da realização de fóruns periódicos de apresentação de projetos. Os fóruns são restritos aos associados e eventuais convidados da associação;
- Organização de palestras e eventos sobre temas relacionados ao empreendedorismo e investimento anjo;
- Oferecimento de oportunidade de usufruto entre seus membros da rede de relacionamento da associação e de seus associados, ou seja, favorece o Networking;
- Oferecimento de oportunidade de usufruto do capital humano e intelectual diversificado da associação nas diversas atividades e processos de trabalhos internos;
- Oferecimento da análise, por profissionais experientes, de planos de negócio apresentados, através de mentoring e coaching do empreendedor, feitos pelos próprios associados.

Floripa Angels

Site: <http://www.floripaangels.org/>

A cidade de Florianópolis foi eleita pela revista Newsweek como uma das dez cidades mais dinâmicas do mundo em 2006. Esse levantamento levou em conta a

capacidade de gerar inovação, de aglutinar talentos e de crescer de maneira sustentável.

Por sua vez, o Massachusetts Institute of Technology (MIT) incluiu Florianópolis juntamente com Helsinki, na Finlândia, Copenhague, na Dinamarca, e Seul, na Coreia do Sul no programa Cidades do Novo Século que o MIT aponta como modelos urbanos do futuro. Devido a esse destaque da cidade no que se trata de perspectivas para o futuro, surgiu o interesse de investidores por investimentos na região.

A Floripa Angels possui como foco de investimento preferencial empresas de tecnologia, em sua maioria provedoras de serviços de internet, softwares e sistemas digitais. Além do foco em empresas de tecnologia em fase pré-operacional ou recém-criadas e que apresentem alto potencial de crescimento, foi criada com o foco geográfico, pois busca priorizar oportunidades no Estado de Santa Catarina.

Gávea Angels

Site: <http://www.gaveaangels.org.br/>

Foco Regional: RJ

É uma associação privada, sem fins lucrativos, constituída por um número limitado de associados, pessoas físicas e jurídicas, com o propósito de promover o desenvolvimento de empresas nascentes localizadas, geograficamente, dentro de uma circunferência com raio de 200 km, tendo como centro a cidade do Rio de Janeiro.

Tem por objetivo facilitar o acesso dessas empresas aos capitais financeiro e humano de que necessitam em sua fase inicial de crescimento para que o negócio atinja um volume financeiro interessante para os investidores.

A Gávea Angels se propõe, unicamente, a identificar, educar e aproximar as partes interessadas - os associados, na qualidade de investidores potenciais, e as empresas nascentes - sem assumir qualquer outra responsabilidade, envolvimento ou interesse, direto ou indireto, arcando, tão somente, com os custos de natureza

administrativa decorrentes. Ou seja, faz o intermédio entre os investidores e os empreendedores que necessitam do capital.

São Paulo Anjos

Site: <http://www.saopauloanjos.com.br/>

Foco Regional: SP

A São Paulo Anjos é uma associação formada por profissionais que têm o interesse de investir capitais financeiro e intelectual em empreendimentos nascentes no Estado de São Paulo. O capital intelectual é aqui compreendido como aquele resultante do acúmulo de conhecimento dos associados diante das experiências vividas, habilidades desenvolvidas e formação adquirida em várias áreas como gestão, mercados, etc. e dos relacionamentos dele oriundos.

A associação adota um modelo de operação onde a participação ativa dos associados é fundamental para a manutenção da qualidade do que oferecem. O associado precisa se envolver na busca e na análise dos projetos, dividir seu conhecimento com demais associados e participar dos eventos e fóruns para investidores.

Bahia Angels

Site: <http://www.bahiaangels.com/>

É uma associação constituída de investidores privados com o interesse de investir tempo e dinheiro em empresas nascentes preferencialmente de base tecnológica com competitividade nacional ou internacional.

Focam em empresas com uma boa equipe, que seja capaz de levar o negócio adiante com o capital investido, possua projeto com grande mercado potencial e que apresente alguma barreira de entrada, desafio.

Tendo, como membros, empreendedores que têm sucesso nas suas respectivas áreas de atuação e ficam à disposição para orientações nas estratégias das startups e para ajudarem na conquista de clientes, parceiros e novos empregados. A rede de contatos oferecida também é um ativo valioso que vale a pena ser perseguido.

4.2.5 Fundos de Investimento

Existem fundos privados de capital de risco, ainda em pequeno número, que investem em empresas de base tecnológica em seu estágio inicial, tais como:

FUNDOTEC II

O FUNDOTEC II é um fundo de investimento em empresas inovadoras constituído em setembro de 2007, sob a Instrução CVM 209, com capital comprometido de R\$ 77,4 milhões. Anteriormente, o FUNDOTEC I, constituído em junho de 2001, encerrou seu período de investimento em junho de 2005, com investimentos em 12 empresas.

Tem como objeto investir em negócios inovadores em todo território nacional, mas preferencialmente em Minas Gerais e Pernambuco, com receita bruta anual até R\$ 100 milhões, e que tenham potencial de crescimento exponencial. Além da FIR Capital, os investidores do FUNDOTEC II são BB - Banco de Investimentos, C.E.S.A.R., FINEP, FUNCEF, PETROS e PREVI, juntamente com outros investidores privados.

HorizonTI – CONFRAPAR

Fundo com R\$ 20mi, pertence a holding CONFRAPAR que é a principal empresa brasileira especializada em Capital Semente e investe em empresas nascentes através de fundos fechados, cujos cotistas são investidores institucionais e pessoas físicas.

Os seus fundos, que investem em empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação são: HorizonTI (MG), NascentTI (RJ) e BandeiranTI (SP), porém apenas o HorizonTI – Fundo de Investimento em Empresas Inovadoras está funcionando. Os demais foram aprovados no programa Inovar Semente da FINEP e possuem os respectivos valores de R\$25mi e R\$40mi.

O FIEEI HorizonTI é o primeiro fundo do Programa Inovar Semente e conta com a FAPEMIG, BDMG e mais de 20 investidores privados. Ele tem como objetivo investir em oportunidades em estágio de idéia ou startup.

FIR CAPITAL

Fundada em 1999, a FIR Capital é uma gestora de fundos de capital empreendedor (*venture capital*) para investimentos em empresas nascentes, emergentes e em expansão, com grande potencial de crescimento.

A FIR Capital busca projetos e empresas inovadoras e oferece recursos financeiros, aconselhamento estratégico, apoio na gestão, assistência na contratação de executivos-chave e experiência nas áreas comercial, marketing, inovação, controladoria, exportação/internacionalização e parcerias estratégicas.

Os sócios são pioneiros no setor brasileiro de *venture capital*, tendo sido os investidores da Biobrás S.A. (vendida para a NovoNordisk), Miner Technology (vendida para o UOL) e Akwan Technology (vendida para o Google).

Em 2007, DFJ - Draper Fisher Jurvetson, um dos maiores e melhores gestores de *venture capital* do mundo, adquiriu uma participação acionária na FIR Capital. A rede mundial de fundos DFJ, com mais de US\$5,5 bilhões sob gestão, tem presença em 4 continentes, sendo composta por 23 empresas gestoras de *venture capital*, 135 profissionais de investimento, mais de 300 investidores e cerca de 550 empresas investidas. DFJ coleciona sucessos como Hotmail, Skype, Baidu, DivX, Mobile365, Overture, 411 e EnerNOC.

Em 2009, a FIR Capital se tornou signatária do PRI – Principles for Responsible Investment, determinando a consolidação de valores que já regiam a sua filosofia de trabalho, destacada pela disseminação da cultura de governança corporativa nas empresas de seu portfólio. O PRI é uma iniciativa promovida em parceria pela UNEP Finance Initiative e pela UN Global Compact para promover a visão de que aspectos ambientais, sociais e relacionados a governança corporativa afetam positivamente a performance dos investimentos.

Histórico no Brasil

Abaixo percebe-se o crescimento na quantidade de fundos de investimento no Brasil:



4.3 Obtenção de Recursos em Pernambuco

As principais fontes de recursos ou investidores citados pelas empresas entrevistadas foram as listadas abaixo. Esses financiamentos são os mais acessíveis e já conquistados por empresas nascentes do estado de Pernambuco, ou seja, os mais indicados para as startups de base tecnológica.

PRIME (FINEP) | **PAPPE** (FACEPE) | **RHAE** (CNPq) | **SUBVENÇÃO FINEP** | **CRIATEC** (BNDES)

CAPÍTULO 5

Meios de Viabilização de uma Startup

Capítulo contendo os principais meios, além de recursos financeiros, utilizados pelas startups de base tecnológica do estado para a viabilização dos seus negócios.

CAPÍTULO 5 – FORMAS DE VIABILIZAÇÃO DOS NEGÓCIOS

Neste capítulo estão descritas as principais formas de viabilização de negócios propostos por startups locais de base tecnológica. São elas: período de incubação, participação em competições que tenham renome internacional, qualificação técnica da equipe de empreendedores, pioneirismo e uma formação empreendedora.

5.1 Incubadoras

5.1.1 O que é uma Incubadora?

A partir do momento em que uma idéia passa a tornar-se um projeto de empresa, a realidade muda bastante. Formalizar um negócio, ou seja, tornar-se uma empresa perante a Legislação Nacional, prestar contas à Receita Federal, fazer com que a empresa esteja financeiramente saudável, pagar todos os tributos para evitar futuras complicações, etc, é uma tarefa complicada quando os empreendedores não têm a formação necessária ou, principalmente, as informações necessárias. Devido à todas as obrigações e deveres de uma empresa para com a Legislação/Receita, entre outros fatores, muitas startups acabam fechando nos primeiros anos de vida.

Quando uma startup é de base tecnológica, contendo apenas pessoas da área e sem o “perfil administrador”, é fundamental o apoio de alguma entidade que forneça toda a infraestrutura, informações, formações e assessorias necessárias para o sucesso do empreendimento. É onde entram, com toda a sua importância e *know-how* na área de negócios, as Incubadoras de Empresas:

“Ambiente de apoio a empreendimentos nascentes, que acelera o seu desenvolvimento, fornecendo aos seus empreendedores uma variedade de recursos e serviços para que sejam bem sucedidos.” (Adaptado da National Business Incubator Association - NBIA)

Desempenham seu papel abrigando novos negócios por um período de tempo limitado e se destacam entre os vários mecanismos criados para estimular a

transformação de resultados de pesquisas em produtos e serviços. Assim, reverterem em atividade econômica os investimentos em pesquisa realizados pela sociedade.

Dentre suas principais atividades estão:

- Transformar idéias em produtos, processos e/ou serviços, que resultem em empreendimentos competitivos;
- Desenvolver novos produtos, serviços e processos;
- Atualizar e Qualificar os empreendimentos incubados, através da aplicação de conhecimentos tecnológicos e de gestão.

E os serviços básicos oferecidos pela grande maioria das Incubadoras são:

Infraestrutura	Salas individuais e coletivas, laboratórios, auditório, biblioteca, salas de reunião, recepção, copa cozinha e estacionamento.
Serviços Básicos	Telefonia e acesso à Web, recepcionista, segurança, xerox.
Assessoria	Gerencial, contábil, jurídica, apuração e controle de custo, gestão financeira, comercialização, exportação e para o desenvolvimento do negócio.
Qualificação	Treinamento, cursos, assinaturas de revistas, jornais e publicações.
Network	Contatos de nível com entidades governamentais e investidores, parceiros, participação em eventos de divulgação das empresas, fóruns e congressos.

Os serviços oferecidos pelas Incubadoras somados à sinergia decorrente da própria convivência entre os novos empresários, fazem com que a taxa de mortalidade desses empreendimentos seja minimizada. As incubadoras geram emprego, renda, e estimulam, a partir da demonstração do sucesso de suas empresas, uma atividade empreendedora dentro da própria comunidade.

5.1.2 Processo de Incubação

Como base do estudo aqui realizado, vamos detalhar e mostrar um exemplo clássico de um modelo de incubação que vem dando certo em vários lugares do mundo e é uma iniciativa do Porto Digital - e pioneira no país - com uma proposta de novo modelo de incubação: a “Incubadora C.A.I.S do Porto”.

O Porto Digital, considerado pela Anprotec como o maior parque tecnológico do Brasil em faturamento e número de empresas, resolveu empreender em uma nova área e, após visitas a parques tecnológicos de vários países, como Espanha, China e Inglaterra, e estudos a respeito de ambientes geradores de empreendimentos, chegou a um modelo diferente de gerar negócios do que é, atualmente, praticado no Brasil.

Com o objetivo de resolver problemas de setores produtivos do Estado de Pernambuco através de soluções inovadoras, acolherá boas idéias de pessoas bem qualificadas. Essas idéias poderão seguir os seguintes caminhos (não se restringindo apenas a geração de empresas):

Novo Produto da Empresa Mãe - no caso de projetos de funcionários que saem de suas empresas e criam produtos que poderão ser úteis para a sua “empresa mãe”.

Novo empreendimento - produtos/serviços inovadores e sustentáveis que possam dar origem a uma nova empresa.

Venda do produto para terceiros – no caso de proposta de produto/serviço que não torne viável a abertura de uma empresa, mas que seja interessante para uma empresa com mais maturidade.

Com foco, também, na formação empreendedora dos participantes do processo de incubação. Iniciando pelo curso Empretec (detalhado adiante), serão cerca de 36 cursos de capacitação e certificação dos – futuros – empreendedores.

Abaixo, está detalhado todo o processo:

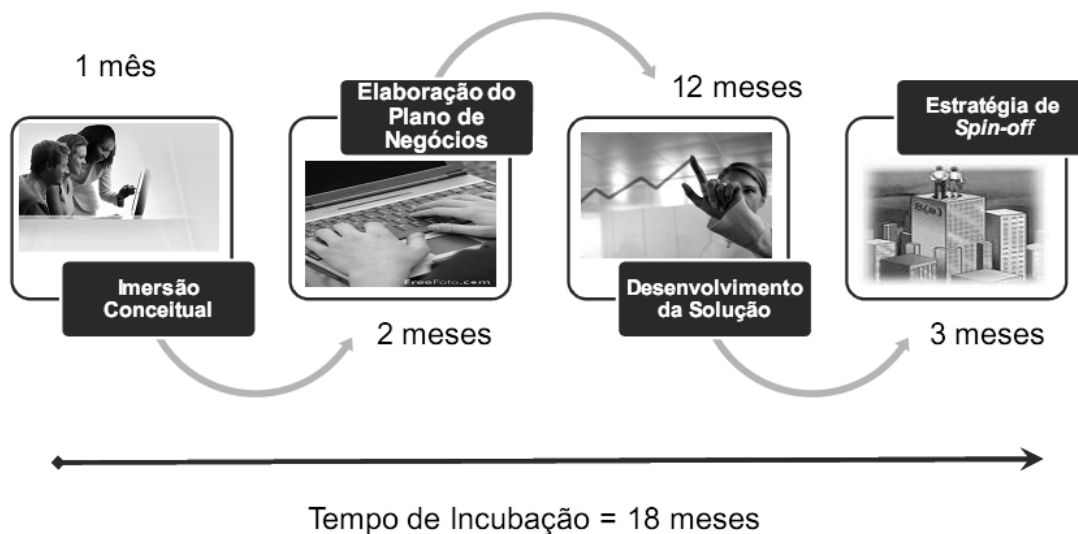


Figura 5 Processo de Incubação do C.A.I.S

O processo de Incubação tem duração total de 18 meses e consiste nas seguintes etapas:

Imersão Conceitual:

Fase inicial do processo, consiste em treinamentos e palestras acerca de todos os conceitos que serão mostrados e trabalhados durante o período de incubação.

Nessa fase, destaca-se o oferecimento do treinamento EMPRETEC, que é um seminário com o objetivo de desenvolver, nos participantes, características de comportamentos empreendedores. O programa foi desenvolvido pela ONU - Organização das Nações Unidas visando o fortalecimento destas características empreendedoras. Nele, o participante primeiro identifica seu potencial empreendedor e, posteriormente, verifica quais são seus pontos fortes e fracos.

Além desse desenvolvimento do comportamento empreendedor nos participantes, outros assuntos são abordados nessa etapa para que todos estejam nivelados acerca dos conceitos empresariais e relacionados as atividades atreladas ao mesmo.

Um exemplo de área que precisa ser muito trabalhada nos empreendedores que estão iniciando seus negócios é a Área Comercial – Vendas. Muitos

desenvolvem grandes e interessantes produtos, porém não sabem como vender, o que torna o negócio um fracasso.

Elaboração do Plano de Negócios:

Fase de tamanha importância, visto que é o Plano de Negócios que a empresa irá seguir nas próximas etapas. No caso do C.A.I.S, todos os empreendimentos selecionados já possuem e submeteram seus planos para avaliação de comitê selecionador.

Portanto, esses planos de negócio serão revistos e melhorados junto as consultorias/assessorias que serão contratadas durante a incubação. O plano de negócio é considerado a alma do empreendimento e estará em mudança constante, de acordo com as circunstâncias que serão apresentadas com o tempo e feedback do mercado.

Desenvolvimento da Solução:

Período destinado à execução do projeto. O prazo de 12 meses tem que ser o bastante para a produção do produto/serviço da empresa. A equipe deve estar bem treinada e possuir todas as competências técnicas para a implementação. Conhecimento e feedback do Mercado são essenciais para o desenvolvimento, pois serão responsáveis pelas decisões tomadas durante o andamento do projeto. Muitas vezes, o que a empresa pensa é totalmente distorcido em relação à real necessidade do Mercado (clientes em potencial).

Estratégia de *Spin-off*:

Essa fase é composta por estratégias que viabilizarão a saída da empresa incubada para o Mercado. Teoricamente, visto que a empresa atravessou todas as outras fases, ela estará pronta para tornar-se um empreendimento “independente” e possuir sua própria estrutura. Mesmo tendo a confiança e condições financeiras de realizar o Spin-off, essa fase é complexa e crucial para o futuro dos empreendimentos. Um bom assessoramento dará as condições necessárias para que esse procedimento seja realizado corretamente.

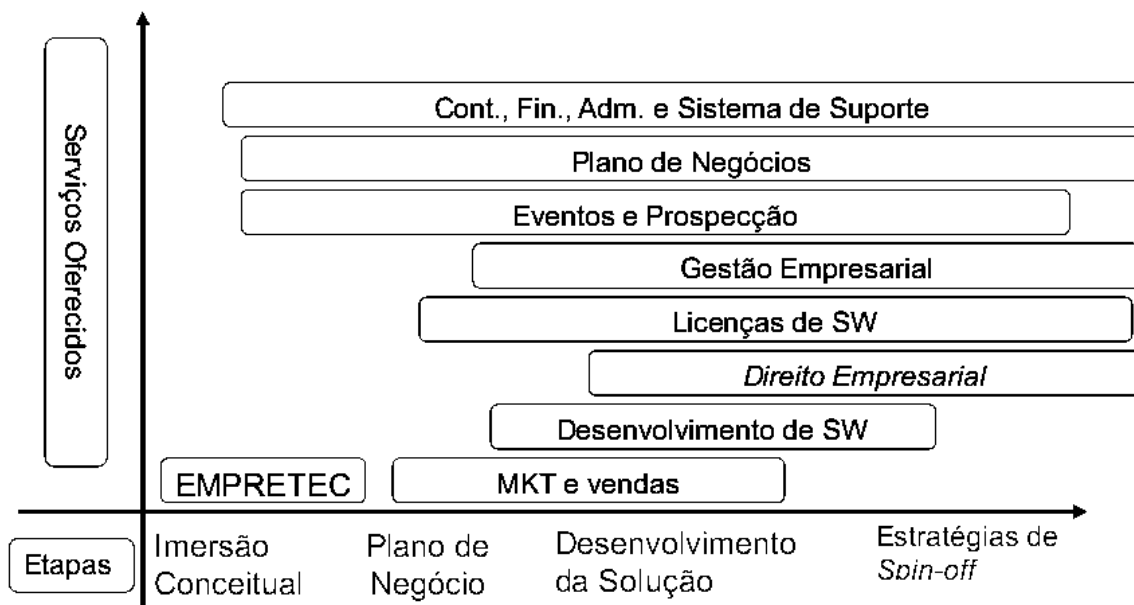


Figura 6 Serviços oferecidos pelo C.A.I.S

Processo de Seleção

Os critérios utilizados para seleção dos empreendimentos que fazem parte da Incubadora C.A.I.S do Porto foram:

- Relevância do Problema / Oportunidade de Negócio

Qual o problema que a sua solução resolve? Em qual(is) setor(es) este problema está presente? Quão crítico é esse problema para o(s) setor(es)-alvo? Por que o produto ou serviço proposto é um bom negócio? Ele traz alguma inovação, alguma vantagem ao cliente? Os produtos da concorrência estão deixando a desejar? A idéia de produto foi baseada em quais necessidades identificadas no mercado? Foram criadas a partir da aplicação de alguma tecnologia nova?

Os proponentes tinham que demonstrar que o empreendimento não era apenas uma boa idéia, um bom produto, mas uma oportunidade de negócio com perspectivas de sobrevivência e crescimento.

- Grau de Inovação da solução proposta e seu impacto na economia;

Descrição de forma clara e objetiva da solução proposta e os benefícios gerados para o seu(s) cliente(s)-alvo e apresentação do caráter inovador da empresa ou de seu produto, quer seja no aspecto de desenvolvimento tecnológico, de gestão ou de marketing.

Qual o tipo de inovação (tecnológica; organizacional ou de marketing) que o empreendimento traz embutido? No caso de inovação tecnológica, ela pode ser relacionada ao produto em si ou ao seu processo de fabricação.

Porque a inovação proposta seria bem recebida pelo mercado e/ou representaria um diferencial competitivo?

- Potencial de retorno Econômico – Financeiro;

Qual era a expectativa de receita para os próximos 5 anos? Quais os custos envolvidos no desenvolvimento da solução? Tinham que apresentar projeções financeiras para os próximos 5 anos e demonstrar como os empreendedores pretendiam financiar os estágios posteriores de desenvolvimento do empreendimento?

- Qualificação da equipe de empreendedores;

De onde tinha vindo a motivação para empreender? O negócio tinha a ver com a formação dos empreendedores, suas habilidades e conhecimentos? Como a idéia do negócio foi concebida?

Qual era a trajetória profissional dos empreendedores?

5.1.3 Histórico de Incubadoras no Mundo

O modelo precursor do processo de incubação de empresas, como conhecemos hoje, surgiu em 1959 no estado de Nova Iorque (EUA), quando uma das fábricas da Massey Ferguson fechou, deixando um significativo número de residentes novaiorquinos desempregados. Joseph Mancuso, comprador das

instalações da fábrica, resolveu sublocar o espaço para pequenas empresas iniciantes, que compartilhavam equipamentos e serviços.

Além da infra-estrutura física das instalações, Mancuso adicionou ao modelo um conjunto de serviços que poderiam ser compartilhados pelas empresas ali instaladas, como secretaria, contabilidade, vendas, marketing e outros, o que reduzia os custos operacionais das empresas e aumentava a competitividade. Uma das primeiras empresas instaladas na área foi um aviário, o que conferiu ao prédio a designação de “incubadora”.

Nos anos 70, já na conhecida região do Vale do Silício, nos Estados Unidos, as incubadoras apareceram como meio de incentivar universitários recém-graduados a disseminar suas inovações tecnológicas e a criar espírito empreendedor.

O mecanismo, então ali criado, se traduziu em oportunidade para esses jovens iniciarem suas empresas, através de parcerias, junto a uma estrutura física que oferecia assessoramento gerencial, jurídico, comunicacional, administrativo e tecnológico para amadurecerem seus negócios nascentes, a esta estrutura deu-se o nome de incubadora de empresas.

Com a globalização da economia mundial, a exigência por inovações tecnológicas passou a caracterizar o aumento da competitividade do setor produtivo em diversos países. A partir desse panorama, as incubadoras ganharam espaço como promotoras do desenvolvimento, incentivando a transformação de idéias em realidade.

5.1.4 Histórico de incubadoras no Brasil

No Brasil, as incubadoras começaram a ser criadas em meados da década de 80, alcançando um crescimento substancial nos últimos anos da década de 90.

As primeiras incubadoras surgiram a partir da década de 80, quando por iniciativa do então presidente do CNPq, Professor Lynaldo Cavalcanti, cinco fundações tecnológicas foram criadas, em Campina Grande (PB), Manaus (AM), São Carlos (SP), Porto Alegre (RS) e Florianópolis (SC).

Após a implantação da ParqTec – Fundação Parque de Alta Tecnologia de São Carlos, em dezembro de 1984, começou a funcionar a primeira incubadora de empresas no Brasil, a mais antiga da América Latina, com quatro empresas instaladas. Nessa mesma década, quatro incubadoras foram constituídas no país, nas cidades de São Carlos (SP), Campina Grande (PB), Florianópolis (SC) e Rio de Janeiro.

Apesar da inauguração das primeiras incubadoras brasileiras, elas somente se consolidaram, como meio de incentivo para atividades e produção tecnológica, a partir da realização do Seminário Internacional de Parques tecnológicos, em 1987, no Rio de Janeiro. Nesse mesmo ano, surgia Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (ANPROTEC), que passou a representar não só as incubadoras de empresas, mas todo e qualquer empreendimento que utilizasse o processo de incubação para gerar inovação no Brasil.

A Anprotec é a associação que representa os interesses das incubadoras de empresas, parques tecnológicos e empreendimentos inovadores no Brasil. Ela atua por meio da promoção de atividades de capacitação, articulação de políticas públicas e geração e disseminação de conhecimentos.

Com aproximados 22 anos de atuação, a Associação agrega hoje 272 entidades associadas, que representam cerca de 400 incubadoras de empresas e 6.300 mil empreendimentos inovadores, que juntos geram aproximadamente 33 mil postos de trabalho no país. Também são responsáveis por cerca de R\$ 400 milhões em impostos e pela cobertura de 25 unidades da federação.

Hoje, mais de 20 anos após o surgimento da primeira incubadora, a experiência de incubação de negócios inovadores é realizada em quase todo mundo, não somente em universidades, para beneficiar jovens universitários, mas, como uma importante tendência da chamada Nova Economia. Esse sistema, geralmente, conta com parcerias estratégicas, aplicação de capital de risco e apoio financeiro e institucional proveniente das esferas privada, estatal e pública.

5.1.5 Incubadoras em PE

No estado de Pernambuco, as incubadoras estão organizadas em uma rede, denominada RINEPE – Rede Pernambucana de Entidades Promotoras de Empreendedorismo Inovador, mais conhecida como INCUBANET.

Surgida a partir de um movimento das próprias incubadoras de empresas, congrega incubadoras de empresas de Pernambuco, além do parque tecnológico Porto Digital. São 10 incubadoras que congregam mais de 60 empresas incubadas que fazem parte de sua rede social, fomentando o desenvolvimento sócio-econômico local.

Tem como objetivos: proporcionar a integração entre os stakeholders, gerando compartilhamento de recursos, serviços e conhecimento; Geração de novos negócios, promovendo o empreendedorismo de oportunidade nas áreas favoráveis do mercado; Articulação Política, como forma de aumentar a visibilidade e representatividade em âmbito regional.

Dentre os segmentos de negócios desenvolvidos pelas empresas incubadas nas incubadoras associadas à RINEPE, encontram-se: Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), Biotecnologia, Tecnologias Ambientais, Fotônica, Agronegócio, Comunicação Social; Design, Turismo, Saúde, Consultoria, Farmácia, Alimentação, Educação. Em todas elas há o destaque da Inovação constante.

A RINEPE é uma organização que faz parte da Anprotec – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. A Rede ainda tem parceria com os órgãos mais importantes desta área no país: Finepe, CNPQ, Range, Banco do Nordeste, Sebrae-PE, UFPE, UFRPE, Itep, Instituto Endeavor, entre outros.

Entre as atividades exercidas pela INCUBANET junto às suas associadas, destacam-se:

- Elaboração e execução de projetos de apoio ao empreendedorismo;
- Articulação com investidores;
- Realização de eventos que tenham o Empreendedorismo como tema;
- Promoção da integração entre os participantes da rede;

- Divulgação e promoção de suas associadas;
- Disseminação das melhores práticas gerenciais;
- Capacitação empresarial.

As principais incubadoras que fazem parte dessa rede são:

C.E.S.A.R.

Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife –instituto privado de inovação que cria produtos, processos, serviços e empresas usando Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC).

Site: <http://www.cesar.org.br/>

INCUBATEP

Criada em 1990 a INCUBATEP foi a primeira incubadora de empresas de base tecnológica (EBT's) de Pernambuco e tem como entidade gestora a Associação Instituto de Tecnologia de Pernambuco (ITEP - O.S.), organização social que acumula experiência de mais de 60 anos atuando na Região.

Tem como objetivo apoiar o desenvolvimento e a consolidação de empresas inovadoras de base tecnológica, contribuindo para a criação de uma cultura empreendedora e o fortalecimento da economia do Estado de Pernambuco, por meio do fornecimento de infra-estrutura de apoio ao desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Site: http://www.itep.br/UNIDADE_INCUBATEP.ASP

NECTAR

Fundado por professores da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) no dia 1º de junho de 2001, o NECTAR (Núcleo de Empreendimentos em Ciência, Tecnologia e Artes) tem como missão contribuir para o desenvolvimento socioeconômico da região através da promoção e gestão de empreendimentos inovadores.

Certificado em abril de 2002 como OSCIP (Organização Social Civil e de Interesse Público), o NECTAR exerce suas iniciativas de forma ampla e institucional, reunindo

competência específica para empreender em praticamente todas as áreas de conhecimento.

Site: www.nectar.org.br

POSITIVA - UFPE

A Incubadora POSITIVA, ligada ao Departamento de Inovação e Empreendedorismo da UFPE, é um órgão que se destina a apoiar empreendimentos de base tecnológica, nas fases de instalação, crescimento e consolidação de suas empresas, propiciando-lhes ambiente e condições de funcionamento apropriados, atuando como promotora da inovação para desenvolvimento e melhoria da qualidade de vida da sociedade regional e nacional a partir da formação de uma cultura empreendedora na UFPE. Tem como foco o surgimento e à consolidação de EBTs sustentáveis, provendo condições para a adequada inserção desses negócios em seu mercado, desde o seu surgimento até a sua graduação.

Trata-se de um órgão que se destina a apoiar empreendimentos de base tecnológica, nas fases de instalação, crescimento e consolidação de suas empresas, propiciando-lhes ambiente e condições de funcionamento apropriados, atuando como promotora da inovação para desenvolvimento e melhoria da qualidade de vida da sociedade regional e nacional.

Site:

http://www.ufpe.br/propesq/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=156

FOMENTI

O Núcleo de Fomento de Negócios Inovadores, foi criado como parte da estratégia do Polo Tecnológico Olinda Digital para a formação do profissional cidadão com potencial empreendedor, tendo por objetivo final a revitalização do setor empresarial da Cidade de Olinda e do Estado de Pernambuco, através da facilitação do surgimento e consolidação de empresas que possam explorar nichos de mercado

locais, nacionais e internacionais, através da oferta de produtos e/ou serviços de qualidade.

Site: <http://www.olindadigital.com.br/>

5.2 Competições e Prêmios

Esse fator “Competições” foi apontado pelas empresas pesquisadas como um diferencial na criação de uma rede de relacionamentos que seja interessante para o futuro dos empreendimentos e dos próprios empreendedores.

Nas competições e premiações que ocorrem no Brasil e Mundo, os empreendedores recebem o devido reconhecimento pelas suas idéias e esforços para torná-las reais (comercialmente falando) e, principalmente, o feedback de especialistas em negócios, tecnologia e pesquisa. Esse feedback ajuda a direcionar os esforços dos empreendimentos do momento em que é dado e analisado em diante, e pode ser decisivo para a continuidade do projeto, ou não.

Além do feedback, esses profissionais que julgam as idéias podem, também, mostrar interesse pelas mesmas e, a partir daí, darem início a um relacionamento que se torne em negócio concretizado futuramente. É comum investidores que representem fundos de investimento, conhecidos como “investidores anjo”, indicarem melhorias nos projetos vencedores e, conseqüentemente, aportarem uma boa quantia de capital na empresa ou projeto.

Portanto, os principais benefícios obtidos com as competições são:

- Feedback sobre a Idéia
- Visibilidade – a SiliconReef, empresa entrevistada, disse participar da competição Desafio Brasil GV-Intel pela necessidade mostrarem-se para o “mundo” e poderem vender seus projetos, além de criarem uma rede de relacionamento riquíssima;
- Credibilidade para uma futura obtenção de recursos – obtendo o reconhecimento de competições de nível mundial e, após terem sido julgados por profissionais de destaque no mundo, essas empresas acreditam ter uma credibilidade maior para a obtenção de recursos;

- Rede de contatos – Os jurados dessas competições, em sua grande maioria, são investidores e gestores de Fundos de Venture Capital, professores da área, funcionários de grandes empresas e órgãos dos Governos. Todas essas pessoas são potenciais contatos que poderão render futuras oportunidades.

5.2.1 Principais competições em tecnologia para Startups

Dentre as várias competições existentes, tanto mundialmente quanto nacionalmente, as seguintes competições foram definidas como as mais interessantes e próximas a realidade das empresas locais:

Microsoft Imagine Cup

"I wish there had been an Imagine Cup when I was growing up. It gets people involved in seeing that software is changing the world." - Bill Gates, Chairman, Microsoft Corp.

A maior competição de tecnologia para estudantes está mais uma vez, pronta para inspirar jovens talentos a mobilizar suas habilidades, imaginação, criatividade e paixão para o desenvolvimento de inovações tecnológicas que podem fazer a diferença no mundo.

A Imagine Cup foi criada em 2003, o alcance do evento é mundial. No ano de 2009, foram mais de 310 mil inscritos vindos de 142 países. Por todos os continentes, os estudantes pesquisam, esforçam-se e dedicam-se para mostrar todo o seu potencial por meio dos projetos e soluções apresentados nas categorias que a competição possui. A etapa final ocorre sempre em diferentes países, proporcionando aos participantes uma experiência multicultural única, que agrega para a formação desses jovens que interagem entre si e com pessoas de várias nacionalidades, além de terem a oportunidade de conhecerem a cultura e os costumes do país que hospeda a competição.

Veja alguns países por onde a Imagine Cup já passou: Brasil, Espanha, Japão, Índia, Coréia, França e Egito (a Polônia será a sede em 2010). A profusão de idiomas que se misturam é vasta e de valor incomensurável.

Essa é uma oportunidade para todo e qualquer estudante, não só da área de tecnologia, para ampliar seus horizontes e ainda contribuir de forma significativa para a sociedade. A competição tem um tema específico, mas que é trabalhado em diferentes categorias, as quais têm especificações de projeto, número de participantes, etapas e datas de submissão e prêmios.

Quando combinado com o poder da tecnologia, o poder dos jovens é ilimitado, e as idéias que eles desenvolvem para a Imagine Cup podem melhorar significativamente as vidas de milhões de pessoas em todo o mundo. Essa é uma competição, na qual todos ganham.

Desafio Brasil GV-INTEL

A competição Desafio Brasil é o antigo Desafio GV-INTEL. O Desafio Brasil é uma competição de start-ups de base tecnológica coordenada pelo GVcepe (Centro de Estudos em Private Equity e Venture Capital da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo) e apoiada por diversos parceiros, dentre eles INTEL e MICROSOFT.

A competição acontece anualmente desde 2006 em parceria com a INTEL, antigamente conhecida como Desafio GV-INTEL. Contando com mais de 500 inscrições de equipes brasileiras que, durante a competição (voltada para a criação de novos negócios baseados em tecnologia e inovação), concorrem entre si por mais de R\$50.000 em prêmios e a oportunidade de ser uma das 4 (quatro) equipes brasileiras, participantes do Desafio América Latina. O Desafio Brasil está, cada vez mais, fomentando o elo entre o empreendedorismo nacional e a indústria de Private Equity e Venture Capital.

As 4 (quatro) equipes classificadas no Desafio Brasil concorrerão direto nas finais do Desafio Intel (<http://www.desafiointel.com/>) com equipes de Argentina; Chile; Colômbia; Costa Rica; México; Peru e Uruguay a U\$ 25.000,00 e todas as despesas

pagas para o IBTEC; “Intel+UC Berkeley Technology Entrepreneurship Challenge” (<http://www.entrepreneurshipchallenge.org/>).

O Desafio Brasil 2010 ampliou seu formato de competição com pólos regionais, atingindo os principais centros de tecnologia, parques tecnológicos e incubadoras do Brasil. O aumento da capilaridade da competição transforma o Desafio em uma competição de start-ups regionalizada focada em empresas de base tecnológica.

Pretende criar uma plataforma nacional que seja referência para o lançamento de novos negócios inovadores com foco em tecnologia, além de disseminar a cultura de Private Equity e Venture Capital a um novo tipo de empreendedor brasileiro.

Para alcançar esta abrangência a competição contou com a estrutura dos Centros de Inovação da Microsoft (MICs) e de parcerias locais com investidores anjos, fundos de investimento, incubadoras, consultorias e demais empresas interessadas, envolvidas com empreendedorismo e capital de risco. O objetivo de tal mudança estratégica é atrair cada vez mais empreendedores de diversas regiões brasileiras. Conta com 8 (oito) regionais confirmadas participantes do Desafio Brasil 2010 para fomentar o mercado local de empreendedorismo e de capital de risco. São elas:

- Recife – PE
- Porto Alegre – RS
- Florianópolis – SC
- Curitiba – PR
- São Paulo – SP
- Rio de Janeiro – RJ
- Belo Horizonte – MG
- Salvador - BA

A empresa SiliconReef, incubada no C.E.S.A.R., foi campeã nacional do prêmio e apresentou seu projeto na Universidade de Berkeley – CALIFÓRNIA, EUA. Apontou a competição como excelente oportunidade para tornar-se conhecida nacionalmente e pela rede de contatos adquirida com investidores.

Prêmio Pernambuco Inovador

O Prêmio Pernambuco Inovador visa reconhecer e estimular as experiências e projetos inovadores em qualquer área de atuação, desenvolvidos no Estado de Pernambuco, tendo como base a Tecnologia da Informação.

Podem participar:

Empresas Inovadoras: empresas que apresentem iniciativas inovadoras já realizadas ou em realização.

Organizações / Instituições Inovadoras: entidades sem fins lucrativos que apresentem iniciativas inovadoras já realizadas ou em realização.

Estudantes Inovadores: estudantes com matrícula ativa em Instituições de Ensino Técnico ou Superior (IETS) que apresentem projetos inovadores (individual ou em grupo)

Haverá, ao todo, três categorias, que estarão sub-divididas em três grupos de agentes inovadores, com iniciativas direcionadas a três focos específicos.

FOCOS	Agentes Inovadores		
	Empresas Inovadoras	Organizações/ Instituições Inovadoras	Estudantes Inovadores
Inovação para o Mercado	Soluções e projetos que visam otimizar a competitividade entre as empresas		
Inovação para o Governo	Soluções e projetos que buscam maximizar os resultados da ação pública ou otimizar a eficiência da máquina administrativa		
Inovação para a Sociedade	Soluções e projetos que promovam a ampliação das ações de promoção da cidadania e inclusão social		

São 3 finalistas para cada uma das 9 categorias, onde os vencedores terão seus projetos divulgados pelo Sistema Jornal do Commercio de Comunicação e, na categoria Estudantes Inovadores, um deles terá seu projeto incubado na Incubadora de Empresas C.A.I.S do Porto – Porto Digital.

Prêmio FINEP de Inovação

O Prêmio FINEP de Inovação foi criado para reconhecer e divulgar esforços inovadores realizados por empresas, Instituições Científicas e Tecnológicas - ICTs e inventores brasileiros, desenvolvidos no Brasil e já aplicados no País ou no exterior.

Ele considera inovadoras, aquelas empresas que desenvolvem soluções em forma de produtos, processos, metodologias e/ou serviços novos ou significativamente modificados, tendo lançado para o mercado ou para a sociedade ao menos uma dessas soluções nos últimos três anos. O que é importantíssimo, visto que os incentivos à inovação tem que priorizar o lançamento das mesmas ao Mercado.

Podem concorrer ao prêmio as empresas ou Instituições Científicas e Tecnológicas, públicas ou privadas, OSCIPs e Organizações Não Governamentais (ONG) com sede no País e que tenham a inovação como elemento relevante em suas estratégias de atuação.

Na categoria Inventor Inovador, podem concorrer pessoas físicas que tenham patentes concedidas pelo órgão responsável - INPI e cujo objeto esteja comercializado.

Prêmio Santander de Empreendedorismo

O Prêmio Santander de Empreendedorismo tem por objetivo apoiar e reconhecer a criação e o desenvolvimento de projetos de estudantes com perfil e postura empreendedora. Voltado para alunos de graduação e pós-graduação devidamente matriculados durante o período de inscrições em IES parceiras, dentre elas a Universidade Federal de PE.

Em 2006, esse prêmio foi vencido pela empresa pernambucana D'Accord, o que lhe rendeu um valor bruto de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais). Essa empresa venceu na categoria **Tecnologia da Informação, da Comunicação e da Cultura e Educação**. Há, também, outras três categorias: Indústria, Biotecnologia e Saúde e Produtos e Serviços.

5.3 Capacitação dos Empreendedores

Só o recurso financeiro não garante o sucesso dos empreendimentos, como dito anteriormente, outros fatores são essenciais para o sucesso. Dentre eles, os principais apontados por esse estudo são:

5.3.1 Conhecimentos em Gestão

Com base no estudo realizado pelo SEBRAE acerca da mortalidade das empresas nascentes no Brasil, apontou-se como umas das principais causas apontadas a falta de conhecimentos na área de gestão.

É comum, em meio as empresas de TI, haver pessoas de alto conhecimento técnico e nenhum ou muito pouco conhecimento na área de gestão. Muitas vezes, essas pessoas acham que o conhecimento técnico basta, mas quando abrem seus próprios negócios percebem que não é tão simples. A profissionalização da gestão é essencial para o melhor andamento do negócio, exemplo disso é a empresa pernambucana D'Accord que, desde o início, possuía um sócio com formação em Administração.

O ideal é que toda startup possua um quadro societário balanceado, ou seja, pessoas com características e especializações complementares. Áreas subestimadas por muitos, como a Contábil, por exemplo, são essenciais para o sucesso de qualquer negócio.

Dentre as áreas que merecem maior atenção, visando as startups, claro, estão:

- Área Contábil – a contabilidade é coisa séria e, caso seja tratada com descaso, pode implicar em graves problemas para a empresa no futuro. Impostos, prazos, formas de pagamento, legislação trabalhista, fiscal, etc, estão sob constantes mudanças, devido à adaptações políticas e econômicas no município, estado e país. Informações atualizadas sobre estas questões são fundamentais para evitar problemas futuros.

- Suporte Jurídico – É importante que esse suporte seja de caráter preventivo, o que evita futuras complicações, a começar por um Contrato Social bem elaborado.
- Comercial – Toda empresa nascente precisa de um vendedor, ou seja, a pessoa que irá atrás de investidores e parceiros para tornar possível a viabilização do negócio. No início, é importante que haja uma pessoa com “características comerciais” e que vise sempre vender os produtos da empresa. Essa área será contemplada com um tópico mais a frente por se tratar de um ponto crucial apontado pelas empresas aqui estudadas.

A medida que a empresa for crescendo e aumentando seu número de colaboradores, torna-se necessária a presença de um setor de Recursos Humanos para trabalhar condições de trabalho e motivação da equipe, dentre outros pontos.

Essas são as áreas que precisam de uma atenção especial no início do empreendimento.

5.3.2 Formação Empreendedora

A formação empreendedora é um ponto relevante para o sucesso das startups e tamanha é sua importância que levou a Organização das Nações Unidas a realizar uma pesquisa com empresários de sucesso em todo o mundo e, a partir daí, criar um “treinamento” em cima disso.

Devido a estudos e pesquisas acerca do tema “Empreendedorismo”, a ONU concluiu que não bastava recursos financeiros e conhecimento em gestão para que um negócio fosse bem sucedido, se tornasse uma empresa sustentável e com perspectivas de crescimento. O ponto chave, que aliado ao recurso financeiro e conhecimento, descoberto é o Comportamento Empreendedor.

O que havia em comum entre os grandes empresários de sucesso não era conhecimento, nem recursos disponíveis no momento de abertura de seus negócios e, sim, o comportamento dos mesmos. Prova disso é que muitos negócios deram certo partindo do “nada” e criados por pessoas sem uma formação acadêmica, ou em alguns casos, fundamental.

O resultado dessas pesquisas da ONU foi o seminário, abaixo descrito, Empretec.

Seminário EMPRETEC

O seminário é uma das mais destacadas ferramentas de capacitação empresarial disponíveis no País e visa a formação e o desenvolvimento de capacidades empreendedoras. Aprimorado na prática tornou-se eficiente instrumento para aperfeiçoar profissionais na gestão de empresas e de negócios.

Durante o curso, são identificadas e trabalhadas as 10 características de um empreendedor de sucesso de acordo com estudos da ONU:

- Busca de oportunidade e iniciativa;
- Persistência;
- Correr riscos calculados;
- Exigência de qualidade e eficiência;
- Comprometimento;
- Busca de informações;
- Estabelecimento de metas;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Persuasão e rede de contatos;
- Independência e autoconfiança.

A Incubadora C.A.I.S do Porto, preocupada com a formação empreendedora dos incubados, oferece esse seminário a todos os participantes, pois acredita que é de fundamental importância para o sucesso dos empreendimentos.

5.3.3 “Saber Vender o Negócio”

Um dos problemas na aproximação dos empreendedores com os possíveis investidores refere-se à baixa capacitação, que em geral, os empreendedores das startups de base tecnológica possuem para iniciar de forma adequada um bom e duradouro relacionamento com potenciais investidores. Normalmente o primeiro

contato se dá através das rodadas de apresentação das oportunidades para grupos de potenciais investidores, ou individualmente para um único investidor. A FINEP vem estimulando esta prática através do *Seed Fórum e Venture Fórum*. O primeiro com foco em empresas menores nos estágios iniciais e o segundo com foco em empresas maiores que estejam em estágios mais avançados e adequados aos investimentos de maior proporção.

Neste sentido a apresentação da empresa ou projeto é um passo fundamental no processo de captação de investimento. Para impressionar positivamente e tentar superar as expectativas do potencial investidor, é de suma importância que o empreendedor se atenha única e exclusivamente em *vender sua idéia* ao invés de tentar ensinar ou explicar o seu projeto com muito detalhe técnico. Essa é uma falha muito comum na área de informática.

Cabe ao empreendedor entender o que o investidor procura, quais são os seus interesses e desta forma desenvolver a sua apresentação de modo a chamar a atenção dos mesmos. Não é interessante que os empreendedores se atenham em mostrar somente quanto dinheiro suas empresas podem gerar, mas sim concentrar-se principalmente em demonstrar porque aquele é o investimento mais vantajoso para o investidor.

Mais importante do que seguir qualquer modelo de apresentação, é conseguir a atenção do investidor e despertar o interesse do mesmo, isto pode ser fundamental para que contatos posteriores aconteçam e os empreendedores tenham mais tempo para detalhar seus projetos aos possíveis investidores com maior riqueza de detalhes.

Uma apresentação bem elaborada deve ser objetiva e focar nos seguintes pontos:

- Qualificação da equipe de empreendedores – mostrar que as pessoas que estão a frente da idéia são capazes de implementá-la e possuem conhecimentos que passem segurança ao investidor;
- Mercado pretendido pela solução proposta – mostrar o tamanho e números acerca do mercado/setor pretendido pela empresa. Um base em números

reais é essencial para mostrar ao investidor que os sócios sabem, ou tem uma boa noção, de onde estão querendo entrar;

- A Solução e seu Diferencial – mostrar, sem muitos detalhes técnicos (até porque o investidor não necessariamente possuirá os conhecimentos técnicos), a solução que dará origem ao empreendimento. Também é importante citar os principais concorrentes e o diferencial da solução para “vencê-los”;
- Projeções Financeiras – mostrar, através de cálculos realistas, que o negócio é lucrativo e desperte interesse do investidor.

5.4 Conclusão do capítulo

Nem todas essas “ferramentas” de suporte às empresas são essenciais para o sucesso, visto que muitas empresas surgem sem passar ou utilizar nenhum desses recursos e atingem um grau de maturidade. Porém, devido ao panorama local de startups, ficou claro que as empresas utilizaram de alguns desses meios aqui citados e ultrapassaram a fase mais difícil de suas “vidas”, os primeiros anos.

A Inove Informática não precisou do apoio de uma Incubadora no seu início, pois já começou se inserindo no mercado e sendo pioneira numa tecnologia que havia sido lançada mundialmente pela Microsoft. Mas ela participou de várias edições de competições tecnológicas, Imagine Cup, ganhando vários títulos e, conseqüentemente, reconhecimento. E dois dos empreendedores passaram a buscar conhecimentos na área de gestão de empresas, devido à necessidade do negócio em expansão.

No caso da Silicon Reef, uma empresa incubada no C.E.S.A.R, no seu início, precisaram, e ainda precisam, de uma boa infraestrutura em termos de laboratório e ferramentas por trabalharem com alta tecnologia. Esse fato fez necessário um período de incubação em um local que pudesse dar todo o apoio estrutural para o empreendimento nascente. Com o tempo, os empreendedores perceberam que precisavam de mais visibilidade e participaram de uma competição, sendo campeões nacionais e finalistas na Califórnia – EUA, o que rendeu uma boa rede de

contatos e reconhecimento. Atualmente, os dois empreendedores buscam formação na área de gestão pelos mesmos motivos da Inove Informática, negócio em expansão.

Esses são dois exemplos de startups inovadoras que deram certo seguindo os caminhos aqui analisados.

CAPÍTULO 6

Cases Locais

Startups locais de base tecnológica e suas diferentes trajetórias rumo ao sucesso.

CAPÍTULO 6 – ESTUDOS DE CASOS LOCAIS

Este capítulo tem como objetivo mostrar aos empreendedores o que algumas empresas locais fizeram para obter recursos e sobreviverem nos seus primeiros anos de vida. Foram estudadas 4 empresas locais e suas histórias podem servir de base para o planejamento de novos empreendimentos de mesma natureza.

CASO 1

6.1 SILICON REEF

Empreendedores: **Tiago Lins e Marília Souto**

Local: **C.E.S.A.R – Recife**

Ano de Fundação: **2008**

Site: <http://www.siliconreef.com.br/>

6.1.1 Histórico

Como se conheceram

Com formação em Ciências da Computação pelo Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco, os atuais sócios Tiago Lins e Marília Souto, não pensavam em abrir um negócio no período acadêmico.

Ao se conhecerem no Centro de Informática e realizarem alguns trabalhos acadêmicos juntos, se identificaram como parceiros em futuras realizações.

6.1.2 Oportunidade de negócio

Em 2006, os empreendedores identificaram a Microeletrônica como um campo de estudo de grande potencial e que era muito pouco explorado no Brasil. A partir desse momento, começaram a buscar conhecimento e formação nessa área,

a fim de tornarem-se especialistas. Até então, apenas uma empresa atuava com microeletrônica no país.

Nessa mesma época, o Governo Federal, percebendo a que avanços em microeletrônica seriam de extrema importância para a Indústria, lança o programa CI BRASIL. O Ministério de Ciência e Tecnologia visava uma interação entre a Academia e a Indústria e, para isso, elegeu algumas Instituições Científicas e Tecnológicas (ICT'S) para atuarem como fomentadores desse conhecimento.

Programa CI Brasil

A utilização de semicondutores em todos os setores da atividade econômica mundial tem aumentado consideravelmente a demanda por circuitos integrados (CIs), tornando o setor um segmento importante da atividade econômica do Brasil.

Buscando a inserção do País neste cenário, o Governo Brasileiro vem investindo fortemente no setor de Microeletrônica, através do Programa CI-Brasil, do Ministério da Ciência e Tecnologia - MCT.

O Programa CI Brasil é baseado em um conjunto de três ações principais que visam: (a) incentivar a atividade econômica na área de projeto de CIs; (b) expandir a formação de projetistas de circuitos integrados; e (c) promover a criação de uma indústria nacional de semicondutores.

Os pilares destas ações são o Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (PADIS), o Programa Nacional de Formação de Projetistas de Circuitos Integrados, e a consolidação do Centro Nacional de Tecnologia Eletrônica Avançada (CEITEC) e da Rede Nacional de Design Houses.

PROJETO CHIP EH01

Chip (circuitos integrados) que melhora a eficiência de equipamentos abastecidos por fontes renováveis de energia (tecnologia verde, sustentável). Esse produto EH01 promete uma melhoria de até 70% na eficiência da geração e armazenamento energético de redes sem fio.

6.1.3 Incubação

O Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife foi eleito pelo Governo como uma das ICT's capazes de desenvolver projetos nessa área e deu início à pesquisas. Foi, então, a oportunidade que Tiago e Marília precisavam para atuar efetivamente na área pretendida e começaram a trabalhar em projetos do C.E.S.A.R. Até o momento ainda não pensavam em abrir um negócio próprio, mas já começaram a se planejar.

Com um certo tempo e experiência adquirida nos projetos, a equipe já se planejava para abrir a empresa no ano de 2010. Inicialmente eram cinco sócios e o C.E.S.A.R. também teria participação.

6.1.4 Surgimento da SiliconReef

No ano de 2008, a agência CNPQ - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, lançou um edital específico para participantes do CI Brasil, mas que permitia a participação de empresas privadas. Foi quando surgiu a SiliconReef.

Ao se tornarem uma empresa, partiram para a obtenção de recursos financeiros que viabilizassem seus projetos.

6.1.5 Obtenção de Recursos

Para entrar nessa nova fase de suas vidas, os empreendedores contrataram uma consultoria e deram início a um Planejamento Estratégico. Destacado pelos sócios como uma ferramenta fundamental na história da empresa, esse planejamento direcionou, e direciona, todas as decisões da SiliconReef.

Com o planejamento em mãos, elaboraram um Plano de Negócios e submeteram ao primeiro edital, que foi o lançado pelo CNPQ dirigido a empresas que atuassem no CI Brasil. Obtiveram assim, o primeiro financiamento público.

Em seguida, ainda em 2008, submeteram o mesmo plano de negócios, aprimorado, ao Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas na Modalidade Subvenção a Micro e Pequenas Empresas (PAPPE SUBVENÇÃO), oferecido pela Fundação de Amparo à Ciência e Tecnologia do Estado de Pernambuco - FACEPE. Sendo essa, a segunda conquista, em termos de editais públicos, da SiliconReef.

Já no ano seguinte, 2009, concorreram ao Programa Primeira Empresa Inovadora – PRIME, da FINEP, e foram, mais uma vez, aprovados.

Todas essas conquistas melhoraram as condições de trabalho e pesquisa da empresa significativamente, pois tiveram condições de contratar cientistas e funcionários, além de serviços de apoio como consultorias que dão suporte, principalmente, na área de gestão da SiliconReef.

Atualmente, a empresa está em negociação com um Fundo de Investimento, mantido em sigilo devido estarem em fase inicial de conversa. Mas já mostra que a empresa ainda tem muito o que crescer e existe organizações grandes que acreditam no seu potencial.

Portanto, os recursos obtidos foram:

- Edital do CNPQ
- PAPPE 2008 – FACEPE
- PRIME 2009 - FINEP

6.1.6 Viabilização do Negócio

Todo esse sucesso alcançado pela empresa é fruto de vários fatores, segundo os empreendedores Tiago e Marília. Fatores esses, que são totalmente condizentes com o que foi proposto nesse trabalho e só reforçam a relevância dos mesmos na construção de novos negócios bem sucedidos.

Os fatores considerados fundamentais pelos empresários foram:

6.1.6.1 Incubação no C.E.S.A.R

Estarem incubados no C.E.S.A.R foi decisivo para o que se tornarem na atual SiliconReef.

Além de ter o nome da empresa atrelado ao nome de uma organização reconhecida nacional e internacionalmente, o que dá uma certa credibilidade a SiliconReef, toda a Infraestrutura e apoio oferecidos pelo Centro foram fundamentais.

O C.E.S.A.R. acolheu os empreendedores, acreditou na idéia, associou-se e investiu bastante no promissor negócio. Esse *background* foi essencial para tornar o negócio viável.

6.1.6.2 Qualificação da Equipe

Atualmente composta por 12 pessoas, entre elas os próprios sócios e cientistas contratados, a equipe da empresa é extremamente qualificada.

Desde a formação acadêmica e a decisão pelo foco em Microeletrônica, que os empreendedores vêm enriquecendo suas formações acadêmicas com Mestrados, Doutorados e Pós-graduações. Todos, obviamente, de acordo com as necessidades da empresa.

O fato de serem especialistas na área abordada pela SiliconReef, aumenta significativamente as chances do negócio prosperar e na obtenção de recursos e investimentos.

6.1.6.3 Planejamento Estratégico

Esse ponto foi bastante reforçado pelos empreendedores, devido a importância do mesmo para a empresa e, acima de tudo, para os tomadores de decisão. Servindo como um guia para as decisões que são tomadas de acordo com as variações do Mercado e novas circunstâncias que surgem naturalmente, o planejamento bem elaborado tem sido considerado um grande diferencial.

Foi destacado que à medida que vão recebendo feedback de investidores, profissionais, cientistas e outras pessoas com quem mantém contato, o planejamento é revisto e adaptado, caso seja necessário do ponto de vista dos sócios.

Portanto, possuírem um planejamento estratégico antes mesmo do negócio existir formalmente foi muito importante.

6.1.6.4 Plano de Negócios bem fundamentando

Plano de Negócio bem elaborado e fundamentado em números reais do Mercado dá credibilidade à empresa e coopera na obtenção de investimentos. Para isso, foi investido em pesquisas de mercado que permitissem projeções financeiras bem fundamentadas e que garantissem a viabilização do negócio.

Segundo os empreendedores da Silicon Reef, basear-se em números reais de Mercado facilita na hora da elaboração de planilhas com alto nível de detalhe exigidas por investidores que gerem fundos de capital de risco.

6.1.6.5 Formação Empreendedora

Outro ponto forte, é que a Formação Empreendedora é importantíssima para o sucesso do negócio. Um dos sócios chegou a realizar o EMPRETEC, curso oferecido pelo SEBRAE e fruto de pesquisas feitas pelas Nações Unidas com empreendedores de sucesso do mundo todo, e afirmou que faz muita diferença no seu trabalho dentro da SiliconReef.

Foi apontado que seria interessante um intercâmbio maior, ainda na graduação, entre as áreas mais técnicas e as áreas de gestão, como já ocorre em países como os Estados Unidos. Isso faria com que surgissem novos negócios promissores com equipes multidisciplinares, ou seja, melhor preparadas para levá-los adiante.

CASO 2

6.2 Inove Informática

Empresa de estudantes e ex-estudantes do Centro de Informática da UFPE.

Empreendedores: **Paulo Thiago Gomes, Thiago Burgo Belo e Madson Menezes**

Local: **Recife – Porto Digital**

Ano de Fundação: **2005**

Site: **<http://www.inoveinformatica.net>**

6.2.1 Histórico

Início / Oportunidade de negócio

Os empreendedores iniciais se conheceram durante o curso de Ciência da Computação no Centro de Informática da UFPE e, em pleno curso, identificaram uma excelente oportunidade de negócio que deu origem a Inove Informática.

Com o surgimento da tecnologia Microsoft .NET, lançada pela multinacional no ano de 2001 para concorrer com a que dominava o mercado: JAVA, os empreendedores identificaram o potencial dessa nova tecnologia e começaram a estudá-la. Tornando-se pioneiros no Brasil, tendo um dos empreendedores sido reconhecido com vários títulos como *Microsoft Most Valuable Professional* pela própria empresa Microsoft.

Fundadores do primeiro grupo de estudo da tecnologia Microsoft no Brasil, o Sharp Shooters, em 2002, os estudantes tornaram-se referência na tecnologia e iniciaram sua carreira de instrutores nas empresas que ofertavam treinamentos. Assim continuaram até que identificaram a oportunidade de abrirem a própria empresa de treinamentos em tecnologias da Microsoft, a Inove Informática.

Atualmente, a Inove Informática conta com um corpo técnico altamente capacitado, cuja eficácia é percebida na qualidade de seus produtos. São

profissionais certificados pela Microsoft e pelos melhores cursos acadêmicos do mercado.

É importante ressaltar, o expressivo estímulo da empresa, para com seus colaboradores, em produzirem projetos voltados para a submissão a editais de subvenção econômica, como o da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) e o da Fundação de Amparo à Ciência e Tecnologia do Estado de Pernambuco (FACEPE). Exemplo disso é o “alto” número de projetos aprovados em editais. O que ajudou bastante no crescimento da empresa e seu reconhecimento perante a Microsoft.

A Inove também possui um alto número de colaboradores que já foram vencedores em competições de tecnologia Microsoft: 27 participaram de finais, conquistando 5 pódios mundiais, 4 títulos nacionais e 3 títulos mundiais.

Em setembro de 2009, a Inove Informática alcançou o nível Gold de parceria com a Microsoft. Significa que estão aptos, no maior nível possível, a oferecer treinamento, consultoria e suporte em toda a linha de produtos da empresa. Uma marca que poucas empresas de TI conseguiram alcançar, conferida apenas as que se destacam no setor.

Desse modo, a Inove desenvolve, com excelência comprovada pela maior empresa de tecnologia do mundo, produtos inovadores nas seguintes áreas de atuação: *Custom Development Solutions* (CDS), desenvolvendo e implantando soluções personalizadas ao contexto do cliente; *Learning Solutions*, com foco para ministrar treinamentos de alto nível a profissionais de TI; *Information Workers Solution* (IW), com expertise em desenvolvimento de soluções em colaboração e gerenciamento de conteúdo no âmbito corporativo; *Service-Oriented Architecture* (SOA) and *Business Solutions*, com foco para a produção de soluções através de ferramentas Microsoft para implementação de um ambiente extensível, dinâmico e seguro para o gerenciamento de aplicações de processos de negócios.

6.2.2 Projetos de Inovação

Os projetos inovadores e que renderam recursos a empresa são:

6.2.2.1 vEye

Criado em 2006, o vEye objetiva minimizar os transtornos do deficiente visual na sua locomoção. O produto consiste em um sistema portátil de auxílio à navegação, no qual é utilizada tecnologia GPS para indicar a melhor rota a pé entre pontos. O usuário informa o destino desejado e é guiado até ele pelo aparelho. O diferencial é que o usuário terá o estímulo tátil da direção a ser tomada através da vibração de pulseiras que funcionam sincronizadas com o aplicativo.

6.2.2.2 Knowtouch

A quantidade de livros publicados em braile ainda é muito pequena no Brasil. O KnowTouch, projeto da Inove de 2008, vem suprir essa carência. O dispositivo é uma espécie de prancheta eletrônica cheia de pinos capazes de reproduzir o Braille. Dessa forma, basta informar a obra a ser lida que o sistema do KnowTouch é capaz de interpretá-la e torná-la disponível para leitura.

6.2.2.3 Ônibus Recife

O Ônibus Recife trabalha sugerindo ao usuário a melhor rota que ele deve seguir para, saindo de seu local de origem chegar ao destino desejado utilizando o serviço de transporte público de passageiros da região. O usuário é guiado do local onde se encontra, até a parada mais próxima, que ônibus pegar, quando descer e qual o caminho a pé para chegar ao destino.

6.2.3 Obtenção de Recursos

Os recursos obtidos foram:

Recurso: Subvenção FINEP

Ano: 2007

Projeto: vEye

Valor: R\$ 800.000,00

Prêmio: 2º lugar na categoria Software Design – Microsoft Imagine Cup 2006 @Índia

Recurso: PAPPE - FACEPE

Ano: 2008

Projeto: Onibus Recife

Valor: R\$ 210.000,00

Recurso: PAPPE - FACEPE

Projeto: KnowTouch

Ano: 2008

Valor: R\$ 369.000,00

Prêmio: Campeão Brasileiro da Imagine Cup e Finalista Mundial em 2007 @Seoul

Recurso: PAPPE – FACEPE

Ano: 2008

Projeto: vEye Indoor

Valor: R\$ 398.000,00

6.2.4 Viabilização do Negócio

Para a empresa, o fator fundamento para a viabilidade do negócio foi o fato de terem sido pioneiros numa tecnologia que havia sido recentemente lançada pela Microsoft. Por serem únicos e referência no Mercado, conseguiram atingir uma estabilidade que tornou a possível a sobrevivência da Inove e seu posterior crescimento.

Acreditam que a qualificação dos empreendedores se deu por conta da necessidade de estarem sempre a frente dos demais e, por isso, tornaram-se, e continuam, referência em todas as tecnologias Microsoft. Devido a sua parceria forte

com a multinacional americana, oportunidades de negócio chegam até a empresa, mostrando que o Networking adquirido com os gestores da Microsoft em Pernambuco e no Brasil traz resultados comerciais.

Networking esse, que foi adquirido, também, devido aos prêmios em competições conquistados por colaboradores da Inove Informática. Os projetos vEye e KnowTouch foram vencedores da Imagine Cup, “Copa do Mundo” de informática promovida pela própria Microsoft, na principal categoria da competição: Projeto de Software (*Software Design*).

Porém, uma dificuldade apontada pelos empreendedores é da, ainda, difícil tarefa de tornar esses projetos inovadores em produtos/serviços rentáveis. Segundo os mesmos, os financiamentos ajudam muito no desenvolvimento do projeto, no entanto, não permitem a comercialização dos mesmos. Isso se deve ao fato de exigirem altos investimentos em termos de hardware e sua produção em escala, o que demanda investimentos altos demais para startups.

CASO 3

6.3 Codemedia

Sócios: **Antônio Inocêncio, Thiago Diniz, Guilherme Barreto e Edson Barros**

Local: **Incubadora C.A.I.S do Porto, Porto Digital – Recife**

Ano de Fundação: **2008**

Origem: **Spin-off Acadêmico**

Site: <http://www.codemedia.com.br/>

6.3.1 Histórico

O Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco vem, nos últimos anos, reforçando o estímulo ao empreendedorismo por parte dos seus alunos para que a sua contribuição para com a sociedade seja ainda maior e mais significativa. É com esse espírito que o CIn trabalha com seus estudantes e o número de “spin-offs” acadêmicos vem aumentando no decorrer dos anos. Universidades que fazem isso pelo o mundo afora são inúmeras, tendo como principal exemplo a Universidade de Stanford, EUA. Foi lá que surgiram empresas de alunos como a Google, uma das maiores empresas de tecnologia do mundo.

Alinhados com essa filosofia do Centro de Informática e almejando grandes realizações, os sócios da Codemedia se uniram informalmente, em 2007, a fim de formar uma equipe para a disciplina “Projeto de Desenvolvimento”. Essa disciplina tem como objetivos: desenvolver um projeto computacional que agregue algum valor à sociedade, gerar inovação, desenvolver práticas de trabalho em grupo e estimular o empreendedorismo nos alunos. Surgiu, então, o SeuTicket

Após um ano do término da disciplina, os futuros empreendedores, ainda entusiasmados, aceitaram o desafio de constituir a primeira empresa e colocar o SeuTicket em funcionamento no mercado. Inicialmente, conversas informais com duas instituições de evento esportivo (Sport Club do Recife e Federação Pernambucana de Futebol) que demonstraram de imediato interesse no produto

para melhorar a satisfação dos torcedores pernambucanos, comprovaram que a idéia era de fato viável.

Porém, as dificuldades para a abertura e constituição da empresa eram, de fato, muito grandes. Uma pesquisa de mercado mais detalhada e feita por profissionais da área era necessária para avaliar aceitação do produto, um planejamento estratégico para definir o negócio, onde, como e quando se inserir no mercado também era essencial. A motivação na equipe existia, mas, ao mesmo tempo, a desanimação perante os grandes obstáculos estava, também, presente.

Foi lançado, então, o Programa da FINEP: Primeira Empresa Inovadora, que tem como objetivo, já explicado no Capítulo 4, apoiar o desenvolvimento de empresas nascentes inovadoras, criando condições financeiras favoráveis para que elas possam enfrentar com sucesso os principais desafios de seus estágios iniciais de crescimento. Diante do lançamento desse programa, a equipe se viu segura e encorajada a começar a empreender de fato.

Estabelecido os primeiros passos para a abertura da empresa, o NECTAR – Núcleo de Empreendimentos em Ciência, Tecnologia e Artes – abrigou o projeto dos empreendedores para um período de Incubação. Mais tarde, a empresa foi nomeada “Codemedia – Serviços de Tecnologia da Informação” e, devido à necessidade de um integrante que pudesse aconselhar e investir inicialmente na idéia, foi adicionado ao quadro de sócios mais um membro, o Prof. Phd. Edson Barros, que também é especialista na área de atuação da empresa.

Atualmente, a empresa conta com uma formação diferente da inicial e continua desenvolvendo o projeto SeuTicket, apoiado pelo PRIME. Recentemente, foi aprovada no processo seletivo da Incubadora C.A.I.S DO PORTO, iniciativa do Porto Digital e dará início ao seu processo de incubação.

6.3.3 Obtenção de Recursos

O único recurso financeiro obtido até o momento pela empresa foi o PRIME, visto que ainda é uma startup muito recente e começou a funcionar como empresa,

de fato, a partir de Fevereiro de 2010, apesar de ter sido formalizada em 2009 para concorrer ao PRIME.

Portanto, o único recurso obtido até o momento foi:

- PRIME 2009 – FINEP

6.3.4 Projeto SeuTicket

Serviço inovador que permite a venda de ingressos, de maneira rápida, segura e de baixo custo, através do dispositivo móvel mais próximo (e íntimo) das pessoas: o celular. Através de mensagens de texto ou internet, os clientes poderão adquirir seus ingressos de qualquer lugar. Esse serviço não tem como objetivo eliminar os meios tradicionais de venda e, sim, tornar-se um novo canal, agregando valor ao setor de entretenimento.

Com o SeuTicket, basta efetuar o cadastro e adquirir o ingresso (via mensagem de texto ou site na internet) e recebê-lo diretamente na caixa de entrada de mensagens do celular. No dia do filme, chega-se à entrada da sala do cinema, enfrenta uma “fila” distinta e passa o celular em frente ao leitor. A leitura durará cerca de 1 seg e a entrada será liberada. Será mais rápido, mais barato e melhor.

6.3.5 Viabilização do Negócio

A maior preocupação dos empreendedores é comercializar o projeto de inovação que está sendo desenvolvido e, assim, torná-la uma empresa viável e auto-sustentável. Porém, ainda encontra-se num estado muito inicial e, necessita, sem dúvida de uma estrutura de Incubação inovadora e dirigida a formação empreendedora dos incubados, como é o caso do C.A.I.S.

Portanto, as opções feitas pela Codemedia são:

- Processo de Incubação – será um dos 15 projetos selecionados que funcionarão no C.A.I.S;
- Participação em Competições com alta credibilidade – Atualmente a empresa concorre ao DESAFIO BRASIL 2010, onde já foi aprovada na 1º Fase, que já rendeu ótimos feedbacks aos empreendedores;

- Busca por financiamentos – uma próxima alternativa visada pela empresa é o PAPPE Subvenção Econômica, da FACEPE. Buscam, como isso, estruturar melhor a empresa.

6.3.6 Qualificação da Equipe

A equipe de empreendedores é composta por três graduandos em Ciência da Computação pelo Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco. Além dos jovens empreendedores, também faz parte do quadro social o Professor Phd. Edson Barros Carvalho, que agrega toda sua experiência de mercado, conhecimento e investe na empresa.

Um dos sócios da empresa tem buscado especialização em gestão, a fim de evitar os erros que são muito prejudiciais, até mesmo “fatais”, às startups de base tecnológica. O mesmo já fez parte, por cerca de 2 anos, do Movimento Empresa Júnior, o que lhe rendeu um bom embasamento nessa área.

Já os demais sócios, buscam a especialização técnica para o desenvolvimento da empresa e de seus atual e futuros projetos.

A formação empreendedora é, também, uma preocupação dos sócios. Tendo participado do Departamento de Inovação e Empreendedorismo da UFPE, o sócio Guilherme Barreto pode perceber a importância desse ponto e, junto aos seus, está sempre buscando conhecimentos com esse objetivo.

6.3.7 Planejamento Estratégico

Devido aos recursos obtidos com o PRIME, a Codemedia pode contratar uma empresa de Consultoria em Gestão a fim de elaborarem um planejamento estratégico que, segundo os empreendedores, será crucial para o futuro do empreendimento. A exemplo da Silicon Reef, os sócios estão cientes de que isso fará diferença na hora das escolhas e o que isso implicará no sucesso ao tentar alcançar as metas estabelecidas.

CASO 4

Esse estudo de caso não se trata mais de uma empresa em estado inicial, visto que a empresa já possui dez anos, mas ainda é classificada como uma Pequena Empresa.

Essa empresa também se trata de um spin-off acadêmico que passou por uma fase de pré-incubação na faculdade e desde o início houve a preocupação com a profissionalização da gestão da mesma.

6.4 D'Accord Music Software

Empreendedores: **Américo Amorim e Giordano Cabral**

Ano de Fundação: **2001**

Origem: **Spin-off Acadêmico**

Site: www.daccord.com.br

6.4.1 Histórico

A D'Accord Music Software desenvolve tecnologia musical, fornecendo ferramentas e aplicações para o aprendizado de diferentes instrumentos como o violão, guitarra, teclado e bateria, e exporta seus produtos para mais de 140 países.

Em 2000, foi pré-incubada no Recife BEAT, do Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco. A empresa foi fruto da pesquisa de mestrado do fundador e ficaram instalados na incubadora durante seus 2 primeiros anos, lançando seu primeiro produto no mercado em 2002.

Atualmente, sua sede fica no Porto Digital, um dos principais e mais inovadores parques tecnológicos do país. Em 2007, criou a MusiGames Studio, unidade que desenvolve jogos musicais com a mais avançada tecnologia de áudio.

Em 2006, contava apenas com 5 funcionários e, hoje já somam 28 colaboradores. Em 2009, a empresa obteve um faturamento de R\$ 600.000,00.

A mais recente conquista da D'Accord foi ter recebido, através da MusiGames Studio, um investimento da ordem de R\$ 1.5mi do fundo de investimentos do BNDES, Criatec, que passou a ser sócio da empresa.

6.4.2 Obtenção de Recursos

Obtiveram algumas bolsas de estudo durante seu período no Recife BEAT, porém, depois de 5 anos, a D'accord passou a acessar as linhas do CNPq, Finep e Facepe. Recentemente, recebeu o aporte de capital do fundo de investimentos Criatec.

Portanto, os principais recursos financeiros obtidos foram:

- Prêmio Santander Empreendedorismo

R\$ 50.000,00

- Programa de Subvenção Econômica da FINEP

R\$1,68 milhão

- PAPPE 2008 – Subvenção Econômica da FACEPE

R\$ 399.200,00

- Criatec

R\$1.5 milhão

Segundo o empreendedor Américo Amorim, os recursos de subvenção foram essenciais para a empresa se consolidar, acelerando o desenvolvimento de sua linha de produtos e serviços.

6.4.3 Premiações

Ao longo de sua existência, a D'Accord obteve os seguintes prêmios:

- 2009: 1º Lugar - Prêmio Finep de Inovação (NE) em 2009.
- 2008: 2º Lugar - Prêmio Finep de Inovação, na categoria Pequenas Empresas;
- 2007: 3º Lugar - Prêmio Finep de Inovação, na categoria Pequenas Empresas;
- 2006: Prêmio Santander Universidades de Empreendedorismo

O sócio Américo afirmou que os prêmios funcionam como um ótimo cartão de visitas e ajudam muito na divulgação da empresa, o que reforça o que foi apontado no Capítulo 5 deste trabalho.

6.4.4 Diferencial

Além dos recursos financeiros obtidos, o sócio Américo Amorim apontou como fator decisivo para o atual sucesso da empresa, o fato do fundador, Giordano Cabral, ter decidido profissionalizar a gestão desde o início da D'Accord. Pensando nisso, chamou um administrador para ser seu sócio, no caso, o próprio Américo e, conforme já citado, hoje percebem que foi a melhor opção para o negócio.

CAPÍTULO 7

Conclusões e Futuros Trabalhos

Conclusões derivadas dos
resultados da pesquisa.

CAPÍTULO 7 – CONCLUSÕES E PROPOSTA DE TRABALHOS FUTUROS

7.1 Conclusões

Conclui-se o estudo com a clara sensação de que o Brasil de fato acordou para a importância das Empresas de Base Tecnológica e percebe o quanto este tipo de empreendimento pode contribuir para o desenvolvimento do país. Pois fica evidente que já dispomos, se não na totalidade, mas pelo menos da maioria dos mecanismos de financiamentos necessários para a criação e desenvolvimento das startups de base tecnológica em cada um dos seus níveis de maturidade, seja com recursos públicos ou privados.

Desde o Capital Semente, incluindo aqui os Investidores Anjo e Fundos de Venture Capital que apóiam as startups, passando pelos fundos de Private Equity que financiarão estes empreendimentos em seus estágios mais avançados.

No campo dos mecanismos públicos disponibilizados foi possível identificar junto a FINEP e CNPq ações concretas como o PRIME (Programa Primeira Empresa Inovadora), Seed Fórum, Inovar Semente, RHAE e outros que são direcionados para as fases iniciais. Também há os programas Venture Forum, e as ações do BNDES, como o Fundo Criatec e o Cartão BNDES, que apóia um bom número de pequenas empresas inovadoras na aquisição de máquinas e equipamentos, de forma parcelada a taxas um pouco mais baixas que o setor financeiro tradicional.

Portanto, existem muitos recursos e estão disponíveis para todos os níveis de maturidade da empresa. Startups estão muito bem servidas de Fontes de Recursos no Brasil.

No entanto, apenas recursos não são suficientes para gerar INOVAÇÃO. Nota-se uma grande dificuldade dos projetos financiados partirem para o mercado e se tornarem realidade. No estado de Pernambuco, são poucas as empresas que conseguem inserir seus produtos advindos de financiamentos dessa natureza no

Meercado. Pode-se citar a empresa D'accord que consegue vender seus produtos mundialmente através da plataforma de vendas da Apple, mas são poucos os exemplos de empresas inovadoras que conseguem lançar uma inovação radical.

Outro fator relevante que pode ser concluído por esse estudo é a importância de uma formação empreendedora para o sucesso dos novos empreendimentos que venham surgir. Os empreendedores têm que ter perseverança, partir para a busca de informações sobre o mercado que pretende atuar, enfrentar os obstáculos sem desanimar, etc. Tudo isso diz respeito ao comportamento dos empreendedores e, conforme citado, é apontado pela ONU como um fator fundamental para o sucesso.

Além de características de comportamento empreendedor, são necessários conhecimentos em gestão e, para isso, seria interessante um aumento na oferta de disciplinas dessa natureza na grade curricular dos cursos de Computação. Um intercâmbio entre outros centros das Universidades, como o CCSA – Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPE e a oferta de disciplinas dos cursos de Economia e Administração seriam boas ações nessa linha de pensamento. Outra área interessante, que apresenta disciplinas relacionadas com informática é do curso de Publicidade da UFPE, onde há disciplinas como “Comunicação Online” que mostra como realizar campanhas publicitárias utilizando a web, dentre outras que dão uma visão boa de mercado e como adentrar no mesmo.

Aliado à oferta de disciplinas de outras áreas relacionadas à gestão e vendas, também não poderia deixar de citar a importância das empresas juniores dos cursos de graduação. O Centro Integrado de Tecnologia da Informação, empresa júnior do Centro de Informática – UFPE, proporciona aos alunos de Ciência e Engenharia da Computação o acesso à ferramentas de gestão e conhecimentos na área de Administração de empresas. Isso tem o poder de despertar o espírito empreendedor nos alunos que estudam tecnologia e, geralmente, possuem o perfil técnico como principal característica.

De acordo com Bosma e Levie (2010):

Se as pessoas vêem mais e mais empresários bem sucedidos em sua localidade ou na mídia, isso afeta o reconhecimento e o valor social do empreendedor no seio de uma sociedade, além de poder aumentar a percepção de

suas próprias capacidades (não implicando necessariamente o aumento das capacidades reais). Esse efeito pode ser mais forte quando o clima econômico é favorável.

Com isso, encerra-se essa dissertação afirmando que os recursos estão disponíveis para as startups, basta que os empreendedores, principalmente aqueles que ainda não perceberam esse seu lado, decidam apostar em suas idéias e partir em busca dos financiamentos. Para isso, é interessante que haja um estímulo ao empreendedorismo desde a graduação dos jovens.

7.2 Proposta de Trabalhos Futuros

Em virtude das conclusões aqui apresentadas, um tema que desperta interesse para futuras pesquisas é o fato de que há uma lacuna entre os recursos para incentivar a inovação nas startups e a inserção de produtos/serviços advindos dessas inovações no Mercado.

Inovação se dá quando os resultados das pesquisas realizadas pelas empresas que recebem os recursos para tal criam produtos que resultam em receita e propriedade intelectual, ou seja, impostos, posições de trabalho e patentes para o país. Portanto, ainda é pequeno o número de produtos resultantes das subvenções por parte das empresas pernambucanas e do Brasil. Uma pesquisa que resulte numa proposta de preencher essa lacuna será objetivo de estudo futuro.

Outro ponto que pode dar origem a futuras pesquisas é encontrar um modelo de interação entre jovens de áreas distintas, porém complementares. Unir jovens que possuem alto conhecimento técnico a estudantes com conhecimentos em gestão, economia e publicidade poderá resultar em startups interessantes e com grandes chances de crescimento. Aliar a tecnologia ao conhecimento em gestão e a arte de criar e vender, isso possui um conteúdo riquíssimo para mover uma nova pesquisa.

Uma forma de haver interação entre empresas e startups, enquanto ainda estão na faculdade e não formalizadas, é outro motivo de “curiosidade” e interesse. Segundo o presidente do Porto Digital, Francisco Saboya, não existem mais incubadoras na Inglaterra. O que há é uma interação entre empresas, universidades

e estudantes, o que resulta em projetos, empreendimentos ou produtos que trazem resultados satisfatórios para todos os envolvidos. Para eles, não há tempo a perder em incubadoras.

Conforme citado, fica claro que há várias vertentes de estudo originadas dessa pesquisa e podem resultar em futuros trabalhos de graduação ou propostas de mestrado na área de Inovação.

CAPÍTULO 8

Referências

Material estudado e utilizado
como base para o estudo aqui
realizado.

CAPÍTULO 8 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<i>Global Entrepreneurship Monitor 2009</i>	BOSMA, N; LEVIE, J. <i>Global Entrepreneurship Monitor 2009 – Executive Report</i> . Santiago: Global entrepreneurship research association, 2010.
ANPROTEC	Associação Nacional das Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Panorama Anprotec 2005. Disponível em www.anprotec.org.br . Acesso em: FEV/2010
<i>The National Business Incubation Association</i>	NBIA - The National Business Incubation Association (NBIA). Disponível em www.nbia.org Acesso em ABR/2010
Centro de Open Innovation - Brasil	Comunidade para disseminar boas práticas de inovação aberta no Brasil.
ANPEI - Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras	- Guia Prático de Apoio à Inovação - Os novos instrumentos de apoio à inovação: uma avaliação inicial – 2009
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas – Pesquisa sobre as MPE's no Brasil
Yves Nogueira, 2009	Tese de Mestrado Profissional pelo Centro de Informática da UFPE - “Investigação das fontes de financiamento para as empresas de base tecnológica em seus diferentes níveis de maturidade”
SOFTEX	Cartilha sobre “Fontes de Captação de Recursos para o Setor de TI”
(Sicsú, 2008)	Sicsú, A. B.; Egler P. C. G.: Condicionante da dinâmica de

	inovação no Brasil: Padrão de Financiamento e Gestão. Disponível em<http://www.unicap.br/real/artigos/Texto12ProfAbraham.pdf> acesso em Jun/2010.
FACEPE	Fundação de Amparo à Ciência e Tecnologia do Estado de Pernambuco – www.facepe.br (acesso em MAIO/2010)
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos – www.finep.com.br (acesso em MAIO/2010)
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento – www.bndes.gov.br (acesso em JUN/2010)