

O Papel da Incubadora de Empresas como facilitadora no processo de aquisição de recursos financeiros de terceiros pelas empresas incubadas do Distrito Federal.

Erika Lisboa¹ e Marilene Castro²

RESUMO

Estudos realizados apontam a falta de informação, a dificuldade na elaboração de projetos para subvenção econômica e a quantidade insuficiente de recursos como os principais obstáculos para que as micro e pequenas empresas tenham acesso a recursos financeiros de terceiros para a viabilização de seus negócios. No entanto, anualmente são lançados inúmeros editais de fomento observando-se que a aderência de micro e pequenas empresas é baixa no que se refere à quantidade de recursos disponibilizados. Diante deste cenário, as Incubadoras de Empresas têm um importante papel na orientação e capacitação das empresas para que adquiram competências e capacidade de aquisição de recursos. Sendo assim, o presente estudo tem como objetivo geral identificar o papel da Incubadora de Empresas no auxílio à obtenção de recursos para micro e pequenas empresas incubadas do Distrito Federal. E como objetivos específicos o estudo visa identificar as empresas incubadas que já pleiteiam este tipo de recurso; quais as principais dificuldades encontradas para obtê-los; e definir o papel da Incubadora de Empresas como facilitadora no processo. Para apurar os resultados foi utilizado o método de pesquisa exploratório, por meio de abordagem quantitativa e questionário aplicado às empresas incubadas em três diferentes instituições no Distrito Federal. Como resultado identificou-se que a participação das empresas é baixa devido à burocracia no processo de seleção dos editais. A dificuldade em atender aos critérios estipulados, o curto prazo para a entrega do projeto e o grau de complexidade foram identificados como muito alto. Quanto ao papel da Incubadora de Empresas observou-se como essencial no tocante a divulgação, acompanhamento e elaboração da proposta.

Palavras-chave: Recursos financeiros; incubadora de empresas.

¹ Erika Lisboa, mestre em Psicologia, pós-graduada em Gestão de Negócios e graduada em Economia, vinculada a CASULO – Incubadora de Empresas do UniCEUB, Brasília/DF, (61) 3966-1665, erika.lisboa@uniceub.br.

² Marilene Castro, graduada em Administração, vinculada a CASULO – Incubadora de Empresas do UniCEUB, Brasília/DF, (61) 3966-1676, marilene.abbes@gmail.com.

The Business Incubator as a facilitator in the acquisition of third party resources by incubated business in the Federal District.

Studies point to the lack of information, difficulty in preparing projects for fund grants and lack of funds as the main obstacles for micro and small businesses to have access to third party funds for the viability of their business. However, many public notices for fund grant application, and the perception is that adherence by micro and small enterprises is low in relation to the funds made available. In view of this scenario, the following research problem is defined for this study: what are the difficulties faced by incubated business in the Federal District when trying to obtain funds to carry out their projects? The general objective of this paper is to identify difficulties of access to third party financial resources by incubated businesses in the Federal District. And as specific objectives, it intends to identify incubated companies that have already applied to such fund grants; what are the main difficulties to obtain them; and define the role of Business Incubators as a facilitator in the process. To verify the results, we used the exploratory research method, through a questionnaire applied to incubated businesses in three different institutions in the Federal District. It was found that there is a low participation of businesses is low due to the bureaucracy in the selection process of the public notices; the difficulty in meeting the stipulated criteria, the short deadline for delivery of the project and the degree of complexity identified was very high. Regarding the role of the Business Incubator it was perceived as essential as regards disclosure, monitoring and drafting of the proposal.

Keywords: third party funds; incubated company; business incubators.

1 INTRODUÇÃO

O movimento de incubação de empresas, no Brasil, se intensificou na década de 90. A preocupação do SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em “criar micros e pequenas empresas duradouras e a necessidade de diminuição das altas taxas de mortalidades desses empreendimentos”, entre outras iniciativas de entidades que proporcionam o crescimento das atividades empresariais no país (DORNELAS, 2005), foi essencial para que o empreendedorismo tivesse destaque.

Estudos realizados pelo SEBRAE (2011) apontam a dificuldade em conseguir recursos para financiamento de projetos como um dos principais motivos pelos quais as atividades empreendedoras no Brasil são interrompidas por micros e pequenas empresas. A falta de recurso e de preparo técnico e gerencial dos empreendedores de micro e pequenas empresas resultam em um índice de 26,9% de fracasso nos primeiros anos de vida (SEBRAE, 2011). Diante deste cenário, as incubadoras de empresas têm um papel importante na fase inicial destas empresas, que não têm formação e infraestrutura adequadas quando começam o empreendimento.

Identificadas as principais dificuldades dos empreendedores em conseguir recursos para desenvolvimento de seus projetos inovadores, foi levantada a seguinte questão: qual o papel da Incubadora de Empresas no que se refere ao auxílio à obtenção de recursos para micro e pequenas empresas incubadas?

Com base no problema em questão este trabalho tem por objetivo geral identificar o papel da Incubadora de Empresas no auxílio à obtenção de recursos para micro e pequenas empresas incubadas do Distrito federal. Para atingir o objetivo proposto foram conceituados o empreendedorismo no Brasil e Incubadoras de Empresas, foi realizado um levantamento de dados sobre quais as fontes de recursos do governo existem e a quantidade de empresas incubadas no Distrito Federal - DF, e, por fim foi identificado o percentual de empresas que submeteram projetos a essas fontes de recursos e quantas foram pleiteadas.

A partir dos resultados obtidos, foram apresentadas sugestões de como as incubadoras podem auxiliar suas empresas neste processo, para que se mantenham no mercado de forma rentável. Uma vez que estudos relacionados às taxas de mortalidade das micro e pequenas empresas identificam os empecilhos para que os micros e pequenos empresários consigam recursos para investimentos em projetos, como: quantidade de recursos insuficientes, dificuldade de acessos, falta de informação, dificuldades de

elaboração de projetos para subvenção econômica e a burocracia, impossibilitando os empreendedores que necessitam desse tipo de recurso a dar continuidade ao desenvolvimento de seus negócios (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR - GEM, 2007).

Considerando que a incubadora é um ambiente de interação, transferência de conhecimento e de busca constante por aperfeiçoamento técnico e gerencial entende-se que as empresas que passaram ou ainda estão em processo de incubação têm capacidade de pleitear recursos financeiros com propriedade para desenvolvimento de seus projetos. No entanto, esta não é a realidade das empresas incubadas, pois, na prática, as micros e pequenas empresas têm muitas dificuldades em obter recursos financeiros.

A pesquisa em questão é importante para que os empreendedores ativos e futuros micros e pequenos empresários tenham uma ferramenta que possa auxiliá-los na busca por recursos financeiros. Espera-se instigar futuras pesquisas sobre o assunto e apresentar à população brasileira as opções de financiamento e as formas de apoio disponíveis para micros e pequenos empreendedores, visto que há uma dificuldade perceptível com relação à disseminação de informações neste meio.

Embora o Distrito Federal seja uma região onde predomina a cultura do funcionalismo público, a opção de empreender está cada vez mais evidente e aumenta consideravelmente a cada ano. Percebe-se esse aumento pelas iniciativas e disseminação da cultura empreendedora por meio de instituições públicas e privadas.

Tal pesquisa é relevante ainda, pois, propõe sugestões acerca da definição do papel da incubadora como facilitadora no processo de aquisição de recursos financeiros por micros e pequenas empresas, fomentando também o desenvolvimento de estudos posteriores acerca do assunto.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Definições de empreendedorismo

O conceito de empreendedorismo foi se popularizando com o passar do tempo, o empreendedor passou de prestador de serviço para o governo para um ser ativo que desenvolve suas próprias tecnologias, assumindo todos os riscos de sucesso e fracasso, se responsabilizando, desta forma, pela introdução de novas tecnologias. O empreendedor é

visto como ator que toma as decisões que impactam diretamente na economia agregando valor (HISRICH e PETER, 2004).

Na literatura são apresentados vários conceitos que culminam no mesmo ponto, agregação de valores à economia com a utilização e maximização dos recursos disponíveis, criando oportunidades de emprego e renda. Portanto empreender é o ato de perceber; detectar as oportunidades de negócios; nichos de mercado; criar necessidades quando não há; desenvolver um negócio e capitalizar sobre ele, assumindo assim “riscos calculados”. (DORNELAS, 2005).

Dornelas (2005) considera como sendo uma das definições mais completas sobre o empreendedorismo a de Shumpeter (1949 apud DORNELAS, 2005) na qual define empreendedor como “aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos.”

O quadro a seguir apresenta outras definições de empreendedorismo de acordo com estudiosos sobre o assunto.

1995	Drucker	“Os empreendedores inovam. A inovação é o instrumento específico do espírito empreendedor. É o ato que contempla os recursos com a nova capacidade de criar riquezas. O mesmo é verdadeiro para a esfera social e econômica. Não existe maior recurso para a economia do que o ‘poder aquisitivo’. E o poder aquisitivo é criação do empreendedor inovador.”
1998	Barreto	"Empreendedorismo é a habilidade de se conceber e estabelecer algo partindo de muito pouco ou quase nada."
1999	Filion	"Empreendedorismo está na percepção e aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios, sempre tem a ver com criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, em que eles sejam deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações."
2001	Dornelas	“O empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.”
2004	Hisrich & Peters	“Empreendedorismo é o processo dinâmico de criar mais riqueza. A riqueza é criada por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de patrimônio, tempo e/ou comprometimento com a carreira ou com o que propõe valor para algum produto ou serviço. O produto ou serviço pode ser, ou não, novo e único, mas o valor deve ser, de alguma forma, difundido pelo empreendedor ao receber e localizar as habilidades e os recursos necessários.”

1999	Dolabela	<p>“Quem se dedica a geração de riquezas, seja na transformação de conhecimento em produto e serviços, seja na geração do próprio conhecimento ou na inovação.”</p> <p>“O comportamento empreendedor é um fenômeno social e cultural, totalmente focado no indivíduo, que se aprende na escola, é uma questão de acúmulo de conhecimento. Alguém capaz de desenvolver uma visão, saber persuadir terceiros, sócios e colaboradores e convencê-los de que sua visão poderá levar todos a uma situação confortável no futuro.”</p>
2006	Dolabela	<p>“Empreendedorismo existe desde sempre, desde a primeira ação humana inovadora, com o objetivo de melhorar as relações do homem com os outros e com a natureza.”</p> <p>“O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a revolução industrial foi para o século 20.”</p>

Quadro 1: Conceitos de Empreendedorismo.

Fonte: Organizado pelas autoras.

Com a evolução histórica do empreendedorismo, as definições e conceitos sobre o tema tornaram-se amplos, pois são várias as formas como o assunto é colocado, o que torna complexa a compreensão do tema. No entanto, com o passar dos anos foram definidas características específicas comuns para o comportamento empreendedor do século XXI.

Para unificar os vários conceitos existentes a Organização das Nações Unidas - ONU desenvolveu uma metodologia que aborda as dez características comportamental essenciais para que o empreendedor agregue vantagem competitiva e possa competir e se destacar no mundo dos negócios. São elas:

- Busca de oportunidade e iniciativa;
- 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.

As características relacionadas acima são trabalhadas no Empretec, seminário desenvolvido pela Organização das Nações Unidas - ONU e realizado no Brasil em parceria com o SEBRAE. Ao longo de uma década o seminário possibilitou a milhares de pessoas uma visão mais clara de suas atividades, gerando mudanças de comportamento e, sobretudo autoconfiança.

Segundo Drucker (2004), o empreendedorismo pode ser aprendido, como toda profissão. Como o ser humano é altamente treinável e age de acordo com o meio e com as condições proporcionadas, parte-se do princípio que todos têm capacidade de aprender sempre e aprimorar os conhecimentos adquiridos com dedicação e treino. Baseado nessa premissa, o empreendedorismo é algo que pode se despertar em qualquer fase da vida, seja por necessidade ou oportunidade.

2.2 Empreendedorismos no Brasil

Dados do SEBRAE (2011) informam que “no Brasil, são criados anualmente mais de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais. Deste total, mais de 99% são micro e pequenas empresas e Empreendedores Individuais”. Sendo o SEBRAE o órgão brasileiro mais conhecido e explorado pelo micro e pequeno empreendedor, que buscam junto a ele suporte para iniciar e manter seu negócio de forma rentável. Dentre sua atuação, o SEBRAE realiza periodicamente pesquisa de campo para monitorar o crescimento e a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas. No último estudo a taxa de sobrevivência das empresas nascidas em 2007 e verificadas em 2008, encontrava-se em 76% (SEBRAE - NACIONAL, 2011).

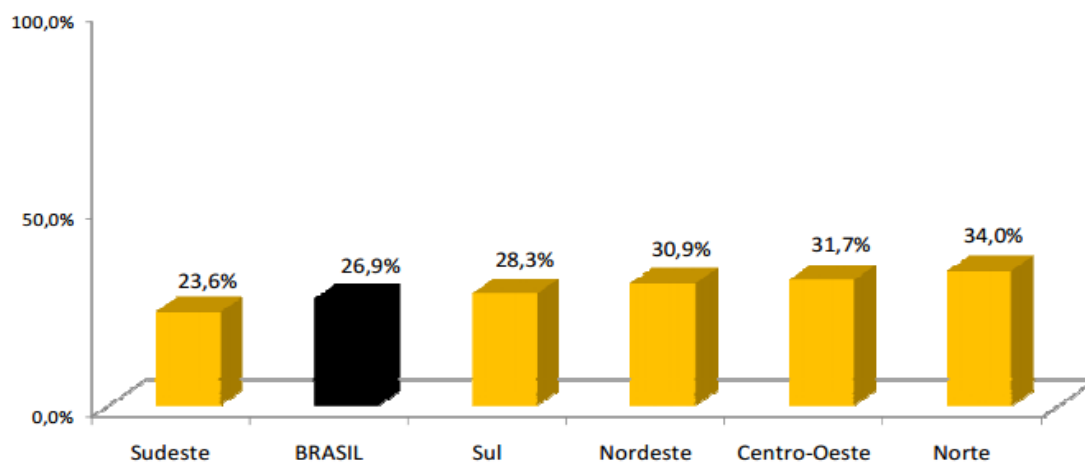


Gráfico 1: Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, para empresas constituídas em 2006, por regiões do país³.

Fonte: SEBRAE - NACIONAL (2011).

As iniciativas do SEBRAE apenas reforçam a importância das atividades de entidades promotoras de empreendedorismo no auxílio técnico e gerencial como suporte nos primeiros anos de vida das micro e pequenas empresas, para que se mantenham no mercado de forma rentável e agreguem valor à economia do país, com a geração de novos empregos e renda (GEM, 2007).

A diminuição da taxa de mortalidade das empresas se dá pela melhor preparação dos empreendedores na execução dos projetos nos dois primeiros anos de vida, momento mais crítico e propenso ao fechamento da empresa, por falta de recurso, conhecimento de mercado e capacidade de gestão do negócio.

A preocupação das entidades envolvidas na execução de atividades empreendedoras no país está mais evidente, ao disseminarem o assunto, embora, falte por parte do governo iniciativas que estimulem movimentos voltados à valorizar a capacidade empreendedora dos brasileiros e amenizar problemas como a escassez de recursos para o desenvolvimento de projetos inovadores. Percebe-se que o empreendedorismo por oportunidade está se sobressaindo ao empreendedorismo por necessidade, ponto no qual a capacidade de inovação, pesquisa e desenvolvimento é crescente.

2.3 Incubadoras de Empresas

³ As empresas constituídas em 2006 foram verificadas nas bases de 2006, 2007, 2008 e 2009.

O termo Incubadora de Empresas - IE é utilizado para definir um programa desenvolvido por organizações públicas e privadas em parceria com instituições fomentadoras de empreendedorismos e inovação para apoio às micro e pequenas empresas oferecendo consultorias especializadas, orientações e capacitações gerenciais e técnicas, espaço físico adequado e infraestrutura nos primeiros anos de vida do negócio. Desta forma proporcionam um melhor desenvolvimento e consolidação de novos empreendimentos (SEBRAE, 1998).

As IE têm um ambiente dinâmico e encorajador que facilita o surgimento e desenvolvimento de novos empreendimentos inovadores sustentáveis com grande chance de sucesso no mercado. Os conceitos de IE se relacionam entre si, pois todas foram criadas com o propósito em comum de fomentar o desenvolvimento e o crescimento de micro e pequenas empresas inovadoras por meio da formação continuada dos gestores nos aspectos tecnológicos de produto e mercado (DORNELAS, 2002).

Há registros de que a primeira experiência de incubação surgiu nos Estados Unidos em 1959, com a experiência de dois estudantes, Hewlett e Packard, da Universidade de *Stanford*. Na época, os jovens não possuíam dinheiro e experiência, no entanto tinham ideias progressistas no campo da eletrônica.

Com o incentivo de um professor da faculdade, os alunos começaram a desenvolver habilidades gerenciais e ampliar seus conhecimentos técnicos científicos. Ainda com o apoio da instituição conseguiram recursos para desenvolver equipamentos eletrônicos e fundaram o que se acredita ser a primeira empresa incubada no mundo a HP - Hewlett e Packard (LISBOA, 2006).

Segundo a Anprotec – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendedorismo Inovadores (2012), o processo de incubação tem se consolidado nos últimos dez anos. O crescente número de incubadoras de empresas consolida a importância do apoio a projetos científicos em diversos países por incubadoras de empresas, na geração de empreendimentos com potencial competitivo e lucrativos.

2.4 Movimentos de Incubadoras no Brasil

O movimento de IE se iniciou no Brasil no início da década de 80, como um agente facilitador que estimula e apoia o desenvolvimento de micro e pequenas empresas de modo a qualificá-los nos primeiros anos de vida para garantir vantagem competitiva no mercado de atuação. Em 2011, com 384 incubadoras em atividade, dentre estas três no Distrito

Federal, se consolidaram mais de 2.640 empresas incubadas, 2.509 empresas graduadas, 1.124 empresas associadas, gerando 16.394 postos de empregos nas empresas incubadas e 29.295 nas empresas graduadas. Estima-se que o montante de empresas incubadas fatura R\$ 532.981.680,00 e as empresas graduadas faturam o valor de R\$ 4.094.949.476,92, se consolidando assim o movimento de incubadoras no país (ANPROTEC, 2011).

A Anprotec (2011) define empresas incubadas como empreendimentos em processo de incubação, utilizando os serviços oferecidos pela incubadora, ocupando espaço físico dela por tempo limitado. E como empresas graduadas, os empreendimentos que já passaram pelo processo de incubação, permanecendo ou não no mercado.

Há uma pequena diferenciação entre os serviços oferecidos por cada IE, embora todos com o mesmo foco e com os mesmos objetivos, visando a melhor preparação das micro e pequenas empresas para que possam desenvolver e oferecer um produto ou serviço de qualidade, e entrar no mercado de forma competitiva e rentável. A seguir os serviços comuns oferecidos pelas IE:

- Espaço físico para instalação do empreendimento;
- Computador com acesso a internet e impressora;
- Espaço físico para uso compartilhado: sala de reuniões, copa e recepção;
- Serviço de orientação às empresas nas áreas jurídicas e gerencial;
- Cursos e treinamentos;
- Palestras de orientação empresarial; e
- Participação em feiras e eventos.

Os serviços oferecidos pelas IE proporcionam aos incubados condições para enfrentar os obstáculos e dificuldades que surgem nos primeiros anos de vida. Proporcionam também a consolidação de parcerias e a ampliação da rede de relacionamento, fatores fundamentais que promovem um ambiente propício a inovação e empreendedorismo para o desenvolvimento de novos negócios inovadores.

Quanto à classificação, de acordo com a Anprotec (2012), as incubadoras são classificadas da seguinte forma:

- **Tecnológica:** abriga empreendimentos no qual seus produtos e processos são resultados de pesquisa científica;
- **Tradicional:** apoia empreendimentos ligados direto aos setores da economia utilizando tecnologias já existentes para agregar valor aos seus produtos e serviços;
- **Mistas:** apoia empresas de base tecnológicas e tradicionais.

Quanto a modalidade, as IE podem atuar junto às empresas da seguinte forma:

- **Pré-incubação:** fase inicial na qual a Incubadora apoia a ideia/projeto, o empreendedor desenvolve o projeto (Plano de Negócios) do empreendimento, visando preparar-se para o ingresso na modalidade de incubação. Enquadram-se na modalidade de pré-incubação os projetos em fase de:
 - Desenvolvimento do Plano Estratégico e do Plano de Negócio;
 - Mapeamento dos principais processos da empresa;
 - Finalização do protótipo do produto ou do serviço a ser oferecido ao mercado;
- **Incubação:** processo no qual o interessado se instala fisicamente na IE, em módulos individuais, para o desenvolvimento do negócio proposto por meio de um Plano de Negócios previamente aprovado. Nesta modalidade, o produto ou o serviço deve estar pronto para comercialização. São quatro as fases de desenvolvimento do processo de incubação:
 - Implantação;
 - Crescimento;
 - Consolidação;
 - Graduação.

2.5 A Busca por financiamento

Um dos fatores limitadores na disseminação do empreendedorismo no Brasil é a falta de apoio financeiro às micro e pequenas empresas para desenvolvimento e continuação dos projetos. A dificuldade de acesso a recursos financeiros de terceiros, seja pela procura limitada a recursos em instituições bancárias e programas governamentais, seja pela disponibilidade de recursos, considerados insuficientes e de difícil acesso, burocrático e incapaz de alcançar os empreendedores que, de fato, necessitam desse tipo de apoio para desenvolverem seus negócios (GEM, 2007).

Quanto aos agentes financiadores, como bancos de varejo há um problema perceptível em virtude das altas taxas de juros cobradas e, conseqüentemente, da dificuldade por parte dos empreendedores em obter e pagar o empréstimo posteriormente, pois muitas empresas ainda estão na fase inicial de desenvolvimento dos projetos.

Segundo Dornelas (2005), o cenário de financiamento no Brasil ainda não é inspirador, os empreendedores de micro e pequenas empresas em fase inicial se queixam da inexistência de políticas públicas claras para apoiar o empreendedorismo. Porém nos últimos anos as iniciativas de empreendedorismo no país deram um salto significativo com atividades de disseminação e apoio ao movimento empreendedor, por instituições públicas e privadas.

O Brasil ocupa a 13ª posição no ranking mundial de empreendedorismo (GEM, 2010). A Taxa de Empreendedores em Estágio Inicial (TEA) brasileira é de 17, sinalizando que de cada 100 brasileiros 17 realizavam alguma atividade empreendedora no momento da pesquisa (GEM, 2013).

2.6 Tipos de capital

Para que a empresa desenvolva seus produtos ou projetos, é preciso que haja algum tipo de capital. É uma prática recorrente dos micros e pequenos empreendedores buscar junto a bancos financiamentos com o intuito de viabilizar o desenvolvimento do negócio. No entanto é preciso analisar cuidadosamente os tipos de investimentos para que o negócio não comece acumulando dívidas e conseqüentemente problemas futuros em efetuar o pagamento após o fechamento do acordo com bancos.

O ramo financeiro pode ser dividido em três grandes grupos: i) financiadores; ii) desenvolvedores financeiros; e iii) investidores. Por vezes considerados como iguais há diferença entre eles, o primeiro disponibiliza recursos mediante cobrança de taxa de juros, é classificado como empréstimo temporário e deve ser pago regularmente. Instituições federais, estaduais, ou agências locais os desenvolvedores financeiros estimulam atividades locais oferecendo ações, endividamento ou ambos. Os investidores são compradores de ações que visam a recuperação do investimento (RAO; CARDOZO, 2003). Os três tipos citados são aplicadores que fornecem capital de risco para financiamento de novos empreendimentos.

Capital de risco - investimento de capital que envolve um grau de risco e outros recursos como mentorias com especialistas ativos no mercado, na esperança de obter retornos altos sobre os fundos investidos. Este tipo de investimento é mais apropriado para as empresas de base tecnológicas que já passaram pela fase inicial e que estão em fase de desenvolvimento.

Anjos e investimentos informais são pessoas físicas que investem recursos no estágio inicial da empresa, com retorno de, no máximo, 5 anos em troca é concedida uma participação societária na empresa. Tem como característica o não envolvimento na gestão do negócio.

Os financiamentos advindos de bancos cobram taxas altas de juros, pois não proporcionam financiamentos de riscos, contudo, ainda é o tipo de financiamento mais buscado por micros e pequenas empresas em estágio inicial, além de família e amigos.

O microcrédito, formado por financiamento recente no Brasil, envolve empréstimos de menores quantias a juros mais acessíveis, para apoio aos micros e pequenos empreendimentos. Geralmente esta modalidade de financiamento é apoiada por uma organização não governamental (DORNELAS, 2005).

Diante de tais possibilidades, percebe-se que as micro e pequenas empresas são deficitárias em relação ao mercado. Não têm experiência na área de atuação, algumas estão no estágio inicial e totalmente focadas no desenvolvimento do negócio. O auxílio das IE e entidades promotoras do empreendedorismo para o auxílio à obtenção de recursos para o desenvolvimento dos projetos torna-se, desta forma, essencial.

2.6 Programas de financiamento do governo

São várias as formas de pleitear financiamento via órgãos e programas governamentais não reembolsáveis. Os desenvolvedores financeiros são programas governamentais de entidades fomentadoras do empreendedorismo de âmbito federal, regional e estadual para apoio a projetos inovadores. Entre essas instituições estão a Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP, Fundo de Apoio à Pesquisa do Distrito Federal – FAP, Programa de Desenvolvimento de Recursos Humanos para Atividades Estratégicas em apoio à Inovação Tecnológica – RHAIE Inovação, entre outras.

A FINEP é uma Financiadora de Desenvolvimento de Projetos de base Tecnológica de Empresas Inovadoras, abrange pesquisas científicas em universidades, institutos de pesquisas e atividade de inovação. Com o Programa Inova atua em capital de risco, enquanto o BNDES atua com programas facilitadores de crédito, visando o desenvolvimento econômico e social do país (BRASIL, s/d).

Apesar das possibilidades de recursos que as empresas podem fomentar para desenvolver seus projetos, uma pesquisa realizada pelo *Global Entrepreneurship Monitor*

(apud SCHERER, 2006) identificou que a fonte de grande parte do capital para iniciar um negócio dos empreendedores ainda vem de bancos.

As IE têm um papel importante na relação das micro e pequenas empresas com as entidades fomentadoras de empreendedorismo e inovação. A mesma não oferece capital, porém proporciona um ambiente no qual as empresas incubadas adquirem conhecimentos sobre programas de financiamento e assim aumentam as chances de pleitear os recursos, pois estão mais bem preparadas para submeter seus projetos.

3 METODOLOGIA

A pesquisa caracterizou-se como exploratória, pois visa favorecer uma maior familiaridade e compreensão do problema (GIL, 1999). O método de abordagem é quantitativo, o que possibilitará detectar as dificuldades de acesso aos recursos financeiros de terceiros pelas empresas incubadas e a definição do papel das Incubadoras de Empresas como facilitadoras no processo, e assim analisar esses fatores de forma estatística. Tal método de abordagem possibilita descrever com precisão o fenômeno estudado (GOMES; ARAÚJO, 2005).

Para coletar os dados foram aplicados questionários com um conjunto de quatorze questões, sendo doze fechadas e duas abertas. A coleta de dados foi realizada em duas fases em dez empresas de três IE de Brasília – DF. Na primeira fase os questionários foram enviados por e-mail e na segunda fase foram aplicados pessoalmente.

As empresas incubadas nas três IE pesquisadas encontram-se na modalidade de incubação, empresas com mais de seis meses já constituídas juridicamente. Para a aplicação da pesquisa foram escolhidas as empresas na modalidade de incubação, pois nesta modalidade as empresas têm capacidade de buscar recursos do governo, tanto pelo tempo de constituição da empresa, como pela capacidade técnica e gerencial de pleitear recursos de editais de fomento.

Em duas incubadoras os questionários foram aplicados por e-mail, na terceira, foram aplicados pessoalmente por exigência da instituição. Na primeira fase foram obtidos quatro questionários preenchidos e na segunda fase seis. Os empreendedores levaram em média dez minutos para preencher o questionário.

A etapa analítica foi realizada por meio de tabulação de dados utilizando estatística simples.

4 RESULTADOS

Do perfil dos dez empreendedores pesquisados 100% são sócios fundadores com uma média de dois sócios por empreendimento, do sexo masculino, com idade entre vinte e seis e quarenta e um anos, 50% dos empreendedores têm nível superior completo, 10% com especialização, 30% com mestrado e 10% com doutorado.

Do perfil dos empreendimentos, 100% são constituídos juridicamente no formato LTDA, 80% dos empreendimentos são da área de tecnologia da informação, 10% na área de geologia e 10% de engenharia elétrica. Cinquenta por cento dos empreendimentos têm entre treze e vinte e quatro meses de fundação, 30% entre vinte e cinco e trinta e seis meses e 20% foram fundados há mais de quarenta e nove meses.

A duração de aplicação dos questionários foi de nove dias e o horário variou de acordo com a disponibilidade de cada empreendedor, com retorno de dez questionários respondidos por empreendedores de empresas de base tecnológicas e tradicionais, entretanto, apenas cinco tentaram investimento.

Dos dez empreendedores pesquisados, 100% tem conhecimento dos programas de financiamento do governo para apoio às micros e pequenas empresas, 50% obtiveram conhecimento dos programas por meio das incubadoras de empresas e pela internet, porém nunca submeteram projetos, 30% submeteram e não foram aprovados e 20% submeteram e foram aprovados.

Dos 50% dos empreendedores que nunca submeteram projetos a programas de financiamento do governo todos receberam recursos nos valores entre dez e vinte mil reais da família e amigos, para viabilizar o desenvolvimento do negócio, e 20% pegaram empréstimos a juros em bancos.

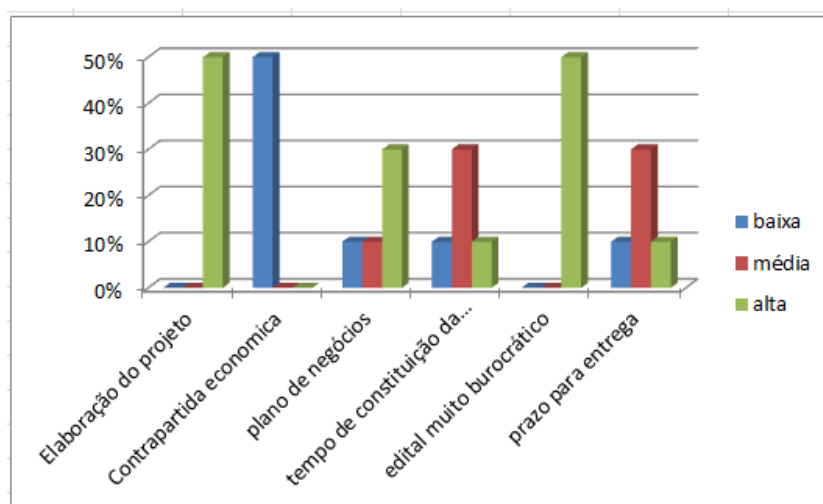


Gráfico 2: Grau de dificuldade encontrado pelos empreendedores ao submeter projetos aos programas do governo.

De acordo com o gráfico 2, entre os maiores obstáculos encontrados pelos empreendedores ao submeter projetos à programas de financiamento do governo, destacam-se: a burocracia, as documentações e informações exigidas pelas instituições do governo, para empresas iniciantes e a dificuldade na elaboração do projeto para os editais como os dois maiores empecilhos na obtenção de recursos. Logo em seguida está o plano de negócios, solicitado como parte integrante do projeto. O tempo de constituição da empresa e o prazo para entrega final do projeto foram considerados como médio na classificação pelos empreendedores pesquisados. A contrapartida econômica foi considerada baixa por 50% dos empreendedores que elaboraram projetos.

Entre os empreendedores incubados que elaboraram projetos para programas do governo, 20% informou que a incubadora colaborou com o processo de elaboração do projeto, os outros 30% relataram que não receberam apoio.

5 ANÁLISE DOS DADOS

De acordo com os resultados obtidos na pesquisa observa-se que a percepção dos empreendedores pesquisados sobre as dificuldades em obtenção de recursos para desenvolvimento de negócios assemelha-se com as informações do relatório Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2007), no qual são relatados os vários motivos considerados empecilhos para que os micros e pequenos empresários consigam recursos para investimentos em projetos.

Para os empreendedores empresas incubadas do Distrito Federal pesquisados as maiores dificuldades em obter recursos para desenvolvimento de projetos inovadores

citadas no relatório GEM (2007), destacam-se: a dificuldade na elaboração de projetos para subvenção econômica e a alta burocracia quanto às informações e documentações que compõem o projeto como as duas maiores dificuldades ao pleitear recursos do governo.

A questão do Plano de Negócios também foi destaque na pesquisa como sendo um quesito com alto grau de dificuldade pelos empreendedores pesquisados, uma vez que o envio do documento é obrigatório junto com a proposta para obtenção de recursos econômicos. Foi identificado no decorrer da pesquisa que os empreendedores não mantêm o Plano de Negócios atualizado.

O tempo de constituição da empresa e o prazo para entrega foram considerados como dificuldades, mas não como empecilhos pelos empreendedores que elaboraram e submeteram projetos aos editais. Quanto ao quesito contrapartida econômica, infere-se que não há contrapartida econômica por parte dos empreendedores quando contemplados pelos editais, pois foi classificado como baixo por 50% dos empreendedores que submeteram projetos.

Segundo a Anprotec (2011), os serviços oferecidos pelas IE aos incubados proporcionam condições para enfrentar os obstáculos e as dificuldades que surgem nos primeiros anos de vida. Proporciona também criação de parcerias e ampliação da rede de relacionamento, fatores fundamentais que promovem um ambiente propício à inovação e empreendedorismo para desenvolvimento de novos negócios inovadores.

Porém, o resultado da pesquisa vai de encontro a teoria, pois os empreendedores não estão totalmente preparados para pleitear recursos de editais de fomento do governo para desenvolvimento de projetos inovadores, o que infere-se que mesmo com todo o auxílio técnico, gerencial e de infraestrutura que as IE oferecem aos empreendedores de empresas incubadas falta um pouco de empenho por parte dos empreendedores em buscar alternativas para desenvolvimento dos projetos, o que os levam a optar por empréstimos a juros o que resulta em um endividamento nos primeiros anos de vida do negócio.

Segundo Dornelas (2008), para que um empreendimento seja desenvolvido é preciso que haja algum tipo de investimento. É uma prática recorrente dos micros e pequenos empreendedores buscar financiamento junto à bancos com o intuito de viabilizar o desenvolvimento do negócio (DORNELAS, 2008). Porém esse tipo de prática acumula dívidas e pode acarretar problemas futuros para o empreendedor caso os projetos da empresa não sejam desenvolvidos. Ainda com esse risco eminente dois dos empreendedores pesquisados recorreram à empréstimos bancários.

Dornelas (2005) afirma ainda que os financiamentos advindos de bancos cobram taxas altas de juros, pois não proporcionam financiamentos de riscos, contudo, ainda é o tipo de financiamento mais buscado por micros e pequenas empresas em estágio inicial, além de família e amigos.

Os empreendedores pesquisados que não submeteram projetos aos programas de governo e receberam recursos financeiros de famílias e amigos, para desenvolvimento dos projetos. Rao e Cardoso (2003) ressaltam que esse tipo de fomento tem a possibilidade, caso o empreendimento seja mal sucedido, de comprometer o relacionamento, por isso é um investimento arriscado emocionalmente, mas é uma das maneiras mais fáceis de conseguir investimento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo tem como objetivo geral identificar o papel da Incubadora de Empresas no auxílio à obtenção de recursos para micro e pequenas empresas incubadas do Distrito federal. E como objetivos específicos identificar as empresas incubadas que já pleiteiam este tipo de recurso; quais as principais dificuldades encontradas para obtê-los; e definir o papel da Incubadora de Empresas como facilitadora no processo.

Como resultado identificou-se que as empresas incubadas já pleitearam recursos do governo para desenvolvimento dos projetos, mas a participação é baixa devido à grande burocracia no processo de seleção dos editais e a falta de preparo técnico e gerencial dos empreendedores na elaboração do projeto.

Entre os pesquisados 100% dos empreendedores têm conhecimento dos programas de governos, FAP, FINEP, RHAIE e BNDS, porém 50% nunca submeteram projetos aos programas por falta de preparo técnico gerencial sobre o negócio.

Os percentuais de empreendedores que submeteram projetos classificaram em graus, médio, baixo e alto as dificuldades na elaboração dos projetos. Em primeiro lugar classificaram a burocracia nos editais e a elaboração dos projetos como sendo de mais elevado grau de dificuldade, em segundo lugar estão o prazo estabelecido pelos editais para entrega do projeto e o tempo de constituição da empresa e por fim a contrapartida econômica.

De acordo com os resultados obtidos, é perceptível a necessidade das empresas incubadas em qualificações para elaboração de proposta para editais de fomento. Infere-se

que a falta de tempo e a rotina dos empreendedores são fatores limitantes para que possam se dedicar a elaboração de propostas para submeter aos editais. Talvez por isso prefiram se arriscar buscando recursos a juros em bancos, com a família ou amigos em vez de elaborar uma proposta com poucas chances de aprovação nos editais, por falta de preparo ao elaborá-la.

As contribuições proporcionadas por esta pesquisa são a identificação dos motivos pelos quais os empreendedores das IE do Distrito Federal não elaboram propostas para programa do governo e a identificação dos programas de governos, federais estaduais ou locais, o que pode servir como auxílio para que haja um planejamento e melhor preparação dos empreendedores para submeter propostas aos editais de fomento em vez de já começarem um negócio acumulando dívidas com bancos, familiares ou amigos. Quanto ao papel da IE entende-se ser de extrema importância embora se perceba que ainda haja muito a ser feito com o intuito de apoiar e preparar as empresas incubadas.

Outras agendas futuras é compreender melhor o universo destas empresas incubadas, acompanhar o lançamento de editais dos programas de governo pesquisados para melhor compreensão, a realização de uma nova pesquisa que abranja todas as empresas incubadas, e, por fim, o desenvolvimento de uma pesquisa com os gestores das incubadoras de Empresas do Distrito Federal para traçar ações e definir o papel das incubadoras de empresas como facilitadoras no processo de elaboração de projetos por empresas incubadas.

REFERÊNCIAS

ANPROTEC.; *Estudo, Análise e Proposições sobre as Incubadoras de Empresas no Brasil. Relatório Técnico, versão resumida*. Brasília : ANPROTEC, 2012. Disponível em <http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Estudo_de_Incubadoras_Resumo_web_22-06_FINAL_pdf_59.pdf> Acesso em 10/03/2013

DORNELAS, J. C. A., et. al. *Como Conseguir Investimentos pra o Seu Negócio: da idéia à abertura de capital*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

GEM, M. E. G.; *Empreendedorismo no Brasil: Relatório executivo*. IBQP, 2007. Disponível em <http://www.ibqp.org.br/img/projetos/downloads/arquivo_20110920161744.%20Executivo> Acesso em 10/01/2013

GIL, A. C. *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: Atlas, 1999.

GOMES, F. P.; ARAÚJO, R. M. de. *Pesquisa Quali-Quantitativa em Administração: uma visão holística do objeto de estudo*. São Paulo. VIII SEMEAD, 2005. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/Semead/8semead/resultado/trabalhosPDF/152.pdf>> Acesso em 02/04/2013

LISBOA, E. F.; *Desenvolvimento de competências: a mediação da psicologia em incubadoras de empresas*. Universidade de Brasília, Instituto de Psicologia. Brasília, 2006. Disponível em <http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/9221/1/2006_ErikadeFariasLisboa.pdf> Acesso em 14/05/2013.

LISBOA, E.F.; PESSOA, C.B.; *Obstáculos encontrados por empreendedores de negócios digitais para obtenção de recursos financeiros*. Brasília 2011. Disponível em <<http://br.linkedin.com/pub/bernardo-pessoa/67/396/286>> Acesso em 10/10/2012.

RAO, D.; CARDOZO, R. *Financiamento de Empresas: 25 princípios para captar dinheiro e crescer*. São Paulo: Publifolha, 2003.

SEBRAE.; *Coleção de Estudos e pesquisas: Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae, 2011*. Disponível em <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/\\$File/NT00046582.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/45465B1C66A6772D832579300051816C/$File/NT00046582.pdf)> Acesso em 16/05/2013