

Incubadoras Tecnológicas e o Apoio Ao Empreendedorismo

Greice de Bem Noro
greice@gmail.com
UNIFRA

NICOLE CAPELARI
nicolecapelari@hotmail.com
UNIFRA

EDUARDO BOTTI ABBADE
eduardo@unifra.br
UNIFRA

Resumo: As Incubadoras de empresas de base tecnológicas são ambientes favoráveis e facilitadores, onde convergem três relevantes fenômenos da economia contemporânea: empreendedorismo, inovação e relações universidade-empresa. Neste sentido, o presente trabalho partiu do objetivo de analisar a influência da Incubadora Tecnológica de Santa Maria/RS, tendo em vista as motivações e a trajetória das empresas que por ela passam. A metodologia utilizada na pesquisa foi estudo de caso de natureza quantitativa e qualitativa e quanto aos objetivos descritiva. Para o alcance dos objetivos propostos além dos dados qualitativos levantados através de análise documental e entrevista sobre a incubadora, desenvolveu-se um formulário estruturado aplicado a 12 das 16 empresas atualmente incubadas na ITSM. Os resultados demonstram que, embora seja favorável a incubadora disponibilizar espaço físico para que as empresas incubadas iniciem seus projetos com baixo custo, é fundamental que gestores das empresas incubadas troquem informações relevantes a fim de suprir possíveis dificuldades encontradas e auxiliar no processo de aprendizagem organizacional. Além disso, devido gestores ter capacidade técnica acerca de seus negócios, é de suma importância a realização de assessorias financeira e administrativa pela ITSM, a fim de proporcionar crescimento e desenvolvimento mais sólido as mesmas, além da correta divulgação de meios de financiamentos e investimentos em seus projetos.

Palavras Chave: empreendedorismo - incubadoras - apoio - -

1 INTRODUÇÃO

Incubadora de Empresas é um ambiente totalmente planejado e de total segurança, tornando-se propício e indicado para formação de micro e pequenas empresas da qual tem como interesse, investir em novos projetos. Pode-se dizer então que incubadoras são agentes facilitadores para o desenvolvimento bem como consolidação destas no mercado. Dornelas (2001) amplia tal conceito, argumentando que incubadoras de empresas são entidades sem fins lucrativos destinados amparar o estágio inicial de empresas nascentes que se enquadram em determinada áreas de negócios. É principalmente um ambiente flexível e encorajador, no qual são oferecidas facilidades para o empreendedor no desenvolvimento de seu negócio.

De acordo com Dornelas (2002), incubadora tem como principal objetivo a produção de empresas de sucesso em constante desenvolvimento, financeiramente viáveis e competitivas em seu mercado. Além disso, oferecem uma série de facilidades como infraestrutura, contendo laboratórios, sala de reuniões, bibliotecas, acessos à rede internet. Também lhes é proporcionado acessória contábil e administrativa, e por fim, gestão técnica, administrativa e operacional de todos processos realizados na incubação.

O assunto principal deste trabalho é o importante papel da ITSM (Incubadora Tecnológica de Santa Maria), ao atuar através de parceria e esforços compartilhados, colocando competências, instalações e infra-estrutura operacional à disposição dos empreendedores, criando ambiente favorável e consolidação de negócios inovadores e competitivos, buscando incentivar o empreendedorismo na sociedade, assim como fornecendo ferramentas para crescimento contínuo das já existentes.

Partindo do tema relacionado às incubadoras de empresas como alternativa de apoio aos empreendedorismo, a presente pesquisa parte do objetivo geral de analisar a influência da Incubadora Tecnológica de Santa Maria/RS, tendo em vista as motivações e a trajetória das empresas que por ela passam. Os objetivos específicos deste estudo são: Levantar os critérios para seleção das empresas para poder participar da Incubadora em estudo; Conhecer o apoio oferecido pela Incubadora Tecnológica de Santa Maria, as empresas que compõe, com base na sua forma de gestão; Detectar as expectativas e motivações para o ingresso na incubadora das empresas que fazem parte da Incubadora; Verificar as dificuldades relacionadas à estruturação das empresas ao inserir-se na Incubadora e suas perspectivas para o mercado; Levantar o posicionamento das empresas incubadas quanto aos fatores críticos de sucesso da ITSM.

Na visão de Daft (2006) o empreendedor brasileiro, de forma geral, reconhece boas oportunidades para empreender, sendo os principais estímulos à abertura de negócios a busca por uma maior independência profissional e o aumento da renda pessoal. Em termos de capacidade do empreendedor, para os especialistas esta é uma condição favorável quando visto de um prisma motivacional. Em outros termos, a sociedade brasileira tem uma imagem positiva do papel do empreendedor como sendo alguém que tem poder, competência e riqueza.

Neste contexto, a incubação de negócios é um processo que suporta e acelera o desenvolvimento frutuoso de novos empreendimentos, ao prove-los com uma ampla gama de recursos e serviços. O principal objetivo de uma incubadora tecnológica é produzir empresas que ao concluírem o programa estarão economicamente viáveis e capazes de exercer suas funções com estabilidade. Estes novos empreendimentos terão o potencial de criar novos empregos, revitalizar bairros, comercializar novas tecnologias, e fortalecer a economia local e nacional.

2. A INCUBADORA TECNOLÓGICA E O EMPREENDEDORISMO

De acordo com Dollabella (1999) empreendedorismo é o derivado da palavra em inglês, *entrepreneurship*, utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, sua origem, seu sistema de atividades, seu universo de atuação. Empreendedorismo vem de *entrepreneur*, palavra francesa que era usada no século XII para designar aquele que incentivava brigas. No final do século XVIII, passou a indicar a pessoa que criava e produzia projetos e empreendimentos.

Dornelas (2001) ressalta que o processo empreendedor envolve todas as funções, atividades, e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, o empreendedorismo requer a devoção, o comprometimento de tempo, e o esforço necessário para fazer a empresas crescer. E o terceiro, o empreendedorismo requer ousadia para que se assumam riscos calculados, que se tomem decisões críticas, e que não se desanime com falhas e erros.

Segundo Degen (1989), o empreendedorismo esta associado também à capacidade de produção de riqueza. A riqueza de uma nação é medida por sua capacidade de produzir em quantidades suficientes os bens e serviços necessários ao bem estar da população. Para o autor o empreendedor além do conhecimento técnico sobre o produto que pretende oferecer ao mercado no qual pretende atuar, formaliza estratégias e faz uso de ferramentas de planejamento e controle, que lhe proporcionam uma visão sobre a viabilidade ou não de seus empreendimentos. Ser empreendedor significa realizar coisas novas, por em prática idéias próprias, assumir riscos e estar presente nas atividades da empresa.

De acordo com Bernardes (1988) o empreendedor é o fundador de uma empresa, ou então, o que amplia os negócios de uma já existente e de sua propriedade. O modelo do empreendedorismo é caracterizado por três características maiores de personalidade empreendedora: a propensão de assumir riscos, a preferência pela inovação e pela criatividade, e a necessidade de realização, neste sentido, o empreendedor se preocupa em inovar. (CARLAND et al. 1997).

Souza (2006) comenta que os empreendedores possuem mais capacidade de adaptação em decorrência de sua ligação a uma cultura que valoriza a iniciativa, a inovação, o pragmatismo e o individualismo. Segundo Longenecker, Moore e Putty (1997), os empreendedores podem ser considerados como heróis populares, dentro do atual ambiente empresarial, e por meio de descobertas de oportunidades e da criação de novos negócios, é que os empreendedores geram empregos, introduzem inovações e estimulam o crescimento econômico.

Dornellas (2001) afirma que empreendedor é 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 e materiais. O empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. O empreendedor é mais conhecido como aquele que cria novos negócios, mas também pode inovar dentro de negócios já existentes, ou seja, é possível ser empreendedor dentro de empresas já existentes.

Bernardi (2003) traça o caráter de um perfil típico de empreendedor e nele destaca as seguintes características:

- Senso de oportunidade.	- Dominância.
- Agressividade e energia.	- Autoconfiança.
- Otimismo.	- Dinamismo.
- Independência.	- Persistência.
- Flexibilidade a frustrações	- Criatividade.

- Propensão ao risco.	- Liderança carismática.
- Habilidade de relacionamento.	

Quadro 01: Perfil típico de empreendedor

Fonte: BERNARDI (2003, pág. 64).

De acordo com Daft (2006) empreender, em parte, associa-se às características culturais de uma sociedade. No esforço de desenvolver uma mentalidade empreendedora no Brasil, foram implementados no País vários programas de apoio, relacionados ao ensino do empreendedorismo. Dentre alguns desses programas, podem ser destacados no quadro 02, (GEM, 2006):

PROGRAMAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO
Empretec: é um programa internacional que reúne a ONU (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento - PNUD), a Agência Brasileira de Cooperação (ABC), órgão do Ministério das Relações Exteriores, e o Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), sendo este o responsável por sua execução no Brasil. É dirigido a empreendedores e futuros empreendedores objetivando identificar e aumentar seu potencial empresarial em termos de habilidades e comportamentos.
Projeto Aprender a Empreender: foi estabelecido por meio da parceria entre o SEBRAE, a Fundação Roberto Marinho e o Programa Brasil Empreendedor. A sua finalidade é disseminar a cultura empreendedora nas áreas carentes da população brasileira;
Agência de Educação para o Desenvolvimento (AED). É um programa público, criado por meio da parceria entre SEBRAE, PNUD, Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), Projeto DLIS - Desenvolvimento Local Integrado e Sustentado e ARCA (Sociedade do Conhecimento). Este programa está voltado para a sociedade com a finalidade de aumentar a capacidade de gestão e de empreender das micros e pequenas empresas, governos locais e organização do terceiro setor por meio de cursos, seminários, fóruns, redes de instituições de apoio etc.
SEBRAE – talvez a mais completa instituição de apoio ao desenvolvimento de pequenos empreendimentos do mundo, pois ela presta assessoria ao crédito, tecnologia, gestão, mercado, capacitação e orientação empresarial;
Sistema S7: As organizações deste Sistema facilitam o empreendedorismo, pois atuam na redução dos impactos gerados pela baixa qualificação das pessoas e as carências educacionais.
Parques Tecnológicos e Espaços para Incubar Empresas: Essas instituições estão em todo o território nacional e sempre capacitam pessoas para iniciarem novos negócios. Especificamente sobre os parques tecnológicos e os espaços de incubação de empresas, foram criadas no Brasil a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (ANPROTEC), e as redes de apoio aos pequenos empreendimentos, como, por exemplo, da Rede Paranaense de Incubadoras e Parques Tecnológicos (REPARTE). Essas entidades promovem o aumento do número de incubadoras que, por sua vez, prestam importante apoio, tanto às empresas nascentes quanto ao desenvolvimento de novos projetos por empresas já tradicionais no mercado. Entre as principais vantagens oferecidas pelas incubadoras está a facilitação do acesso às linhas de crédito e financiamento disponibilizadas por instituições como a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). Há ainda uma mobilização por parte do governo, de serviços sociais autônomos e universidades para oferecer maior segurança às pessoas que desejam empreender.

Quadro 02: Programas de apoio ao empreendedorismo

Fonte: Relatório GEM (2006).

A experiência das incubadoras de empresas e parques tecnológicos tem despertado o interesse de estudiosos que as identificam como um novo modelo de organização e gestão para a criação de empresas inovadoras ((BOETA, BORGES E TREMBAY, 2004).

Dinis e Oliveira (2001) mostram que a incubadora facilita o empreendedorismo e a inovação das pequenas empresas de base tecnológica, já que estas empresas tendem a atuar em mercados altamente segmentados e com produtos de elevada agregação tecnológica, abrindo caminhos ainda não vislumbrados pelas grandes empresas. Nesse sentido, esses empreendimentos são vulneráveis e as incubadoras surgem, também, como ferramentas de minimização dos riscos, aos novos empreendimentos.

Para Andino et al. (2004) o processo de incubação implica em oferecer condições controladas para favorecer o nascimento e crescimento de uma nova vida, já que controlando

certos tipos de condições pode-se conhecer previamente os fatores que podem incidir sobre a probabilidade de sobrevivência do novo ser ou entidade. Adaptando esta definição no caso de uma empresa, os fatores que podem incidir para sua sobrevivência são: obtenção de financiamento, e acesso a recursos e infra-estrutura, os quais a incubadora tenta controlar e fornecer durante o tempo de crescimento da empresa. O autor complementa destacando que, a finalidade das incubadoras é funcionar como instituições sem fins lucrativos que prestam serviços e colocam a disposição das empresas incubadas instalações e infra-estrutura administrativa e operacional, criando condições e capacidades favoráveis ao surgimento e consolidação de novos negócios no mercado.

Segundo a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Investimentos de Tecnologias Avançadas – ANPROTEC (2003) os principais objetivos das Incubadoras de empresas é reduzir a taxa de mortalidade das pequenas empresas, através de um ambiente flexível e encorajador onde são oferecidas uma série de facilidades para o surgimento e crescimento de novos empreendimentos, a um custo bem menor do que no mercado, na medida em que esses custos são rateados e as vezes subsidiados. Neste sentido, a maior chance de sucesso de empresas instaladas em uma incubadora se dá por que o processo de seleção capta os melhores projetos e seleciona os empreendedores mais aptos. Para Medeiros (1998) apud Andino (2004) o objetivo geral das incubadoras é estimular a criação e fortalecimento de empresas, oferecendo-lhes condições apropriadas e dotando-as de maiores capacidades técnicas e gerenciais.

As incubadoras surgem, no Brasil, como uma alternativa de desenvolvimento técnico-científico, proporcionando às empresas públicas e privadas mecanismos de competitividade de desenvolvimento econômico, podendo, assim, serem consideradas instrumentos essenciais para apoiar a reestruturação econômica e a evolução da economia industrial, estimulando e apoiando a criação e o desenvolvimento das empresas. As incubadoras de empresas tomaram impulso no Brasil na década de 90, existindo atualmente 183 incubadoras em atividade no país (ANPROTEC, 2003).

De acordo com os dados obtidos junto a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC, 2003) os tipos de incubadoras de empresas podem ser:

<p>Incubadora Tecnológica Fechada: A maioria das incubadoras tecnológicas como CELTA/UFSC, GÊNESIS/PUC-RJ, COPPE/UFRJ, se enquadram nessa categoria. A CELTA de Florianópolis, por exemplo, ligada à fundação CERTI, instituição privada, sem fins lucrativos, que funciona no campus da Universidade de Santa Catarina (UFSC) possui 36 empresas incubadas instaladas num prédio de 11,1mil m². As empresas estão instaladas em módulos que variam de 30 a 40 m² e dispõe de bibliotecas, sala de reunião, auditório, laboratórios, e afins. A CELTA obteve destaque nacional ao desenvolver a urna eletrônica, aprovada pelo tribunal Superior Eleitoral.</p>
<p>Incubadora Tecnológica Mista: O CIETEC, localizado no campus da USP, utiliza tanto a modalidade fechada e aberta para incubadoras. Recentemente ampliou as suas instalações para atender mais empresas, além de abrir novas vagas para empresas que não irão necessitar de sua estrutura física e continuarão funcionando nas suas atuais instalações, dispersas na área geográfica das proximidades da universidade e utilizando apenas os serviços da incubadora como: consultoria, laboratório do IPT, e afins.</p>
<p>Incubadora Tradicional Fechada: Atuam nos setores ditos tradicionais, geralmente indústrias, como confecção, embalagens, eletro-eletrônicos, plásticos etc.. Um exemplo é o programa de incubadoras de empresas desenvolvido pela FIESP/CIESP/SP, conhecido como Núcleo de Desenvolvimento Empresarial, teve seu início com a instalação da Incubadora na cidade de Itu, em maio de 1991. Hoje com 13 Núcleos em funcionamento na capital e interior do Estado de São Paulo. Esses núcleos abrigam cerca de 82 empresas, gerando 482 empregos diretos.</p>
<p>Incubadora Tradicional Aberta: Cooperativas populares A idéia nasceu na Universidade de Santa Maria no Rio Grande do Sul e teve sua consolidação através do INTECCOPPE/UFRJ - Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares - que em três anos de existência incubou cerca de 25 cooperativas populares</p>

no estado do Rio de Janeiro. A partir da experiência do INTECCOPPE, o FINEP está desenvolvendo um programa para levar esta tecnologia a todas Universidades Federais do Brasil. Este modelo de incubadora presta os serviços necessários à montagem e acompanhamento do desenvolvimento de cooperativas.

Quadro 03: Tipos de incubadoras tecnológicas

Fonte: ANPROTEC (2003)

No que tange as características particulares da estruturação de empresas incubadas: (1) seus processos, produtos e serviços são considerados inovadores; (2) possuem um pessoal altamente qualificado na sua equipe; (3) maiores gastos em pesquisa e desenvolvimento; (4) produtos com um ciclo de vida curto; (5) crescimento rápido e; (6) a dimensão tecnológica apresenta maior importância na definição de estratégias competitivas da empresa (BAETA, BORGES E TREMBAY, 2004). No quadro 04 são apresentados os serviços que as incubadoras de empresas oferecem.

Infraestrutura	Serviços Básicos	Assessoria	Qualificação	Redes
<ul style="list-style-type: none"> • Salas Individuais • Salas Coletivas • Laboratórios • Computadores • Auditório • Biblioteca • Sala de reuniões • Recepção • Cozinha • Estacionamento 	<ul style="list-style-type: none"> • Telefonia • Acesso a Internet • Recepcionista • Segurança • Xerox • Eletricidade • Limpeza 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerencial • Contábil • Jurídica • Produção • Financeira • Comercialização • Exportação • Vendas • Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> • Treinamento • Cursos • Capacitação • Acesso a bases dados • Fóruns • Congressos 	<ul style="list-style-type: none"> • Municípios • Prefeituras • Universidades • Empresas • Feiras

Quadro 04: Serviços que as incubadoras oferecem

Fonte: ANDINO (2005, p. 20).

De acordo com os dados do Relatório GEM (2006) o Brasil está entre os países que possuem o maior índice de criação de empresas pela população adulta no mundo e as incubadoras de empresas se configuram no principal meio de apoio ao crescimento de pequenas empresas iniciantes no Brasil, neste sentido, o número de incubadoras no país tem crescido rapidamente, em todo o território nacional, e o principal incentivador do movimento é o SEBRAE (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).

No Brasil, o estudo mais recente divulgado pela ANPROTEC (2006), indica a existência de mais de 280 incubadoras de empresas no país. De acordo com a pesquisa ocorreu um crescimento de 20% do número de incubadoras em relação ao ano de 2005; mais cinco parques tecnológicos entram em operação; 20% é a taxa de mortalidade das empresas geradas em incubadoras; surgem novas categorias de incubação como social e cultural; em cinco anos, o movimento cresceu mais de 300%; 70% dos negócios gerados pelas empresas são de base tecnológica; em 2004 o número de Parques Tecnológicos era 39 e, em 2005 esse número aumentou para 45, e para 2006 prevê-se mais de 52 parques, em projeto, implantação e operação; os dois estados com o maior número de incubadoras é o Sul e o Sudeste, com 127 incubadoras; o faturamento em 2004 das empresas graduadas foi de R\$ 1200 milhão, subindo em 2005 para R\$ 1500 milhão e; entre 2004 e 2005, 213 novas empresas foram incubadas no Brasil.

De acordo com a ANPROTEC (2003) as fases do ciclo de vida de uma incubadora de empresas podem ser descritos como: Fase inicial, a qual é caracterizada por um estudo de viabilidade, identificação do espaço físico, e culminando na criação da incubadora; Fase de desenvolvimento empresarial, onde os gerentes das incubadoras trabalham com um conjunto de empresas potenciais a serem incubadas e as empresas incubadas atuais, na preparação de

um plano de negócios coerente com as expectativas de crescimento da incubadora. Salienta-se que geralmente, o ciclo de vida de uma incubadora de empresas é de 4 a 5 anos, quando já existem empresas graduadas e seus impactos no desenvolvimento econômico regional são perceptíveis.

Na figura 01 podem ser observados os Fatores Críticos de Sucesso das Incubadoras de empresas. Para Bullen e Rockart (1981), fatores críticos de sucesso são entendidos como número limitado de áreas nas quais um resultado satisfatório assegura um bom desempenho competitivo aos indivíduos, departamentos e organizações. Dessa forma, podem ser consideradas variáveis e áreas a empresa que possuem maior prevalência no atingimento dos resultados desejados.



Figura 01: Fatores Críticos de Sucessos (FCS) das Incubadoras de Empresas

Fonte: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores - **ANPROTEC** (2003)

Com base nos FCS observados, pode-se destacar que os principais impactos causados pelas incubadoras podem ser descritos como sendo: geram novas oportunidades de inovação em vários setores; criam empresas de sucesso; reduzem a mortalidade de empresas nascentes; reduzem os riscos dos investimentos; contribuem para equilibrar o desenvolvimento regional; criam postos de trabalho qualificados e geram emprego e renda.

3. METODOLOGIA

No que tange aos procedimentos metodológicos o estudo classifica-se como qualitativo e quantitativo quanto a sua natureza. Lakatos (1985) menciona que, pesquisa qualitativa refere-se que a interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são básicos no processo de pesquisa qualitativa, ou seja, não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas, enfatizando que o ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados. Para o mesmo autor uma pesquisa quantitativa o pesquisador se preocupa com a medição objetiva e quantificação do resultado. Esse tipo de pesquisa busca incessantemente a exatidão, aferição e perfeição, procurando impedir distorções nas análises e interpretação dos dados, o que de certa forma visa assegurar as conclusões obtidas diante dos estudos.

Quanto aos objetivos a pesquisa é exploratória e descritiva. De acordo com Gil (2006), a pesquisa exploratória tem como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, tendo em vista, a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. Esta tem como objetivo proporcionar uma visão geral

acerca de determinado fato. Conforme Marconi e Lakatos (2003), pesquisa descritiva consiste em investigações empíricas cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos, avaliação de programas, entre outros. Qualquer um desses estudos pode utilizar métodos formais, que se aproximam dos projetos experimentais e controle estatístico, com finalidade de fornecer dados para verificação de hipóteses. Quanto aos procedimentos técnicos é um estudo de caso, pois esta é utilizada com o objetivo de conseguir informações e/ou conhecimentos acerca de um problema, para o qual se procura uma resposta, ou de uma hipótese que queira ser provada.

Como plano de coleta dos dados primeiramente utilizou-se de pesquisa bibliográfica. De acordo com Gil (2006), a pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. Embora quase todos os estudos sejam exigidos algum tipo de trabalho desta natureza, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas. Segundo Marconi e Lakatos (2003), a pesquisa bibliográfica abrange toda bibliografia já tornada pública em relação o tema de estudo, desde publicações, jornais, até comunicações orais, tais como rádio e gravações. Sua maior finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito, ou filmado, inclusive debates da qual tenham sido transcritos de alguma forma, como publicadas.

Após utilizaram-se as técnicas de análise de documentos e de entrevistas com os profissionais responsáveis pelas informações na Incubadora de Santa Maria visando conhecer o apoio oferecido pela Incubadora Tecnológica de Santa Maria, dentre outras informações pertinentes relacionadas a ITSM. Conforme Marconi e Lakatos (2003), entrevista é um encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de determinado assunto, mediante conversação de natureza profissional, buscando coleta de dados referente a determinado assunto.

Posteriormente foi desenvolvido um formulário estruturado aplicado em forma de entrevista, dividido em quatro partes, com seis questões fechadas de múltipla escolha sobre o perfil dos pesquisados, dez questões fechadas em escala *likert* de 5 pontos de grau de concordância (1-discordo totalmente – 5- concordo totalmente) sobre as motivações e expectativas em participar da incubadora, dez questões Sodré os fatores críticos de sucesso em escala *likert* de 5 pontos de grau de concordância e uma pergunta aberta sobre as dificuldades enfrentadas e perspectivas para o mercado. Após a coleta, os dados foram analisados quantitativamente com o auxílio do SPSS 14.0, interpretados e analisados sob a  tica qualitativa.

4. A INCUBADORA TECNOLÓGICA DE SANTA MARIA-RS

A Incubadora Tecnológica de Santa Maria, localizada em prédio próprio à entrada do Campus da Universidade Federal de Santa Maria, foi instituída através da Portaria n . 025/99 de 15 de março de 1999, como projeto de extensão do Centro de tecnologia, destinada a apoiar novos empreendedores e transformar idéias em negócios, buscando contribuir para a forma o de uma mentalidade empresarial inovadora na região do Rio Grande do Sul.

A implanta o da incubadora foi em decorrência de uma nova proposta para o desenvolvimento regional, preenchendo um espaço que faltava na liga o universidade-empresa: a extensão das tecnologias nos meios acad micos e produtivos. As possibilidades criadas pela abertura do processo de intera o e pelo apoio aos empreendedores resultam em curto espaço de tempo na forma o de uma nova mentalidade empresarial na região, que poderia transformá-la num pólo gerador de tecnologias inovadoras.

Atualmente, a Incubadora não possui estrutura organizacional formalmente constituída, no entanto, pode-se descrever que sua estrutura compõe-se de seis membros de

Conselho Administrativo: formado por quatro representantes da UFSM, sendo um da Prefeitura Municipal e um da Câmara de Comércio e Indústria. Além disso, compõe-se de uma equipe gerencial, composta pela Coordenadora Geral, representada por Sra. Nilza Luiza Venturini Zampieri e pelo Gerente da Incubadora, Sr. José Airton Brutti.

A estrutura física da ITSM compõe-se de um prédio que possui cerca de 400m², sendo dividido em dez módulos destinados a projetos em regime de pré-incubação, ou seja, originados de pesquisas desenvolvidas na Universidade, e incubação para empresas que já tenham produtos ou serviços desenvolvidos e prontos para serem colocados no mercado. Este espaço também dispõe de auditório, sala de negócios e área administrativa. Atualmente, está em andamento o plano de expansão da área física, com a construção de um prédio integrado às atuais instalações de 1000m² para abrigar um número maior de empreendimentos, assim como disponibilizar laboratórios específicos e complementares aos da Universidade, além de abrigar profissionais especializados nas áreas de interesse da Incubadora.

É de suma importância salientar que, a ITSM possui um planejamento estratégico, que integra os elementos apresentados no quadro 05:

ELEMENTOS DO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA ITSM
<ol style="list-style-type: none"> 1. Compromisso Social: Abrigar, num espaço comum, empresas que têm no conhecimento seu principal insumo de produção, visando apoiar seu desenvolvimento e proporcionar as condições necessárias para sua inserção e permanência no mercado. 2. Visão: Ser reconhecida como referência em incubação e pré-incubação das empresas emergentes de base tecnológica, no Estado do Rio Grande do Sul, proporcionando aos empreendedores que buscam iniciar novos negócios, a sinergia e o apoio tecnológico necessário para crescer e consolidar-se no mercado. 3. Missão: Atuar através de parcerias e esforços compartilhados, colocando competências, instalações e infra-estrutura operacional à disposição dos empreendedores, criando ambiente favorável ao surgimento e consolidação de empresas inovadoras e competitivas. 4. Valores: seus valores relacionam-se ao ambiente de trabalho, a ética, ao empreendedorismo, ao cliente e ao mercado. <ul style="list-style-type: none"> • Ambiente de trabalho: Garantir a todas as pessoas que freqüentam a ISM um ambiente saudável, seguro, respeitoso e de preservação ambiental. • Ética: Condição fundamental para a permanência na Incubadora, atitudes que preservem os preceitos da ética e sejam comprometidas com os aspectos sociais e legais. • Empreendedorismo: Todas as ações da ITSM têm como princípio fundamental a difusão de atitudes empreendedoras, a educação empreendedora e o desenvolvimento do comportamento empreendedor. • Cliente: A ITSM está atenta às necessidades de seus clientes (empreendedores) e pauta suas ações no sentido de atendê-las. • Mercado: O mercado é alvo permanente das ações da ITSM, visando atendê-lo através do desenvolvimento de tecnologias inovadoras capazes de proporcionar maior produtividade e resultados para a organização. 5. Ambiente Externo: A Universidade de Santa Maria foi pioneira na interiorização do ensino superior no Brasil, numa época em que apenas existiam nas capitais dos estados. Desde então, definiu sua vocação como universidade regional, comprometida com a realidade social da qual faz parte, propondo-se promover ensino, pesquisa e extensão, formando lideranças capazes de desenvolver a sociedade. A implantação da Incubadora Tecnológica de Santa Maria foi oportunizada pela necessidade de desenvolvimento regional e pela vocação de qualidade na prestação de serviços que a região vem desenvolvendo. 6. Ambiente Interno: A falta de mecanismos destinados a incentivar a formação de empreendedores, para enfrentar os desafios da inovação tecnológica ou na absorção e adaptação de tecnologias já conhecidas, resulta no desperdício de boas idéias e bons projetos. A incubadora reduz a distância existente entre a universidade e a empresa, possibilitando que alunos, professores e profissionais da área técnica coloquem a disposição do mercado o conhecimento acadêmico adquirido.

Quadro 05: Elementos do planejamento estratégico

Fonte: Incubadora Tecnológica de Santa Maria (2010).

A missão da Incubadora Tecnológica de Santa Maria traduz-se por atuar através de parcerias e esforços compartilhados, colocando competências, instalações e infra-estrutura operacional à disposição dos empreendedores, criando um ambiente favorável ao surgimento e consolidação de negócios competitivos e inovadores. Já com relação a seus objetivos da ITSM, pode-se salientar: (1) Atuar como ligação entre universidade e o mercado; (2) Oportunizar a criação de novos negócios intensivos em tecnologia; (3) Complementar setores tradicionais da economia regional; (4) Criar oportunidades para o surgimento de novos empreendedores; (5) Estimular a capacitação empreendedora no ambiente universitário; (6) Oferecer condições para o desenvolvimento de novas tecnologias; (7) Participar do desenvolvimento econômico e social da região; (8) Contribuir para a geração de novos produtos e empregos; (9) Capacitar o pessoal e o parque industrial regional, para melhorar sua competitividade em ambiente globalizado.

A ITSM tem como finalidade contribuir para o desenvolvimento econômico e social, através do incentivo ao ensino de empreendedorismo no âmbito da Universidade, transformação de idéias em negócios através da incubação de empresas, transferência de tecnologia ao setor produtivo e incentivo à criação de novos empreendimentos de base tecnológica.

A Incubadora Tecnológica de Santa Maria seleciona empresas que possam participar da incubadora tendo como áreas preferenciais de atuação a área eletroeletrônica, agronegócios e informática. Neste sentido preocupa-se em selecionar empresas que tenham uma boa viabilidade econômica e que os empreendedores tenham perfil adequado para desenvolver o negócio que estão se propondo a implementar.

No quadro 06 pode-se verificar as etapas desde a pré incubação até a saída da empresa para o mercado.

Processo	Pré incubação	Incubação
Seleção	Inscrição e análise do pré-projeto; Entrevistas com os candidatos e detalhamento do projeto.	Projeto apresentado com produto ou serviço inovador, na área eletroeletrônica, agronegócios e informática.
Avaliação	Analisar viabilidade técnica e econômica; Analisar oportunidades e nichos de mercado; Identificar potenciais limitações no desenvolvimento; Dimensionar recursos para abertura e funcionamento.	Empreendedores que tenham um projeto ou empreendimento de base tecnológica com viabilidade técnica, econômica e comercial
Período de incubação	Período de 1 ano	Até 3 anos

Quadro 06: Etapas do processo de incubação

Fonte: Incubadora Tecnológica de Santa Maria (2010).

É relevante salientar que no período de pré-incubação, a Incubadora tecnológica possui como foco os projetos residentes em regime de pré-incubação, onde alunos de graduação ou pós-graduação da Universidade, juntamente com seus orientadores, têm o prazo de um ano para transformar suas idéias em negócios.

A pré-incubação é o período em que os projetos ainda estão em fase inicial de desenvolvimento do produto e a equipe ainda não possui a visão de negócio completa, sendo que, a empresa ou projeto inserido no Programa de Pré-Incubação está em processo de desenvolvimento do produto, não havendo nenhum estudo de viabilidade mercadológica.

Uma empresa se torna pré-incubada quando os empreendedores responsáveis não têm uma idéia definida de como será o negócio. Durante esse período, os membros dos projetos de

pré incubação participam de todas as ações da Incubadora, incluindo cursos, treinamentos, visitas técnicas, congressos e seminários. Após o primeiro ano, poderão ingressar na incubação, para posteriormente, já com sua empresa constituída e produto ou serviço pronto, ser disponibilizado no mercado. É importante salientar que, o que determina se uma proposta será classificada como pré-incubada ou incubada é o estágio de desenvolvimento do projeto apresentado durante o processo de seleção realizado, pois, se o produto está em fase de desenvolvimento ele será classificado como pré-incubado.

Os principais instrumentos avaliados e obrigatórios para a seleção das empresas são o plano de negócios e o currículo dos empreendedores. Além destes instrumentos utiliza-se da realização de entrevista conduzida pelo Conselho Administrativo da Incubadora. Neste sentido, é necessário que os projetos tenham como principal insumo o conhecimento, que sejam inovadores, não prejudiquem o meio ambiente e que demonstrem, através do seu plano de negócios a sua viabilidade técnica e econômica.

No processo de avaliação e acompanhamento, são realizadas avaliações semestrais, através de instrumento próprio para avaliação dos empreendimentos incubados, o qual contempla as seguintes etapas: (1) Identificação e enquadramento do empreendimento; (2) Descrição do negócio; (3) Mercado que está sendo atingido; (4) Competências pessoais; (5) Produtos e serviços se encontram atualmente no mercado; (6) Concorrência; (7) Potencial do empreendimento; (8) Direcionamento estratégico e; (9) Participação da Incubadora.

4.1 APOIO OFERECIDO PELA INCUBADORA

A Incubadora Tecnológica de Santa Maria apóia as empresas com base no incentivo à disseminação do ensino de empreendedorismo no âmbito regional, transformando idéias em negócios, através da incubação e pré-incubação de projetos originados na Universidade, transferindo tecnologia ao setor produtivo e capacitação técnica e gerencial aos empreendedores.

No desenvolvimento de sua atividade, a ITSM disponibiliza um trabalho de consultoria para as empresas incubadas, visando aliar o conhecimento técnico disponível da Universidade às questões mercadológicas, permitindo assim, o desenvolvimento efetivo das empresas e proporcionando a elas horizontes e formas mais eficazes de inserção no mercado. Esse trabalho é desenvolvido com foco nos fatores apresentados no quadro 07.

FOCO	DESCRIÇÃO
Gestão de Informação	Envolve implantação, utilização e manutenção de sistemas de informações gerenciais.
Gestão de Pessoas e Clientes	Busca por profissionais capacitados e cliente alvo
Governança Corporativa	Delegação do poder de decisão de uma empresa
Planejamento Estratégico	Define visão, missão, matriz SWOT, objetivos a curto, médio e longo prazo.
Capitalização	Retorno financeiro

Quadro 07: Foco das consultorias

Fonte: Incubadora Tecnológica de Santa Maria (2010).

Todas as ações são dirigidas ao contexto empresarial em questão e com ênfase no seu desenvolvimento futuro. Para tanto, são realizados *workshop's* nas áreas de estratégia, finanças, jurídica, comercial e marketing, além de consultorias específicas com cada empresa que se encontra na Incubadora, disponibilizando ferramentas e modelos para controle e desenvolvimento de cada uma, individualmente. Além disso, são oferecidos serviços tais como *internet* 24 horas, segurança de áreas comuns, uso de laboratórios em parceria com os diversos setores da universidade, auditório, limpeza e manutenção.

Atualmente, as empresas utilizam o prazo máximo de três anos para a sua permanência no processo de incubação. Este tempo é dividido na implementação das fases que constituem a evolução das empresas incubadas: implantação, desenvolvimento, crescimento e liberação para o mercado, como pode ser verificado no quadro 08.

FASES	DESCRIÇÃO
Implantação	Constituição do negócio, instalação de equipamentos, formação da equipe
Desenvolvimento	Aprimoramento técnico dos produtos, processos e comercialização
Consolidação	Maturação dos aspectos técnicos, administrativos e financeiros
Liberação para o mercado	Processo de desligamento, empresa pronta para desligar-se da incubadora

Quadro 08: Fases de evolução das empresas incubadas.

Fonte: Incubadora Tecnológica de Santa Maria (2010).

O tempo de incubação maior que três anos, torna mais lento o processo de renovação da incubadora, restringindo o acesso a novas empresas e criando uma situação de vínculo que exige maior cuidado. Neste sentido, o necessário seria quando a empresa cumprir o prazo, se desligar da incubadora e conseqüentemente ingressar no mercado. Devido a esta constatação, é interessante que as empresas adotem o sistema de incubação externa, ou seja, fase na qual a empresa, já constituída, implanta o plano de negócios, usufruindo de todos os serviços oferecidos pela Incubadora. Nesta modalidade, a empresa não usufrui de uma sala exclusiva, somente conta com as áreas comuns do prédio da Incubadora e tal sistema tem um prazo de durabilidade de 24 meses, além de ser uma forma de manter o vínculo com as empresas que já saíram para o mercado.

Entretanto, a falta de mecanismos destinados a incentivar a formação de empreendedores, para enfrentar desafios da inovação tecnológica ou na absorção e adaptação de tecnologias já conhecidas, resulta no desperdício de boas idéias e bons projetos. A ITSM preenche o espaço existente entre a universidade e a empresa, possibilitando que alunos, professores e profissionais da área técnica coloquem em prática o resultado de seus conhecimentos, adquiridos no decorrer da vida acadêmica.

4.2 EXPECTATIVAS E MOTIVAÇÕES DAS EMPRESAS PARTICIPANTES

Partindo do objetivo de analisar a influência da Incubadora Tecnológica de Santa Maria/RS, tendo em vista as motivações e a trajetória das empresas que por ela passam, aplicou-se um questionário estruturado com perguntas fechadas e abertas em escala *likert* de 5 pontos aos representantes das 16 empresas que hoje estão incubadas na ITSM, sendo que apenas 12 responderam a pesquisa.

No que tange ao perfil dos pesquisados, 91,7% são do sexo masculino, 58,3% com idade entre 18 e 25 anos e 41,7% entre 26 e 35 anos. Quanto a escolaridade 33,3% possui 3º grau incompleto e 33,3% 3º grau completo, sendo 25% dos pesquisados mestres. As áreas de empresas que participaram da pesquisa foram, 75% da área de informática e 25% da área de agronegócios.

Posteriormente, na tabela 01, verifica-se a média obtida com relação às expectativas e motivações para o ingresso na incubadora das empresas que fazem parte atualmente da ITSM com base na seguinte escala (1 – discordo totalmente; 2 – discordo; 3 – indiferente; 4 – concordo; 5 – concordo totalmente)

Como pode ser verificado, dentre os fatores positivos de ingresso, os gestores das empresas incubadas acreditam que a ITSM gera oportunidades de inovação e crescimento com baixo custo, tendo em vista que possui espaço físico favorável, obtendo todo auxílio necessário, pessoas capacitadas para suprir dúvidas e necessidades, além do reconhecimento pelo fato da empresa estar ligada a Universidade, dessa forma, gerando respaldo da qual

facilita o estabelecimento de novos negócios. Na visão dos pesquisados é Importante salientar que as empresas incubadas possuem produtos e/ou serviços inovadores, diferenciando-se em alguns aspectos daqueles já desenvolvidos pelas empresas que se encontram no mercado. Por fim, evidenciou-se que ao incubar empresas com baixo custo, se torna mais acessível à consolidação desta, pois as empresas conseguem investir mais em seus produtos e no aprimoramento do mesmo, aumentando seu rendimento, tendo em vista que, algumas empresas que já passaram pela ITSM hoje se constituem pólos geradores de renda e empregos.

Tabela 01: Motivos e expectativas para o Ingresso na ITSM.

	N	Mínimo	Maximo	Media	Desvio
1. Gera novas oportunidades de inovação em vários setores para pequenas empresas de base tecnológica,	12	2,00	5,00	4,0000	,85280
2. Possibilita condições e capacidades favoráveis ao surgimento e consolidação de novos negócios no mercado.	12	3,00	5,00	4,2500	,75378
3. Estimula a criação e fortalecimento das empresas, dotando-as de maiores capacidades técnicas e gerenciais.	12	2,00	5,00	3,5833	,90034
4. Contribui com ferramentas de minimização dos riscos aos novos empreendimentos	12	2,00	5,00	3,5833	,90034
5. Auxilia na obtenção de financiamento.	12	1,00	4,00	3,0833	,99620
6. Proporciona acesso a recursos e infra-estrutura administrativa e operacional	12	3,00	5,00	3,8333	,71774
7. Seus processos, produtos e serviços são considerados inovadores.	12	2,00	5,00	4,1667	1,02986
8. Possuem um pessoal qualificado na sua equipe de assessoria para as empresas incubadas.	12	1,00	5,00	3,0833	1,08362
9. Possibilita maiores investimentos em pesquisa e desenvolvimento.	12	3,00	5,00	3,5833	,66856
10. Contribui para equilibrar o desenvolvimento regional via criação de postos de trabalho qualificados e geração de emprego e renda.	12	4,00	5,00	4,4167	,51493

Já com relação aos fatores negativos da incubação, nota-se que, na visão dos pesquisados, a incubadora desfavorece com relação às informações que possam vir a serem frutíferas as empresas incubadas, sejam elas com relação a possíveis financiamentos ou possíveis necessidades a serem supridas. Verifica-se que, mesmo a Incubadora obtendo profissionais qualificados, elas carecem na assessoria não oferecida aos gestores das empresas em que nela atuam, fornecendo somente informações relacionadas à incubadora e não oferecendo o suporte devido e esperado para crescimento e desenvolvimento das incubadas.

Neste ponto, sugere-se que a equipe responsável pelo apoio e suporte às empresas incubadas fornecessem cursos e palestras de forma a melhor assessorá-las, a fim de suprir as principais dificuldades enfrentadas pelos gestores, auxiliando de forma qualificada e satisfatória. Além disso, seria importante também que os gestores da incubadora trocassem conhecimentos e experiências, explorando possíveis soluções ou formas de crescimento às empresas, o que poderia agregar para o processo de aprendizagem organizacional das mesmas.

Na tabela 02, com base nos Fatores Críticos de Sucesso (FCS) para as Incubadoras, procurou-se levantar o posicionamento dos pesquisados a como a Incubadora Tecnológica de Santa Maria se encontra em cada um dos FCS com base na seguinte escala (1 – Péssimo; 2 – Ruim; 3 – Bom; 4 – Ótimo; 5 – Excelente).

Dentre os diversos fatores críticos de sucesso positivos, evidencia-se na visão dos pesquisados, que a incubadora é ligada com a Universidade, gerando assim, um canal que as empresas possam buscar apoio à pesquisa, participações em eventos e projetos favoráveis, a

fim de destacar-se e evoluir no mercado. Além disso, verificou-se que o processo seletivo para incubação é extremamente exigente e transparente, tendo como padrão a busca por projetos inovadores, juntamente com uma boa viabilidade econômica de transformar idéias em fonte de renda e geração de empregos. Por fim, diagnosticou-se que o processo de incubação auxilia no processo e evolução das empresas que nela se encontram, pois gera aprendizado significativo para o desenvolvimento profissional dos gestores.

Tabela 02: Fatores Críticos de Sucesso da ITSM

	N	Minimo	Maximo	Media	Desvio
1. Programas e metas com procedimentos e políticas claras.	12	1,00	5,00	3,2500	1,13818
2. Vinculo com universidade e ou centros de pesquisa.	12	3,00	5,00	3,8333	,83485
3. Processo de seleção dos incubados	12	2,00	5,00	4,1667	1,02986
4. Percepção do sucesso antes e durante a incubação.	12	3,00	5,00	3,8333	,57735
5. Ensino do empreendedorismo.	12	2,00	5,00	3,8333	,93744
6. Rede estabelecida de empreendedorismo.	12	2,00	5,00	3,6667	,88763
7. Suporte da comunidade.	12	1,00	3,00	2,6667	,65134
8. Suporte financeiro e assessoria financeira	12	1,00	4,00	2,1667	,93744
9. Acesso a financiamentos e investimentos	12	1,00	5,00	3,1667	1,26730
10. Expertise local em administração de negócios.	12	2,00	5,00	3,5833	,90034

Com relação aos fatores críticos de sucesso tidos como negativos para os pesquisados, verificou-se que a incubadora não possui procedimentos e metas claras, tendo em vista que, ela necessitaria fornecer informações significativas aos gestores tais como sobre fontes de financiamentos e possíveis investimentos, auxiliando para que estas atinjam seus objetivos e metas estabelecidas de forma viável e segura. Levantou-se também que não existem departamentos financeiro e administrativo formais de apoio às empresas incubadas, quesito este que faz com que as empresas busquem apoio de terceiros para realizar tal procedimento.

Diante disso, sugere-se que a incubadora tecnológica oferecesse o apoio financeiro a administrativo necessário às empresas incubadas, tendo em vista que, grande parte dos gestores possui inexperiência ou pouco conhecimento acerca disto e acabem recorrendo ao apoio externo para minimização deste problema. Outro ponto a ser trabalhado refere-se a incubadora investir em meios de comunicação divulgando possíveis formas de financiamentos e investimento, tais como os ligados ao FINEP (Financiadora de estudos e projetos), SEBRAE (Serviço de apoio às micro e pequenas empresas), PROGRAMA PRIME (Programa primeira empresa) entre outros, para ampliação dos negócios das empresas.

Ao final questionou-se aos pesquisados sobre quais foram e são as principais dificuldades enfrentadas, desde a estruturação das empresas ao inserir-se na Incubadora, bem como com relação as suas perspectivas para o mercado. De acordo com os pesquisados pode-se constatar que, dentre diversas dificuldades encontradas, grande parte refere-se ao gerenciamento do negócio, tendo em vista que, os gestores possuem capacidade técnica, porém não a visão empreendedora e administrativa. Além disso, a Incubadora Tecnológica de Santa Maria desfavorece nesse ponto, não fornecendo informações e procedimentos eficientes para uma administração eficiente e positiva.

Outra grande dificuldade encontrada foi a falta de preparo diante do mercado, ou seja, devido à inexperiência sobre qualquer situação inesperada, pois, na visão dos pesquisados, algumas atitudes realizadas podem não ter sido as decisões corretas. Além disso, devido aos produtos e serviços serem inovadores, os gestores tiveram dificuldades para encontrar mão de obra qualificada para oferecer seus produtos. Por fim, os gestores mencionaram a dificuldade para divulgação de seus produtos e serviços, tendo em vista que, se alocam em um ambiente

afastado (UFSM) do centro da cidade, o que dificulta as formas de aproximação com possíveis clientes.

5. CONCLUSÕES

Nota-se que o tema empreendedorismo tem merecido destaque nos últimos anos, no âmbito das instituições de ensino e pesquisa tecnológica, graças ao conjunto de iniciativas que vêm sendo implementadas no sentido de viabilizar alternativas de interação com as empresas. Diante disso, é fundamental a busca de incentivo e apoio para que idéias inovadoras se tornem negócios e, a busca por incubadoras de empresas, que tem por finalidade contribuir para o desenvolvimento econômico social, através do incentivo ao ensino de empreendedorismo ganha importância, pois tem a finalidade de atuarem desde a concepção inicial da idéia, auxiliando na viabilidade econômica e possível consolidação no mercado, estimulando empreendedorismo, inovação, tecnologia e, por fim, o desenvolvimento regional. Neste sentido o presente trabalho teve como objetivo analisar a influência da Incubadora Tecnológica de Santa Maria/RS, tendo em vista as motivações e a trajetória das empresas que por ela passam.

Neste sentido, no que tange a os critérios para a seleção das empresas para poder participar da ITSM, levantou-se que é necessário que gestores da empresa possuam idéias inovadoras e intensivas em tecnologia, desejando colocá-las em prática. Tal processo se dá por análise do plano de negócios e entrevistas, conduzido pelo Conselho de Administração da Incubadora. Com base nos dados levantados, identificaram-se quanto ao apoio oferecido pela Incubadora Tecnológica de Santa Maria às empresas que a compõe, relaciona-se a estrutura física com baixo custo, possibilitando que projetos sejam iniciados com custo reduzido, favorecendo as demais áreas que possam ser exploradas. A Incubadora dispõe também salas individuais, internet, água e principalmente contato com a Universidade, favorecendo para possíveis projetos ou pesquisas serem realizadas.

Quanto às expectativas e motivações para o ingresso na incubadora das empresas que fazem parte da Incubadora, verificou-se que ela apóia empresas com idéias inovadoras, além de disponibilizar espaço físico por preços reduzidos comparado ao mercado atual, facilitando investimentos em outros setores. Um aspecto importante é que as empresas se sentem motivadas devido ao fortalecimento por estarem inseridas junto a ITSM.

No que tange ao posicionamento das empresas incubadas quanto aos fatores críticos de sucesso da ITSM, observou-se que o processo seletivo para as empresas ingressarem na incubadora é rígido e transparente, o que favorece a todos que possuem um bom planejamento sobre seus. Além disso, o vínculo existente entre a incubadora e a Universidade é favorável aos gestores das empresas, tendo em vista que, tal fator facilita possíveis contatos para aprimoramento de seus negócios, assim como pesquisas. Por fim, gestores das empresas afirmam que, após o ingresso a incubadora, ficou evidente progresso de seus negócios e serviços, além do crescimento e reconhecimento no mercado.

Já quanto às dificuldades relacionadas à estruturação das empresas ao inserir-se na Incubadora e suas perspectivas para o mercado, de acordo com os pesquisados as principais dificuldades encontradas foram com relação ao gerenciamento da empresa como um negócio, informações mal divulgadas acerca de possíveis investimentos e financiamentos. No que se refere às expectativas, notou-se que empresas contam com apoio da incubadora com relação aos custos mínimos para se manterem no mercado, a fim de investir em outros departamentos, gerando retorno à curto prazo.

Conclui-se que a Incubadora Tecnológica de Santa Maria/RS constitui-se como uma alternativa ao fomento de novas empresas, bem como a sua preparação para atuar no mercado,

devido a mesma fornecer espaço físico de baixo custo, facilitando investimento em demais áreas ou equipamentos necessários. Devido a isto, torna-se viável que empreendedores que buscam apoio tecnológico para desenvolvimento de novos negócios, aliem-se a Incubadora Tecnológica de Santa Maria, com intuito de aprimorar seus projetos e inserir-se no mercado de forma planejada e segura.

Por fim, verificou-se que, embora a incubadora disponibilize espaço físico para que as empresas iniciem seus projetos inovadores com baixo custo, é fundamental a troca de experiência e aprendizado entre os gestores das empresas. Outro aspecto importante é a necessidade de a ITSM explorar e comunicar programas de financiamento e investimentos de projetos, pois tal ferramenta possibilita crescimento favorável e viável às empresas que buscam inserir-se no mercado. Além disso, devido gestores obterem capacidades técnicas em seus negócios, torna-se relevante o desenvolvimento e realização de assessorias financeira e administrativa pela ITSM, a fim de proporcionar crescimento e desenvolvimento mais estruturado e seguro às incubadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDINO, B. F. A. Impacto da incubação de empresas: capacidade de empresas pós incubadas e empresas não incubadas. **Dissertação de Mestrado**. Pós Graduação em Administração – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2005.

ANDINO, B. F. A.; FRACASSO, E. M.; SILVA, P. L. LOBLER, M. L. Avaliação do Processo de Incubação de Empresas em Incubadoras de Base Tecnológica. IN: **ANAIS ENANPAD 2004**.

ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas. **As incubadoras de empresas no Brasil - Panorama ANPROTEC**, 2003.

_____. **Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas**. Panorama ANPROTEC 2006. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br/publicacaopanorama.php?idpublicacao=199> . Acesso em: 29.04.2008.

BERNARDES, C. **Teoria Geral das Organizações**. Fundamentos da Administração Integrada. São Paulo. Mac Graw Hill, 1989.

BERNARDI, Luiz. **Manual de Empreendedorismo e Gestão: Fundamentos, Estratégias e Dinâmicas**. São Paulo. Atlas, 2003.

BOÊTA, A. M. C. BORGES, Jr. C. TREMBLAY, D. G. Empreendedorismo Internacional: o desafio das incubadoras de empresas de base tecnológica. **II Seminário Internacional - Empreendedorismo, Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local**, Rio de Janeiro, RJ, 2004

BULLEN, Christine; ROCKART, John. A Primer on Critical Success Factors. **Working Paper**, Alferd School of Management. Center for Information Systems Research, n.69, 1981. Disponível em www.portaldomarketing.com.br/Artigos/Fatores_Criticos_de_Sucesso.htm. Acesso em: 15.08.2010.

GIL, Antonio C. **Métodos de Pesquisa Social**. São paulo: Atlas S.A., 2006.

DAFT, Richard L. **Administração**. Sao Paulo: Thomson Learning, 2006.

DEGEN, Ronald. **O Empreendedor**. Fundamentos de Iniciativa Empresarial. São Paulo. Mac Graw Hill, 1989.

DINIZ, M F. S. OLIVEIRA, R. S. **Interação universidade - Empresa, inovação e desenvolvimento local: um estudo de caso da incubadora CENTEV/UFV**. Universidade de Fortaleza. Disponível em: www.unifor.br/notitia/file/372.pdf. Acesso em: 29.05.2010.

DOLLABELLA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo. Ed. de Cultura, 1999.

DORNELLAS, J. **Empreendedorismo os Negócios**. Rio de Janeiro. Campus, 2006.

GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*. **Empreendedorismo no Brasil**, 2006.

MARCONI, Marina A., LAKATOS, Eva M. **Fundamentos de Metodologia Científica**. Atlas S.A., 2003

SOUZA, E. **Empreendedorismo além do Plano de Negócios**. São Paulo. Atlas, 2006

