



UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
BACHARELADO EM ENGENHARIA DE SOFTWARE

KAYO RAYNER DA SILVA PINHEIRO

**UMA AVALIAÇÃO DO SUPORTE A STARTUPS DE TECNOLOGIA DA
INFORMAÇÃO NO NORDESTE - ESTUDO DE CASO**

QUIXADÁ

2018

KAYO RAYNER DA SILVA PINHEIRO

UMA AVALIAÇÃO DO SUPORTE A STARTUPS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
NO NORDESTE - ESTUDO DE CASO

Monografia apresentada no curso de Engenharia de Software da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Engenharia de Software. Área de concentração: Computação.

Orientador: Prof. Dr. Alberto Sampaio Lima

QUIXADÁ

2018

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária
Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

- P72a Pinheiro, Kayo Rayner da Silva.
Uma avaliação do suporte a Startups de tecnologia da informação no Nordeste- estudo de caso. / Kayo Rayner da Silva Pinheiro. – 2018.
43 f.
- Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal do Ceará, Campus de Quixadá, Curso de Engenharia de Software, Quixadá, 2018.
Orientação: Prof. Dr. Alberto Sampaio Lima.
1. Startup (Empresa)- Tecnologia da informação e comunicação. 2. Computação-Empreendedorismo. I.
Título.

CDD 005.1

KAYO RAYNER DA SILVA PINHEIRO

UMA AVALIAÇÃO DO SUPORTE A STARTUPS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
NO NORDESTE - ESTUDO DE CASO

Monografia apresentada no curso de Engenharia de Software da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Engenharia de Software. Área de concentração: Computação.

Aprovada em: ____/____/_____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Alberto Sampaio Lima (Orientador)
Universidade Federal do Ceará – UFC

Prof. Dr. João Ferreira de Lavor
Universidade Federal do Ceará - UFC

Prof. Dr. Wladimir Araújo Tavares
Universidade Federal do Ceará - UFC

Ao meu irmão Felipe (o F10), que agora se encontra ao lado de Deus. Aos meus pais, Raimundo Pinheiro de Sousa e Ana Lúcia da Silva Pinheiro. Ao meu irmão Gabriel Raykonen. A minha tia, a quem tenho como minha segunda mãe, Cristina. A minha avó, Maria de Lourdes. E a minha namorada, Jacque Sampaio.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por me conceder o dom da vida, saúde, paz, fé, segurança e amor.

Aos meus queridos pais, Raimundo Pinheiro de Sousa e Ana Lúcia da Silva Pinheiro, que ao longo da minha vida, sempre me deram amor, muito amor, carinho, afeto, esperança e sempre fizeram o que estava ao seu alcance. Por terem me incentivado sempre a buscar o caminho do bem, por mesmo com todas as dificuldades, me apoiarem e me ajudarem até hoje. Tudo o que sou e o que serei, é graças ao amor, carinho, respeito, confiança e companheirismo dado por eles. Aos melhores irmãos do mundo, Felipe e Gabriel. Felipe - que hoje está ao lado de Deus e não pode compartilhar comigo e nossa família esse sonho ao qual estou realizando – por todo o tempo que esteve entre nós, me deu apoio, me ajudou de todas as maneiras. Um grande irmão. E que sempre dizia com orgulho, as seguintes palavras: “Meu irmão é Federal”.

Gabriel, que sempre me recebe com um largo sorriso e um abraço carinhoso.

A minha tia Cristina, que sempre me deu apoio, carinho e muito amor. A minha segunda mãe. A melhor tia. Ao Iran, que encontra-se ao lado de Deus. A minha avó Maria de Lourdes, pelo apoio, carinho e muito amor. E a minha prima Letícia.

A minha namorada, Jakeline Sampaio, ou como a chamo diariamente, Jacque, pela paciência que teve comigo durante o período de desenvolvimento deste trabalho e por me dar amor, carinho e palavras certas nas horas certas e por acreditar em mim e em meus sonhos, sonhar junto comigo e ajudar a realiza-los.

A todos os familiares que me apoiaram e me deram forças durante toda a minha vida.

Aos meus amigos, em especial ao Artur Bruno, Bruno, Marcus, Neto, Cristina, Kleiton, João Pedro, Andrezin, Erivelton e aos demais amigos e amigas, por sempre se fazerem presentes e ajudar no que fosse preciso.

Ao Marcos, Diego, Rayson, Venícius, Diana, Paulyne, Wladimir, Natália, Alisson, e a todos os professores e servidores que compõem a UFC – Campus de Quixadá, que contribuíram para a minha formação acadêmica. E por serem pessoas brilhantes e incríveis no que fazem.

Ao meu orientador Prof. Dr. Alberto Sampaio, pela excelente orientação. Pois mesmo cursando o seu pós-doutorado, acreditou em mim no projeto ao qual trabalhamos. Por suas preciosas dicas, paciência, ideias e o seu enorme conhecimento. Sou grato a sua orientação. E tenho uma enorme admiração pela pessoa e profissional que é.

Aos professores que comporam a banca, Wladimir e o Lavor.

A todos que passaram e que fazem parte da minha vida.

“Por isso é que o caminho tem que ser aproveitado deixando pela estrada, algo bom para ser lembrado. Vivendo uma vida plena, fazendo valer a pena, cada passo que foi dado.”

(Bráulio Bessa)

RESUMO

O presente trabalho descreve pesquisa que teve como objetivo identificar o suporte da INCUBADORA ALPHA as *startups* de tecnologia no Nordeste do Brasil. Na sede do Estado do Ceará. Este trabalho aborda os desafios do empreendedorismo no Brasil e no Nordeste brasileiro. Conta sobre a história do Nordeste, sobre a época em que o Nordeste foi uma das regiões mais ricas do Brasil. E como estão as iniciativas para o desenvolvimento tecnológico na região. Aborda também, sobre os bancos de fomento e como os empreendedores podem ter o fomento para seus negócios. Foi realizada uma pesquisa de campo para identificar se as necessidades, divididas em dimensão, das *startups* estão sendo suportadas e se as mesmas, conseguiram gerar mais receita após o processo de incubação. As dimensões utilizadas no formulário de pesquisa, foram as seguintes: Gestão, Financeira, Física - Logística, comunicação. Todas as dimensões, foram apoiadas por trabalhos já realizados de diversos autores.

Palavras-chave: Startups de Tecnologia. Empreendedorismo em Computação. Startups no Nordeste.

ABSTRACT

The work has been a research that had as objective the support of the INCUBADORA ALPHA like startups of technology in the Northeast of Brazil. At the headquarters of the State of Ceará. The paper addresses the challenges of entrepreneurship in Brazil and in the Brazilian Northeast. The Northeast was one of the most important regions of Brazil. And how are the initiatives for technological development in the region. It also deals with development banks and how entrepreneurs can foster their business. It was a field research to identify the needs, divided in dimension, from which the startups were generated and managed to generate more results after the incubation process. The dyads used were not prospecting, they were the following: Management, Finance, Physics - Logistics, communication. All dimensions were supported by works already done by authors.

Keywords: Technology Startups. Entrepreneurship in Computing. Startups in the Northeast.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Quantidade de Funcionários - total e gênero	27
Figura 2 – A empresa começou na Incubadora?	27
Figura 3 – Há quanto tempo a empresa recebe suporte da Incubadora?	28
Figura 4 – A Incubadora propicia um fácil acesso a cursos de gestão	28
Figura 5 – A Incubadora propicia um fácil acesso a cursos de pós-graduação	29
Figura 6 – A Incubadora oferece oportunidades de palestras com investidores	29
Figura 7 – Despesas com proteção de patentes são suportadas.	30
Figura 8 – Após o ingresso na Incubadora a empresa teve aumento em sua receita.	30
Figura 9 – Ambiente fornece estrutura suficiente para toda a equipe da empresa	31
Figura 10 – Na Incubadora a empresa possui o número de ambientes necessários para o seu funcionamento (com relação a sala de gerência)	32
Figura 11 – A Incubadora fica bem localizada	32
Figura 12 – É realizada a troca de informações entre as empresas incubadas	33
Figura 13 – Existe um acompanhamento periódico dos resultados da empresa pela equipe da Incubadora	33
Figura 14 – O tipo de plano de negócios que foi solicitado pela Incubadora está sendo utilizado e acompanhado	34
Figura 15 – O tempo de seleção é oportuno	34
Figura 16 – A seleção é feita sobre total transparência	35
Figura 17 – Considero que a empresa está apta para expansão a partir do apoio da Incubadora.	37

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
FAPESP	Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
Badesul	Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul
MCTI	Ministério de Ciência e Tecnologia
FUNTEC	Fundação Nacional para o Desenvolvimento da Educação Tecnológica
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
PD	Pesquisa e Desenvolvimento

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
2	REVISÃO DE LITERATURA	14
2.1	Empreendedorismo	14
2.1.1	<i>Empreendedorismo, Inovação e desenvolvimento do país</i>	14
2.1.2	<i>A região nordeste e o empreendedorismo</i>	15
2.1.3	<i>RIC - REDE DE INCUBADORAS DO CEARÁ</i>	16
2.1.4	<i>ANPROTEC</i>	17
2.1.5	<i>A necessidade e expansão de startups de alta tecnologia no Brasil</i>	17
2.2	Plano de negócios em startups	18
2.2.1	<i>Formas de financiamento</i>	19
2.2.2	<i>Incubadoras e órgãos de suporte à atuação de startups</i>	20
2.3	Entidades/formas de suporte e fomento	21
2.3.1	<i>SEBRAE</i>	21
2.3.2	<i>Investidores e tipos de investimento</i>	22
3	ASPECTOS METODOLÓGICOS	24
4	ESTUDO DE CASO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	26
4.1	Estudo de caso	26
4.2	Perfil dos membros das startups	26
4.3	Dimensão Gestão	27
4.4	Dimensão Financeira	30
4.5	Dimensão Física e Logística	31
4.6	Dimensão Comunicação	32
5	CONCLUSÃO E TRABALHOS FUTUROS	36
5.1	Conclusão	36
5.2	Trabalhos Futuros	39
	REFERÊNCIAS	40

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é o fenômeno social e econômico global que vem crescendo fortemente nos últimos anos, e estamos em um período em que existem mais empreendedores em atuação do que qualquer outro momento da nossa história, Ries (2012).

Em diversas nações existem empreendedores, e na academia surgiu a necessidade de se entender, o que faz uma nação empreender mais do que outra nação, empreender é um desejo em todas as nações, e entender o que faz uma nação empreender mais do que a outra tornou-se objeto de estudo, Silva, Gomes e Correia (2009).

De acordo com Silva, Gomes e Correia (2009), a cultura é a principal sugestão de como entender os fatores que determinam o grau de empreendedorismo de um povo. Países onde se tem uma cultura mais individualista, é observado o maior número de empreendedores. Silva, Gomes e Correia (2009), o Brasil, apesar de ter uma cultura onde o coletivismo predomina, vem crescendo o número de empreendedores no país.

E desses novos empreendedores, este trabalho irá abordar os empreendedores de *Startups* de tecnologia e como essas novas empresas contribuem para o cenário nacional e mais especificamente, o cenário da região Nordeste do Brasil.

Startups são empreendimentos para criar novos e inovadores produtos e serviços, e com grandes incertezas, tanto financeiras como sucesso do produto, onde as ferramentas tradicionais da administração geral, não conseguem dar conta de gerenciar esses empreendimentos, Ries (2012). Ainda de acordo com Ries (2012), nos negócios tradicionais, é fácil do analista de riscos, a partir de um plano de negócios tradicional, conceder ou não um empréstimo. Já nas *Startups* não é tão simples assim, e aí é onde entram as novas formas de aporte financeiro, jurídicos e marketing, por exemplo. Alguns desses aportes são: aceleradoras, incubadoras ou investidores anjo. A diferença entre esses três, segundo Abreu, Neto et al. (2016) é, relacionado a duração do programa (onde geralmente, tem duração de três para aceleradoras, contínuo, para investidores anjo e de 1 a 5 anos para incubadoras), modelo de negócios (nas incubadoras têm o aluguel sem fim lucrativos; investidores anjo, investimento; aceleradoras, investimento), seleção (incubadoras, a seleção é não competitivo; Investidores anjo, competitivo e contínuo; aceleradoras, a seleção é de forma competitiva e cíclica), mentoria (incubadoras, mínima e de forma tática; investidores anjo, quando necessário, é feito pelo investidor; e em aceleradoras, é feita de forma intensa).

No Brasil, segundo os dados apresentados em Abreu, Neto et al. (2016), 1.100

startups foram aceleradas até o ano de 2016; 7 *startups* em média são aceleradas a cada ciclo, sendo que são realizados 2 ciclos por ano; R\$ 51 milhões de reais já foram investidos ao todo; existem aproximadamente 35 aceleradoras de *Startups* em atividade, sendo que o Sudeste possui 71% de todas as aceleradoras do país e o Nordeste, fica em segundo lugar, com 16% das aceleradoras do país. O Estado de São Paulo é o estado que possui o maior número de aceleradoras, totalizando 16 aceleradoras. Até a 2016, data da publicação do trabalho de Abreu, Neto et al. (2016), o Ceará possuía apenas 1 aceleradora.

No Ceará, existe uma Incubadora Alpha, que tem o objetivo de inovar e facilitar a gestão do processo de inovação das empresas da região. Essa Incubadora Alpha possui um ambiente amplo, onde fornece espaço para diversas *startups* com soluções tecnológicas para micro e pequenas empresas, tanto na área do agronegócio como para indústrias, comércios e serviços.

O objetivo deste trabalho, é mostrar o impacto da Incubadora Alpha *startups* apoiadas. Onde mostrará o resultado de uma pesquisa de campo, com as *startups*, para mostrar o impacto trazido por essa Incubadora Alpha, aqui no Ceará.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Pode-se considerar que o ponto inicial de um trabalho, é buscar resultados ou trabalhos já existentes similares, para que seja possível, observar o que já foi feito e como foi feito, e assim adaptar soluções já encontradas para o trabalho a ser proposto. Nesta seção, serão abordados tópicos já existentes na literatura.

2.1 Empreendedorismo

2.1.1 *Empreendedorismo, Inovação e desenvolvimento do país*

Como já citado, o empreendedorismo ganhou grandes proporções, em âmbito governamental, empresarial e acadêmico. Os governantes perceberam os benefícios que o empreendedorismo e inovação trazem para o país. Tanto é que nos Estados Unidos, em 2009, o então presidente Barack Obama, criou o cargo de Diretor de tecnologia dos Estados Unidos. E em 2010, leis de proteção para o empreendedores, com relação aos empréstimos por parte das empresas estrangeiras. A União Europeia também avança no sentido de impulsionar o desenvolvimento de *startups*. Na França, as *startups* são responsáveis por 25% do PIB e o maior número de vagas de empregos nos últimos anos, Andrei Netto (2018).

No Brasil, o número de empreendedores vem crescendo, o Brasil já ocupa a 3^a maior população empreendedora no mundo, Hartmann (2013). Com o crescimento enérgico de novas *startups*, a partir de 2013, o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação criou o Programa Start-Up Brasil para apoiar e incentivar as *startups* de tecnologia, Hartmann (2013). Porém, o Governo Federal ainda promove eventos de maneira informal, são eventos com curto período de tempo, onde os empreendedores, têm esse tempo limitado para desenvolver uma solução para o tema proposto. Esses eventos são os *Hackathons*. Exemplo a ser citado é o *Hackathon* do INEP, onde o INEP divulgou os dados dos resultados do ENEM, para que os participantes pudessem trabalhar com esses dados e solucionar problemas propostos, Kon e Monteiro (2014) com soluções inovadoras.

A inovação "é algo que se vem debaixo para cima, descentralizada e imprevisível, mas não quer dizer que não possa ser administrada.", Ries (2012). E é perceptível que todos esses novos serviços ou produtos, nascidos de um *startup*, trazem inovação para o mercado. Remetendo o caso da Uber e 99pop, que atuam no Brasil, que inovaram no serviço de viagens,

além de preços menores das viagens, em relação ao táxi tradicional, o atendimento ao cliente e ao motorista. Inovar além do preço é o que faz com que estas empresas ganhem cada vez mais mercado. Segundo a reportagem de Camilla Feltrin (2017) apenas 14% dos usuários de serviços de viagem, preferem os táxis tradicionais. 49,5% já pediram uma corrida por aplicativos como Uber e 99Pop. Isso mostra o poder da inovação. Pode ser ainda ser citado o caso das *startup* brasileira de cartão de créditos, a Nubank. Seu poder inovador é tão forte que fez com que bancos tradicionais, como Banco do Brasil e Santander, tivessem que se reinventar. O Banco do Brasil e o Banco Santander, cada um lançou um cartão de crédito, nos mesmo moldes do Nubank, gerenciado por aplicativo, e para clientes não correntistas, Tássia Kastner (2018). Essas mudanças e inovações fazem com que o mercado tradicional mude e gere mais renda, benefícios, desenvolvimento para o país e mais facilidade para as pessoas.

2.1.2 A região nordeste e o empreendedorismo

Remetendo a história do Nordeste, podemos começar no século 16, onde a região, após a colonização alcançou o seu ápice na produção da cana-de-açúcar, dada a sua extensa faixa litorânea. Portugal, aproveitando-se do investimento feito no Nordeste, aumentou o seu comércio açucareiro. A partir do comércio do açúcar, surgiram novas atividades econômicas, como, criação de gado, tanto para alimentação como para transporte e energia para os engenhos da época. Então, durante quase 300 anos, o Nordeste teve grande parte da população e riquezas do Brasil. Porém, a partir do século 19, o Nordeste começa a ter uma enorme emigração da sua população, SILVA, J. C. L. da. (2016a).

No século 19, o Nordeste ficou conhecido como uma região onde diversas pessoas, emigraram, como forma de fugir da seca causada na região. E durante o século 20, foi caracterizada como região problema. Porém, com a abertura de estradas, construção de usinas hidrelétricas, e políticas com incentivos fiscais, fizeram com que empresas se instalassem em regiões do Nordeste. O descobrimento também do petróleo no Estado da Bahia e do Rio Grande do Norte, foram minimizando os problemas, mas a baixa escala SILVA, J. C. L. da. (2016b).

Em 1952, foi criado, pelo poder público federal, o Banco do Nordeste Brasileiro, com o objetivo de reorganizar as políticas direcionadas a região, Loiola (2003). Porém, não deu resultado. O que fez ser criado, mais ou menos 10 anos depois, a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste, na sigla de SUDENE. Onde o seu objetivo era desenvolvimento industrial e reforma agrária, para promover o combate a injustiças sociais. Mas, infelizmente

acabou também, não funcionando. Pois apenas donos de usinas e exportadores de produtos agrícolas, se beneficiaram, Loiola (2003) e SILVA, J. C. L. da. (2016b). Porém, o plano de industrialização foi refeito e pode ser citado como um sucesso da políticas públicas por meio da Sudene, a indústria de petróleo da Bahia, Loiola (2003).

E graças aos processos de descentralização industrial, a partir de 1990, os nordestinos que haviam emigrado para o Sul e Sudeste, voltaram para o Nordeste. E com o passar do tempo, o retorno dos Nordestinos, aumentou, SILVA, J. C. L. da. (2016b).

O Nordeste, até 2015 possuía o maior número de empreendedores do Brasil, Administradores (2015). O número total de empreendedores no Nordeste, supera a média nacional. Um dos fatores que ajudou a chegar nesse percentual, foi a criação do MEI - Microempreendedor Individual, Administradores (2015), e a diversas políticas de incentivo ao empreendedorismos realizado pelos Estados.

No Estado do Ceará, temos a Secretaria da Ciência, Tecnologia e Educação Superior do Ceará - SECITECE. Que tem como objetivo produzir e incentivar a ciência e tecnologia no estado. A SECITECE, atua como apoio à incubação de empresas, fomento a gestão de projetos que tragam inovação para o mercado, Roldan et al. (2013). Outro projeto que merece destaque neste trabalho é o Corredores Digitais, também ofertado pela SECITECE.

O programa Corredores Digitais, é um programa de aceleração de ideias inovadoras que auxilia novos empreendedores, e dá suporte durante seis meses as equipes classificadas, Oswaldo Scaliotti (2018).

Vale destacar, O INOVE, Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Universidade Federal do Ceará que é realizado na cidade de Quixadá, no sertão central do Estado do Ceará. O núcleo oferece palestras sobre inovação e empreendedorismo e suporte às equipes de estudantes do Campus de Quixadá, participantes dos Corredores Digitais.

Ainda no Ceará, existe um escritório da INCUBADORA ALPHA, que é um projeto realizado no Nordeste para o incentivo e aceleração de *startups*.

Com essas iniciativas, pode ser observado o incentivo ao empreendedorismo inovador no Nordeste brasileiro. E a necessidade de expandir ainda mais startups de tecnologia.

2.1.3 RIC - REDE DE INCUBADORAS DO CEARÁ

Foi criada em 22/04/2002. Em 2008 foi constituída, através de uma assembléia geral, onde teve a aprovação do seu estatuto e eleição da primeira diretoria. A RIC é um empresa

privada sem fins lucrativos, com autonomia tanto administrativa como financeira, (RIC, 20–).

O seu objetivo é apoiar na criação de novas incubadoras e fomentar a inclusão de empresas que passam pelo processo de incubação. Tem como missão a promoção e articulação de forma competitiva das incubadoras de empresas do Ceará e da Região Nordeste, (RIC, 20–).

2.1.4 ANPROTEC

Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores, criada em 1987. Sua atuação é realizada promovendo atividades de capacitação, articulação política e gerando e disseminando conhecimentos. É a instuição líder do ramo, no Brasil.

Sua trajetória possui um elo com o desenvolvimento de parques de tecnologia e incubadoras de empresas no Brasil. Até a data de publicação deste trabalho, foi informado em seu site, que o Brasil possui 369 incubadoras de empresas, 90 parques tecnológicos e 35 aceleradoras.

Como objetivo, é atuar como uma rede de inoção de modo que seja promovido o fortalecimento dos associados em prol da sociedade e economia.

2.1.5 A necessidade e expansão de startups de alta tecnologia no Brasil

Como já citado, na França, as startups são responsáveis por a grande maioria dos empregos e 25% do PIB francês. Isso mostra o poder de aquecer a economia de um país. Essas *startups* de base tecnológica trazem um grande impacto no desenvolvimento da economia, contribui para geração de empregos. E por isso nos últimos anos o Brasil investiu bastante na criação de incubadoras voltadas a *startups* de tecnologia, e ocupa o quarto lugar do mundo com empresas incubadas. (PADRÃO; ANDREASSI, 2013).

Esse investimento em incubadoras, é um fator importante para desenvolver novas empresas. Na cidade de Itu, foi constatado que apenas 20% das empresas que foram incubadas, fecharam. Contra 80% das empresas que não passaram pelo processo de incubação, foram fechadas, (PADRÃO; ANDREASSI, 2013). No Brasil, geralmente as *startups*, se beneficiam dos meio providos pelas incubadoras.

As *startups* são empreendimentos que começam pequeno, mas tem o pensamento grande, devido ao seu potencial de inovar. E, com isso, ao se manterem no mercado, podem mudar uma economia inteira ARRUDA et al. (2012).

No Brasil, existem cerca de 45 aceleradoras, sendo 22 na região Sudeste, que ocupa

o primeiro lugar do Brasil no número de aceleradoras; em segundo lugar a região Nordeste com 5 aceleradoras, a região Sul com 3. O destaque é o estado de São Paulo, que possui 16 aceleradoras, Abreu, Neto et al. (2016).

Em média, no Brasil, são aceleradas 28 *startups* por aceleradora, (ABREU; NETO et al., 2016). Pertencer a uma aceleradora, parque de tecnologia ou incubadora, torna uma *startup* mais propensa a permanecer no mercado, ARRUDA et al. (2012), além de leis e incentivos do governo.

Em 2017 o Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações, como cita a reportagem de Exame (2017), lançou o edital para o 3º ano consecutivo do programa Start-Up Brasil, com o objetivo de apoiar projetos inovadores em tecnologia. As bolsas são de até 200 mil reais por equipe participante, sendo no máximo 50 equipes e um valor geral de R\$ 9,7 milhões. O projeto Start-Up Brasil, faz parte do incentivo do Governo Federal para o desenvolvimento de *startups* de tecnologia no país.

2.2 Plano de negócios em startups

Ries (2012) afirma que as *startups* não podem ser geridas com as ferramentas da administração tradicional, e que planos de negócios tradicionais, não servem para o desenvolvimento de *startups*. Com isso, outras formas de demonstrar a empresa *startup*, no papel, são necessárias. Assim como para desenvolver e apoiar essas *startups* são formas e investimento diferentes. As *startups* são projetadas sobre condições de incertezas, ligada a ideias inovadoras e alto risco de negócio envolvido, Ries (2012) e Hartmann (2013).

Em empresas tradicionais e *startups*, se diferenciam em seu começo, pelo plano de negócios. Nas empresas tradicionais, é de muita importância o plano de negócios feito de forma detalhada. Em *startups* o empreendedor faz um hipótese e leva ao público para ver se tem aceitação ou não, Hartmann (2013). Porém, existem outros tipos de planos de negócios, voltados a *startups*.

Para se iniciar uma *startup*, nem sempre é requerido por investidores, o plano de negócios. De acordo com Abreu, Neto et al. (2016) o que as aceleradoras priorizam na hora de escolher uma *startup*, é o protótipo funcional. As ferramentas e conceitos mais procurado nas seleções de *startups* são: *Business Model Canvas*, *Customer Development*, *Lean Startup*, *Design Thinking* e o Plano de Negócios. E nos planos de negócios o que é observado com maior grau, são: sumário executivo, Descrição da empresa, Plano de serviços e dos produtos, Plano de

Marketing e Financeiro.

2.2.1 Formas de financiamento

Assim como as ferramentas tradicionais da administração geral não conseguem dar conta dessas novas empresas *startups*, a forma tradicional de investimento também não funciona. Em negócios tradicionais, o empreendedor elabora o seu plano de negócios, o leva para um analista de crédito, a partir do plano de negócios, analista disponibiliza o crédito ou não. Em *startups* é diferente, dado a incerteza de sucesso, mercado e retorno da empresa, os analistas de crédito não conseguem ser tão precisos como nos negócios tradicionais, (RIES, 2012).

Em *startups*, os tipos de investimento são diferentes, (LIMA, 2014). Um dos primeiros investimentos são os de capital próprio, onde o próprio empreendedor ou grupo de empreendedores, muitas vezes com apoio da família ou amigos, investem o seu próprio capital. Outra forma de financiamento, é o capital de risco, em que geralmente o empreendedor, para obter capital financeiro, oferece ações da empresa para quem o financia, (LIMA, 2014). Outra forma de financiamento, é o investidor anjo; uma pessoa que tem capital financeiro, e investe em *startups* com grande potencial de crescimento e geração de lucros. Além disso, o investidor anjo, se dispõe a aconselhar o empreendedor para os rumos da empresa, (OLIVEIRA; RINALDI; TALON, 2016). Além desses tipos de financiamentos privados, existem os financiamentos públicos.

Apesar de não ser fácil de se obter, devido às poucas garantias de retorno financeiro, o financiamento público à inovação no Brasil, vem crescendo. Existem diversas fontes de financiamento público à inovação com financiamento reembolsável e não-reembolsável. O FUNTEC, órgão mais antigo de financiamento público do Brasil; BNDES; FINEP, que é uma agência do MCTI, (LIMA, 2014).

Quanto ao financiamento reembolsável, são para instituições que apresentem projetos de pesquisa e desenvolvimento e que consigam assumir os valores dos empréstimos. O financiamento não-reembolsável, são para instituições públicas ou sem fins lucrativos, (LIMA, 2014)

Remetendo aos financiamentos privados, temos o mais atual tipo de financiamento, o *Crowdfunding*. Surgiu diretamente ligado a internet. É o tipo de financiamento em que os recursos financeiros são divididos por diversas pessoas de diferentes lugares. Tem como objetivo de investimentos em pequenos e médios negócios. E essas pequenas e médias empresas, precisam

compartilhar seus relatórios e suas idéias para os investidores. Esse tipo de financiamento é mais direcionado a empresas nos estágios iniciais, (LIMA, 2014).

2.2.2 *Incubadoras e órgãos de suporte à atuação de startups*

Em sua grande maioria, as *startups* começam pequenas. Às vezes com o próprio empreendedor apenas. Por ter um número baixo de pessoas na equipe, e um geralmente empreendedores com pouco capital, se faz necessário formas de suporte a essas empresas. Incubadoras e aceleradoras são as principais instituições de suporte a esses novos empreendimentos (RODRIGUES, 2016), (ABREU; NETO et al., 2016) e (RIES, 2012).

Incubadoras são, organizações que auxiliam novos empreendimentos inovadores, no início de sua criação ou com algum tempo de existência, (RODRIGUES, 2016). Geralmente são instituições sem fins lucrativos, com apoio governamental e geridas dentro de universidades. Elas fornecem para as empresas incubadas, espaço físico, ferramentas, orientação, laboratórios e outros (RODRIGUES, 2016). A incubação visa, através do desenvolvimento do negócio, tornar mais rápido o desenvolvimento de tecnologias e o desenvolvimento dos empreendedores, (RIBEIRO; PLONSKI; ORTEGA, 2015). O processo de incubação é, nas palavras de (MARUYAMA, 2017), "interativo e dinâmico de criação de valor para empreendimentos nascente e novos".

Outra forma de suporte e impulsionamento para *startups*, ainda na sua fase inicial, são as aceleradoras. As aceleradoras são organizações com modelos próprios de incentivo e apoio a esses empreendimentos. Fornecem mecanismos para a fase inicial, como suporte, investimentos, mentorias e *networking*, (MARUYAMA, 2017), para as empresas aceleradas. O grande diferencial das aceleradoras, se dá por mentores engajados. De acordo com (RIBEIRO; PLONSKI; ORTEGA, 2015), o sucesso de uma *startup* é dado por boas mentorias. E é esse, um dos papéis das aceleradoras.

O suporte desses órgãos são de extrema importância para o desenvolvimento dessas empresas. Empresas que passam pelo processo de incubação ou aceleração, tendem a permanecer por mais tempo no mercado e gerar ainda mais receita para a empresa, (PADRÃO; ANDREASSI, 2013).

2.3 Entidades/formas de suporte e fomento

2.3.1 SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, o SEBRAE. Foi criado em 1964, pelo então Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico - BNDE, que hoje é o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. O SEBRAE começou como Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa - FIPEME e Fundo de Desenvolvimento Técnico-Científico - FUNTEC, hoje conhecida como Financiadora de Estudos e Projetos - FINEP. (SEBRAE, 20?b).

No seu início, tanto o FIPEME como o FUNTEC constituíam o Fundo de Operações Especiais do BNDE, com o intuito de ajudar a gerenciar novas pequenas e microempresas. Em 1967, a SUDENE criou os NAI - Núcleos de Assistência Industrial para que fossem realizadas consultorias a pequenas empresas. e os NAI, foram a base para a criação do que veio ser e é, o SEBRAE hoje. (SEBRAE, 20?a).

Ainda remetendo a história, em 1972 foi criado o CEBRAE, Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa. Com o papel de estimular o empreendedorismo, sustentabilidade e a competitividade dos micro e pequenos negócios no Brasil. (SEBRAE, 20?b)

O CEBRAE, começou em apenas alguns estados, como Rio de Janeiro, Santa Catarina e Bahia. Porém, no ano de 1974 o CEBRAE já contava com 230 colaboradores e em 19 estados da federação. No ano de 1979, o CEBRAE já havia formado 1.200 consultores especialistas, para atuar nas sedes. E no final da década de 1970, contava com três programas, o PROMICRO, PRONAGRO e PROPEC. Programas esses com o objetivo de auxiliar os pequenos empresários em tecnologia, mercado e crédito. (SEBRAE, 20?a)

De 1985 até 1990, nos governos de Sarney e Collor o CEBRAE passa por uma enorme quantidade de problemas, o que acabou levando ao enfraquecimento da instituição. No entanto, foi criado o Decreto nº 99.570, completando a Lei nº 8029, de 12 de abril, que instituiu o CEBRAE em SEBRAE. Onde foi decretado o fim do SEBRAE como uma entidade pública, e transformada em uma instituição privada sem fins lucrativos. (SEBRAE, 20?b)

Desde a criação do SEBRAE, o órgão ampliou sua estrutura, física e funcional, em todo o país, passando a atuar em todos os Estados da federação. (SEBRAE, 20?a)

2.3.2 Investidores e tipos de investimento

Assim como as ferramentas da administração tradicional não são capazes de dar conta para administrar as *startups*, a forma de investimento também, requer uma maneira nova, devido a suas características próprias de gerar renda, e seu alto risco, (RIES, 2012).

Existem diversos tipos de investimentos para *startups*, alguns deles são: Aceleradoras, *ventures*, *bootstrapping*, incubadoras, investimento-anjo, (STARTSE, 2016) e (ABREU; NETO et al., 2016) e (LIMA, 2014).

Aceleradoras, são organizações que possuem e fornecem, espaços físicos, serviços, mentoria qualificada para gerar retorno e bom serviço, conhecimento em gestão e *marketing*, (RIBEIRO; PLONSKI; ORTEGA, 2015). Chamada de Y Combinator e fundada em 2005 nos Estados Unidos, essa empresa foi a primeira destinada a acelerar *startups* no mundo. Geralmente o programa de aceleração tem duração de 12 semanas e finaliza com um 'demo day', um dia onde as *startups* mostram seus produtos para diversos investidores presentes no evento.

Venture Capital, é o investimento que é feito quando negócio já está dando retorno. É feito quando as empresas já estão gerando receitas altas, cujo o investimento tem um alto grau de risco, assim como a empresa tem de gerar receita,(STARTSE, 2016). O foco aqui, é em investimento em empresas com rápido crescimento, (LIMA, 2014).

Bootstrapping, é o tipo de investimento em que os próprios empreendedores fazem o primeiro aporte financeiro no empreendimento, e é o que geralmente acontece, com pequenos e novos empreendimentos, (SARFATI, 2018) e (STARTSE, 2016).

Incubadoras, são instituições capazes de fornecer ajuda a novas empresas, (RIBEIRO; PLONSKI; ORTEGA, 2015). E como já demonstrado neste trabalho, empresas que passam por processo em incubadoras, têm menores chances de falir, frente as que não passaram por incubadoras, (PADRÃO; ANDREASSI, 2013). Algumas características das incubadoras, (ABREU; NETO et al., 2016):

- O processo de incubação tem duração de 1 a 5 anos;
- O formato de seleção, é não competitivo;
- O processo de incubação ocorre no início do ciclo de vida da empresa;
- Possui mentoria mínima
- Fornece local para as empresas incubadas;

Investimento-Anjo, é o tipo de investimento realizado de maneira informal, por

peessoas que investem o seu dinheiro em pequenas empresas, (MACHADO, 2015) principalmente na área de tecnologia da informação. Os investidores anjos, são "indivíduos que investem seu próprio dinheiro em novos e crescentes negócios, normalmente com potencial inovativo ligado à tecnologia, e com os quais não há conexão familiar.", (MACHADO, 2015). De acordo com (ABREU; NETO et al., 2016), os investidores anjos possuem algumas características, são elas:

- A duração de investimento é contínuo;
- O formato de seleção, é competitivo e contínuo;
- O processo de incubação ocorre no início do ciclo de vida da empresa;
- Geralmente, as mentorias são realizadas pelos próprios investidores;
- Muitos desses investidores, descobrem as empresas que estão em aceleradoras e ou incubadoras, através das rodadas de investimento;

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Neste trabalho, foi utilizada a metodologia, realizada por Silva, Gomes e Correia (2009), aplicada nas empresas que participaram da sua pesquisa. A metodologia apresentada pelos autores, serviu de base para o desenvolvimento deste trabalho, com algumas adaptações, para se ajustar às empresas da INCUBADORA ALPHA, que foram fonte de informações para este trabalho.

Para este trabalho, foi realizada uma pesquisa de campo, sobre as *startups* incubadas na INCUBADORA ALPHA, onde foi aplicado um questionário, dividido em dimensões, fundamentadas na pesquisa de Silva, Gomes e Correia (2009), sendo as dimensões: financeira, física - logística, comunicação, e gestão. Para o desenvolvimento do questionário, as dimensões e as questões a serem feitas, foram baseadas em pesquisas de campo de Silva, Gomes e Correia (2009) e Abreu, Neto et al. (2016).

Para a obtenção dos dados, primeiro foi enviado um email para a INCUBADORA ALPHA, com os objetivos deste trabalho, informações dos pesquisadores e da instituição de ensino. Com isso, foi solicitada autorização para a realização da pesquisa no ambiente físico. Então, foi retornado o email, com autorização, de visita e pesquisa de campo, mas com a condição de não divulgar o nome da incubadora e nem das empresas. Por isso, neste trabalho, a incubadora será chamada de INCUBADORA ALPHA e as *startups* serão chamadas de A, B.

Após a autorização, foi realizado contato por email e telefone com as *startups* incubadas. Até a data da publicação desta pesquisa, são 10 *startups* incubadas. Desse total, duas retornaram o contato. Uma por email e outra por contato telefônico. Foi agendado um dia para a visita. Na visita foram levados os, termo de consentimento e *link* do formulário eletrônico para os entrevistados. Foi possível conversar com 3 membros da *startup* A, sendo, o sócio fundador, um desenvolvedor de sistemas e o gerente *marketing* da *startup*. Desses 3 apenas 2 responderam o formulário, sendo um o sócio e o outro o gerente de *marketing*. Na *startup* B, foi realizada uma conversa com 2 membros, o sócio fundador e o gerente de *marketing*. O sócio fundador, mostrou toda a estrutura da INCUBADORA ALPHA, lugares de cada *startup* e gerência da INCUBADORA ALPHA. Após o diálogo com o sócio e o gerente de *marketing*, foi solicitado que respondessem ao formulário e apenas o sócio fundador respondeu ao formulário.

O formulário contém partes para identificar a empresa, quantidade de membro homens e mulheres e a quantidade de funcionário com graduação e pós-graduação. Para o desenvolvimento das respostas dos formulários, nas dimensões já citadas, foi utilizada a escala

likert, com as cinco respostas possíveis:

- Discordo Plenamente;
- Discordo Parcialmente;
- Não Concordo Nem Discordo;
- Concordo Parcialmente;
- Concordo Plenamente.

Após a pesquisa de campo, foi realizado levantamento das respostas. Do total das 10 *startups*, duas participaram da pesquisa, com 2 membros da *startup* A, respondendo ao formulário e 1 membro da *startup* B respondendo ao formulário.

O contato, com a INCUBADORA ALPHA e as *startups* incubadas, através de emails e telefonemas se deu entre os meses de outubro e novembro de 2018, com o intuito de identificar quais participaram da pesquisa.

4 ESTUDO DE CASO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção, serão apresentados os: estudo de caso na INCUBADORA ALPHA e os resultados obtidos por meio do formulário respondido na pesquisa de campo.

4.1 Estudo de caso

O estudo de caso foi realizado na INCUBADORA ALPHA. A INCUBADORA ALPHA, de acordo com as informações registradas em seu site, é um projeto de fomento, destinado ao processo inovador. Possui dois pilares importantes, são eles: Inovação e Gestão da Inovação.

Na inovação, busca fomentar o empreendedorismo inovador, e apoio a *startups*. Na Gestão da Inovação, incentiva e orienta a economia criativa e cultural inovadora do Nordeste.

A INCUBADORA ALPHA, tem como objetivo incentivar e facilitar a gestão nos processos inovadores, para empresas da região. Possui duas sedes. Nessas sedes, possui espaços compartilhados para alocação de *startups*, capacitação empreendedora, compartilhamento de novas ideias e transformação de negócios. A INCUBADORA ALPHA também propaga diversos eventos voltados a negócios inovadores. Lança editais para fomento às novas *startups*.

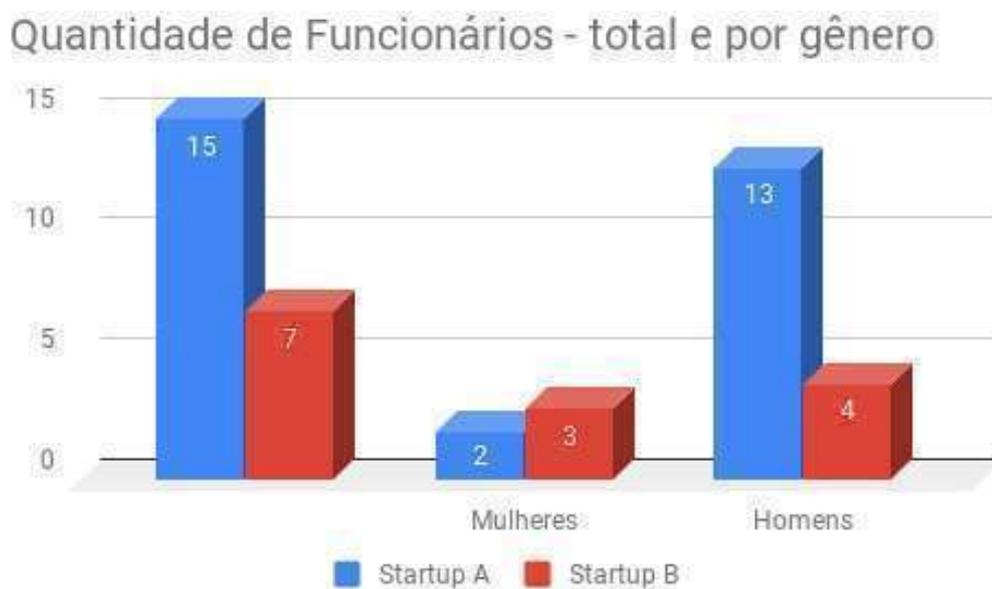
Nas sedes, possui espaço amplo, no formato de *Coworking* (ambientes de trabalho compartilhado por diversas empresas) para comportar diversas *startups*. O *Coworking* da INCUBADORA ALPHA é um espaço para divulgar e compartilhar ideias. E possui soluções voltadas para o agronegócio, comércio e serviços, indústria, *fintechs e healthtech*, com atuação em inteligência artificial, *blockchain* e nanotecnologia. E periodicamente, lança editais para ingresso de novas *startups*.

A INCUBADORA ALPHA dá suporte no financiamento dos projetos, com rodadas de negócios. Promove eventos em vários estados do Nordeste, com o intuito de divulgar o projeto e fomentar o empreendedorismo inovador.

4.2 Perfil dos membros das startups

Os dados desta pesquisa, revelaram, o perfil dos membros das *startups* no quesito graduação, gênero e idade. Sobre o perfil, os dados mostram que os membros das *startups*, são todos graduados, com 31.81% pós-graduados; possuem idade de até 39 anos, e as *startups* são compostas por sua maioria, de homens, como pode ser visto na figura 1.

Figura 1 – Quantidade de Funcionários - total e gênero

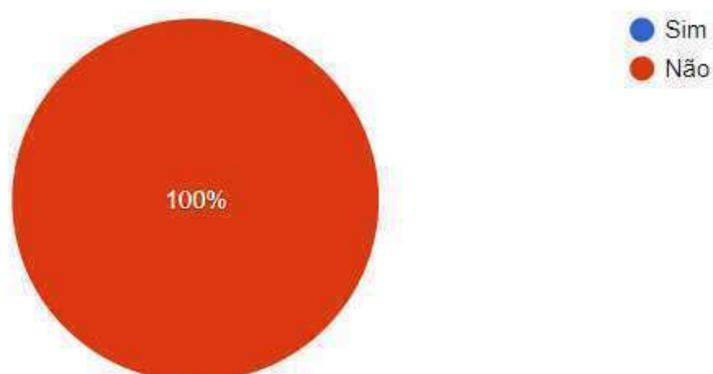


Fonte – Autor

4.3 Dimensão Gestão

Figura 2 – A empresa começou na Incubadora?

A empresa começou na INCUBADORA?

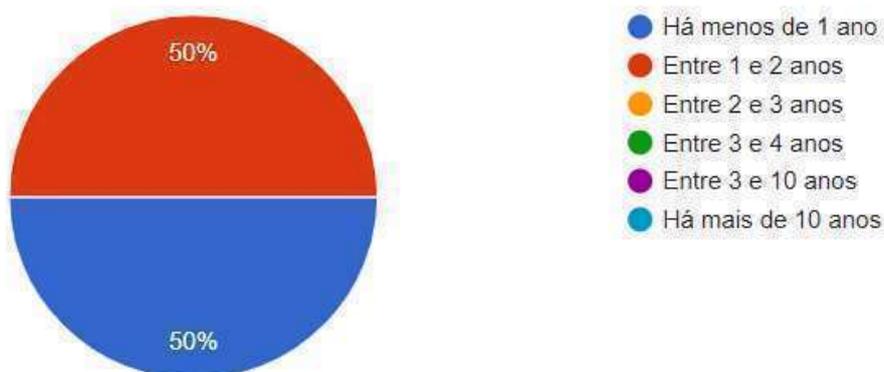


Fonte – Autor

No gráfico da figura 2, acima, pode ser observado, que 100% das *startups*, começaram suas atividades antes da incubadora. Com a obtenção dos dados, foi constatado que após 6 meses de fundação, as *startups* foram incubadas pela Incubadora Alpha.

Figura 3 – Há quanto tempo a empresa recebe suporte da Incubadora?

Há quanto tempo a empresa recebe suporte da Incubadora?

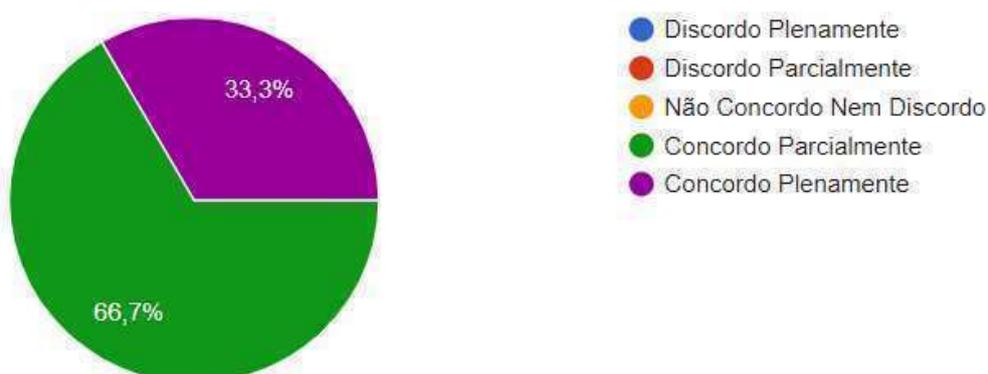


Fonte – Autor

No gráfico da figura 3, acima, pode ser observado, que as *startups*, começaram suas atividades na Incubadora Alpha há menos de 2 anos. Uma *startup* está há menos de 1 ano e a outra *startup* está entre 1 e 2 anos sendo incubadas pela Incubadora Alpha.

Figura 4 – A Incubadora propicia um fácil acesso a cursos de gestão

A INCUBADORA propicia um fácil acesso a cursos de gestão



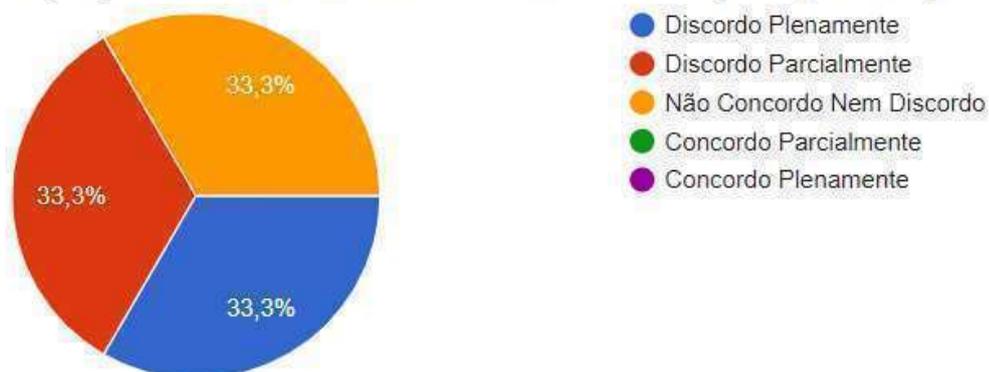
Fonte – Autor

No gráfico da figura 4, acima, pode ser observado, que para 33,3% dos entrevistados, concorda plenamente que a Incubadora Alpha propicia um fácil acesso a cursos de gestão. E 66,7% concordam parcialmente. Isso pode levar ao questionamento de como é feita a divulgação

de cursos de gestão, por parte da Incubadora.

Figura 5 – A Incubadora propicia um fácil acesso a cursos de pós-graduação

A INCUBADORA propicia um fácil acesso a cursos de pós-graduação

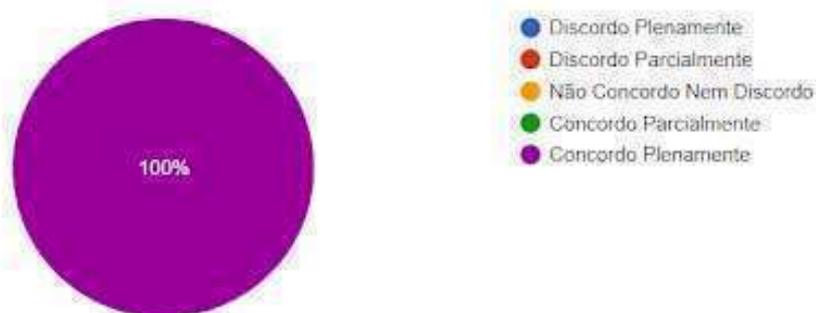


Fonte – Autor

Na figura 5, mostra que, apesar de as respostas serem divergentes, entre ‘discordo plenamente’ e ‘não concordo nem discordo’, mostra que a Incubadora Alpha, não fornece um fácil acesso a cursos de pós-graduação, o que poderia ser feito através de parcerias entre instituições de ensino superior e a Incubadora.

Figura 6 – A Incubadora oferece oportunidades de palestras com investidores

A INCUBADORA oferece oportunidades de palestras com investidores.



Fonte – Autor

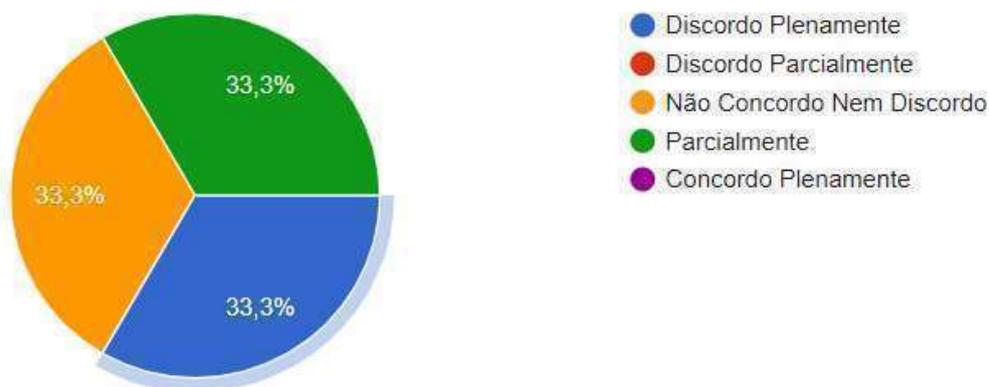
Na figura 6, é demonstrado que a Incubadora Alpha que foi estudada neste trabalho, oferece oportunidades de palestras com investidores, para as *startups* que estão sendo incubada. Como 100% dos entrevistados responderam com ‘concordo plenamente’ são bem divulgadas pela Incubadora. O que difere sobre cursos de Gestão, mostrado na figura 4.

4.4 Dimensão Financeira

A pesquisa revelou que gastos com energia elétrica, água, ambiente e telefonia, são totalmente suportados pela Incubadora Alpha.

Figura 7 – Despesas com proteção de patentes são suportadas.

Despesas com proteção de patentes são suportadas

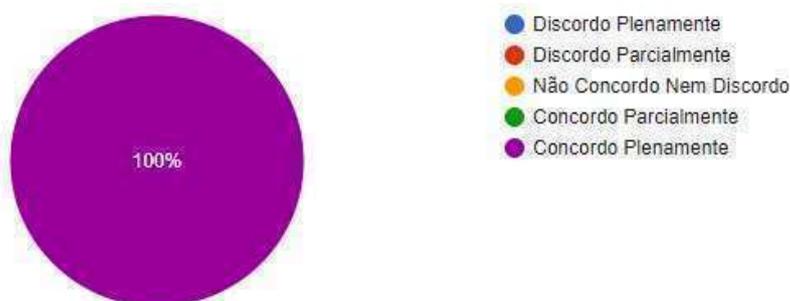


Fonte – Autor

No gráfico da figura 7, pode ser visto que a Incubadora Alpha, no que tange a proteção de patentes, ela não fornece um grande suporte.

Figura 8 – Após o ingresso na Incubadora a empresa teve aumento em sua receita.

Após o ingresso na INCUBADORA a empresa teve aumento em sua receita



Fonte – Autor

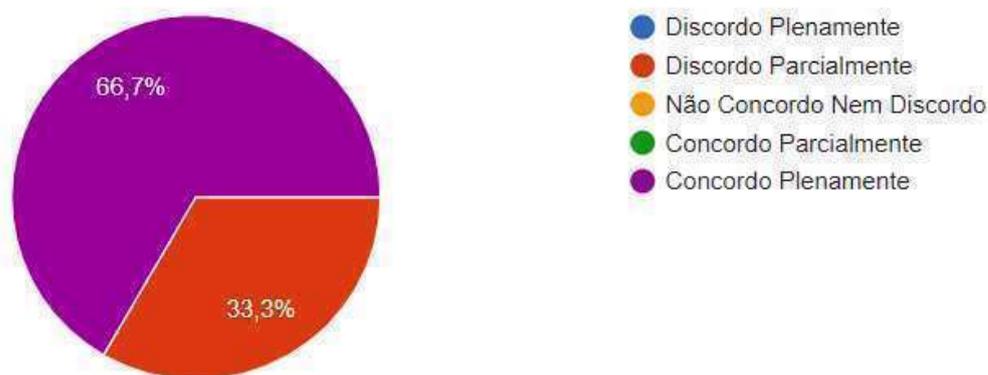
No gráfico da figura 8, pode ser observado, que 100% dos entrevistados, confirmam que houve aumento na receita.

4.5 Dimensão Física e Logística

Na pesquisa de campo, foi possível observar o ambiente, que é bem estruturado, salas amplas, o ambiente externo é bem arborizado, e é altamente elogiado pelos membros das *startups*. Porém, o ambiente interno que as *startups* atuam, é mediano para o número de 10 *startups*. As mesas ficam muito próximas umas das outras. Apesar de aproximar mais ainda as equipes, o ambiente se torna pequeno para comportar tantas *startups*. Com isso, a incubadora está em processo de realocação, o que visa promover mais espaço para as equipes.

Figura 9 – Ambiente fornece estrutura suficiente para toda a equipe da empresa

Ambiente fornece estrutura suficiente para toda a equipe da empresa



Fonte – Autor

Como pode ser visto, no gráfico da figura 9, 66,7% dos entrevistados concordam plenamente que o espaço fornecido, é suficiente para toda a equipe. E 33,3% discordam parcialmente.

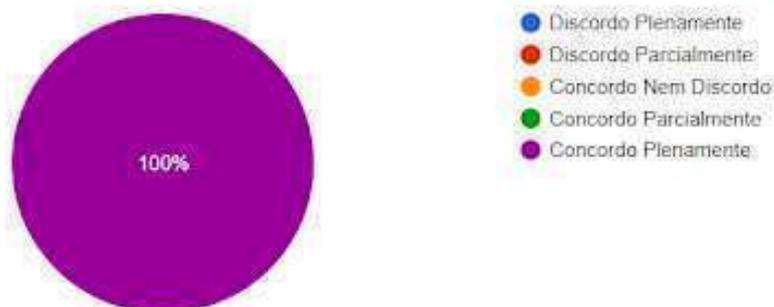
No gráfico da figura 10, podemos observar que a Incubadora Alpha, fornece os ambientes necessários para o funcionamento da empresa. Além da sala de gerência, durante a pesquisa de campo, foi possível constatar que a Incubadora fornece sala de reuniões, refeitório salas de secretarias e atendimentos para os clientes.

No gráfico da figura 11, é possível observar outra característica da incubadora, que é a sua localização. Todos os participantes afirmam que a incubadora está bem localizada. Possui também um fácil e amplo acesso.

A pesquisa em campo permitiu saber que as duas *startups* entrevistadas, possuem escritório externo a incubadora. Mas, os sócios fundadores, confirmam que o ambiente da empresa, ficará restrito apenas a incubadora. Porém, sem divulgar datas.

Figura 10 – Na Incubadora a empresa possui o número de ambientes necessários para o seu funcionamento (com relação a sala de gerência)

Na INCUBADORA a empresa possui o número de ambientes necessários para o seu funcionamento (com relação a sala de gerência)



Fonte – Autor

Figura 11 – A Incubadora fica bem localizada

A INCUBADORA fica bem localizado.



Fonte – Autor

4.6 Dimensão Comunicação

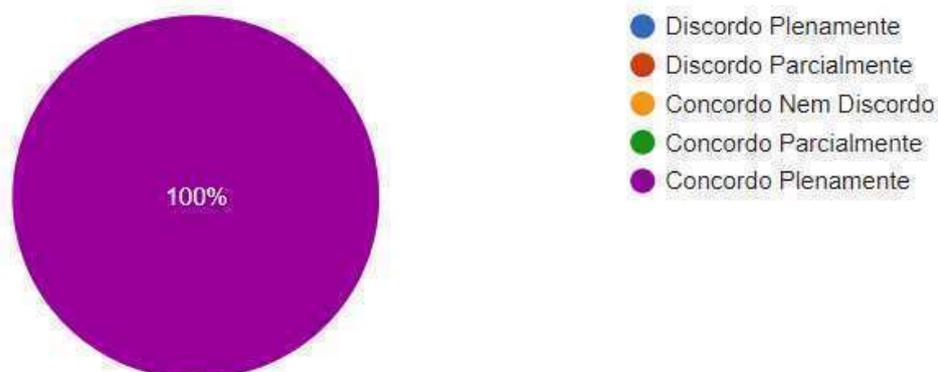
Por as *startups* estarem na mesma sala, é possível a fácil comunicação entre as mesmas. Foi um dos pontos mais elogiado do ambiente, a interatividade entre as *startups*. Na figura 12, pode ser constatado, que todos os respondentes, confirmam a interação entre as *startups*.

Além disso, durante a pesquisa de campo, foi possível obter com os entrevistados, que a incubadora também proporciona grande comunicação das *startups*, com o SEBRAE como uma forma de elevar o nível de conhecimento empreendedor.

No gráfico da figura 13, é possível observar outra característica da incubadora, que é

Figura 12 – É realizada a troca de informações entre as empresas incubadas

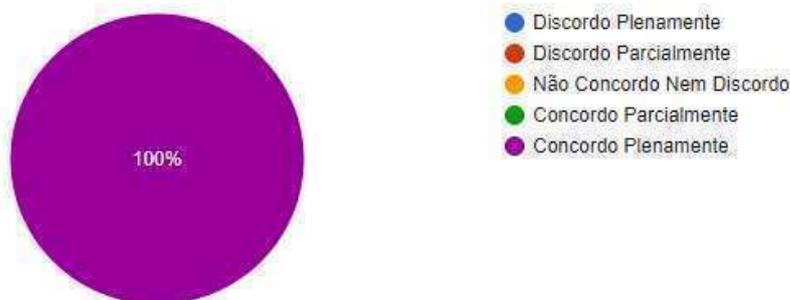
É realizada a troca de informações entre as empresas incubadas



Fonte – Autor

Figura 13 – Existe um acompanhamento periódico dos resultados da empresa pela equipe da Incubadora

Existe um acompanhamento periódico dos resultados da empresa pela equipe da INCUBADORA



Fonte – Autor

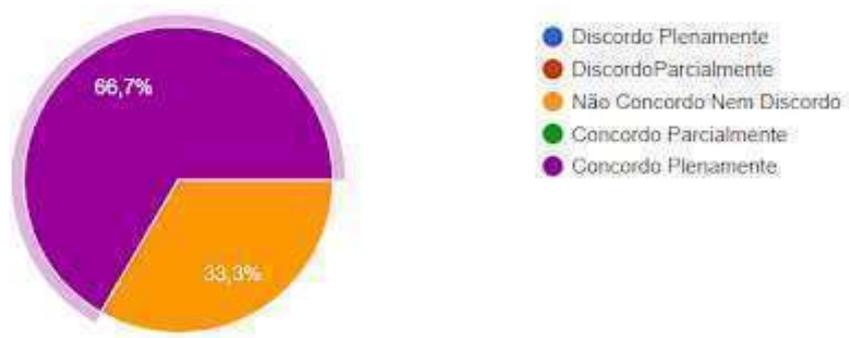
o acompanhamento dos resultados dessas startups.

No gráfico da figura 14, é identificado que a Incubadora Alpha, acompanha o modelo de negócios solicitado durante a seleção.

Nos gráficos das figuras 15 e 16, é visto que a seleção possui tempo oportuno e feita sobre total transparência. Para a seleção, durante a pesquisa de campo, foi informado ser realizada através de editais públicos, e com duração de um mês. Não foi informado os critérios estabelecidos nos editais de seleção e não foi encontrado editais de seleções passadas.

Figura 14 – O tipo de plano de negócios que foi solicitado pela Incubadora está sendo utilizado e acompanhado

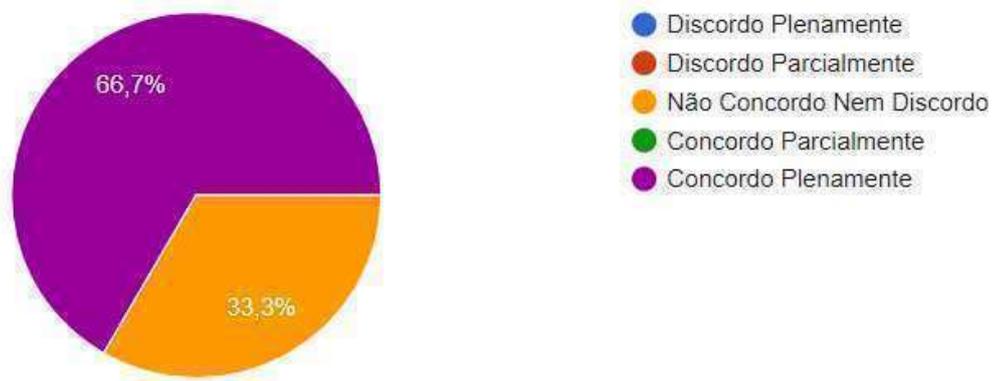
O tipo de plano de negócios que foi solicitado pela INCUBADORA está sendo utilizado e acompanhado



Fonte – Autor

Figura 15 – O tempo de seleção é oportuno

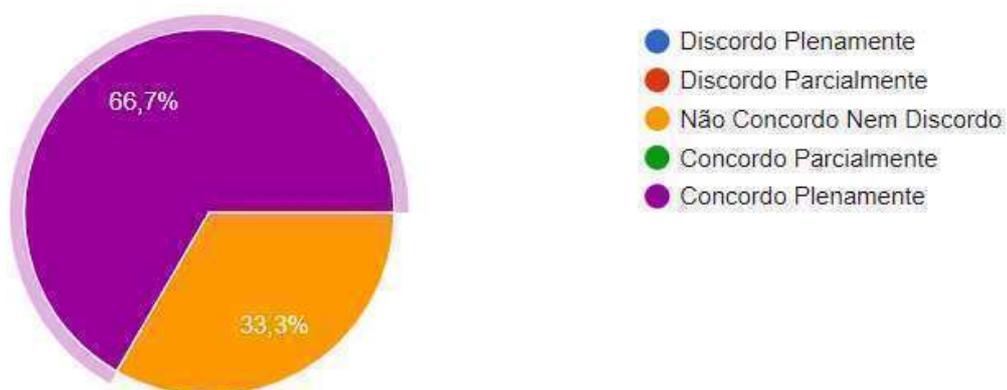
O tempo de seleção é oportuno



Fonte – Autor

Figura 16 – A seleção é feita sobre total transparência

A seleção é feita sobre total transparência.



Fonte – Autor

5 CONCLUSÃO E TRABALHOS FUTUROS

5.1 Conclusão

A partir dos dados que foram coletados e das informações geradas pela pesquisa de campo, foi possível compreender a atuação das *startups* incubadas na Incubadora Alpha. E o suporte da Incubadora Alpha, a *startups* que estão sobre incubação. Os objetivos desta pesquisa foram obtidos, pois foi possível identificar o suporte da Incubadora Alpha, as *startups* incubadas. Foi visto, tanto na pesquisa de campo, como nos dados obtidos e mostrado no capítulo anterior que em cada dimensão, a Incubadora Alpha dá suporte as *startups* incubadas e com isso em um contexto geral, como já mostrado anteriormente, essas *startups* estão crescendo e de acordo com a figura 17, estão aptas a expandir, graças ao processo de incubação. São raras as perguntas onde as respostas podem ser encaradas como negativas com relação ao suporte da Incubadora Alpha. A Incubadora Alpha poderia aproximar mais as *startups* incubadas, das Instituições de Ensino Superior. Pois com isso, poderia trazer mais Pesquisa e Desenvolvimento para as *startups*. Poderia auxiliar no processo de Patentes. Aproximar mais as *startups* das instituições de crédito.

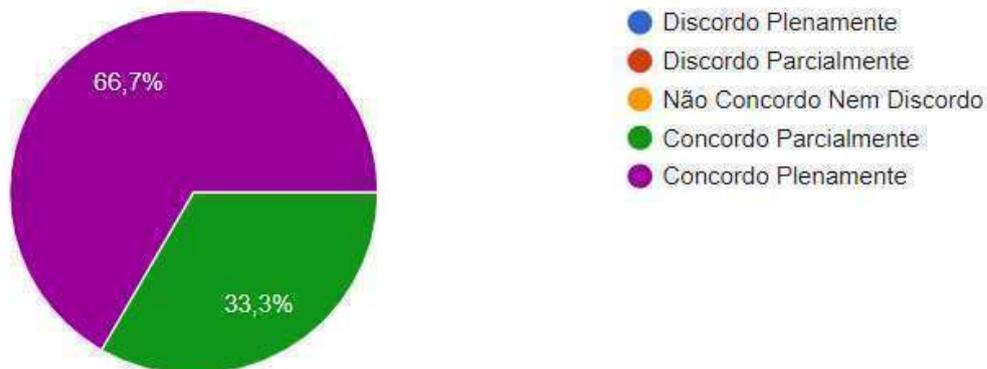
Durante a pesquisa de campo, foi possível verificar o clima agradável entre os membros das *startups* e os dirigentes da Incubadora Alpha. Porém, como os resultados mostrados no capítulo anterior, ainda falta a comunicação entre os membros das *startups*, no que tange informações sobre o crescimento da *startup*.

Com relação ao perfil dos membros das *startups*, é possível observar que todos são graduados. E que existe um número alto de homens nas *startups*. Com isso foi possível notar, o número pequeno de mulheres presentes nessas *startups* de tecnologia, e as que estavam presentes, não atuam no desenvolvimento de código fonte do produto. Foi notado na pesquisa de campo, que a atuação feminina nessas *startups* é mais voltada ao setor jurídico e ao marketing, confirmando assim, diversas pesquisas que apontam o número pequeno de mulheres atuando em empresas de tecnologia. Um questionamento a essas *startups* e a Incubadora Alpha, porque não promover eventos chamativos para atrair o público feminino para o desenvolvimento de Tecnologia da Informação.

A Incubadora Alpha, no que tange a gestão, fornece um grande suporte. Apesar das *startups*, que foram objetos de estudo para esta pesquisa, terem começado fora da incubadora, e estarem sendo incubadas há no máximo 2 anos, o suporte que elas vêm recebendo está sendo crucial para o sucesso que estão tendo. Durante a pesquisa de campo, ao ser indagado sobre os

Figura 17 – Considero que a empresa está apta para expansão a partir do apoio da Incubadora.

Considero que a empresa está apta para expansão a partir do apoio da INCUBADORA



Fonte – Autor

resultados após a incubação, um dos sócios da startup A, frisou: ‘o sucesso que estamos tendo é tamanho. Os números não mentem. Nesse pouco tempo de incubação, os números giram acima de 400% maiores do que antes de entrarmos na incubadora’. O suporte na dimensão de gestão, envolve acesso aos cursos de gestão, organização de palestras com investidores para as startups, palestras essas que são realizadas, em sua maioria, no próprio ambiente da incubadora. Um outro fator determinante para o sucesso dessas startups, é também o acompanhamento do plano de negócios, pela Incubadora. Com isso, a Incubadora viabiliza a realização de consultorias, sejam elas internas ou externas, que contribuem para a melhoria do desenvolvimento da startups. Neste trabalho entrou como dimensão de comunicação, mas seria uma interseção entre comunicação e gestão.

Um ponto negativo, é ausência de incentivo a pós-graduação, por parte da Incubadora Alpha. Membros das duas startups, durante a pesquisa de campo, citam que poderia existir parcerias entre a Incubadora Alpha e instituições de Ensino Superior, para que os membros das startups tivessem um acesso maior a cursos de pós-graduação.

Na dimensão financeira, foi constatado que a Incubadora Alpha arca com diversos gastos básicos, mas essenciais, como os gastos com contas de energia elétrica, água, ambiente e telefonia. Porém, gastos como redação e registro de patentes não são suportados. Durante a pesquisa de campo, um dos sócios disse que seria interessante tanto o suporte com patentes, como também com Pesquisa e Desenvolvimento.

Sobre a Dimensão física - logística, a pesquisa de campo, permitiu observar o ambiente em que as startups estão incubadas. É um ambiente com ótima estrutura. Possui

salas amplas, sala para reunião, sala para refeição. Com relação ao ambiente externo, é bem arborizado, possui estacionamento para os membros das startups e visitantes. Possui uma área para interação entre as startups. O ambiente externo é altamente elogiado por todos.

Porém, o ambiente interno que as *startups* atuam, é mediano para o número de 10 *startups*. As mesas ficam muito próximas umas das outras. Apesar de aproximar mais ainda as equipes, o ambiente se torna pequeno para comportar tantas *startups*. Com isso, a incubadora está em processo de realocação, o que visa promover mais espaço para as equipes.

A pesquisa de campo permitiu verificar como é a chegada até a incubadora. Onde ela está localizada. E qual ambiente ao redor da Incubadora. A chegada é bastante fácil, tanto de transporte particular, como de transporte público. Foi possível constatar nos dias em que foi feita a pesquisa de campo. A Incubadora é localizada em um ambiente próximo a de prédios comerciais. E centros de eventos esportivos.

Em relação a Dimensão de Comunicação, a Incubadora Alpha, foi bastante elogiada por todos os entrevistados. E apesar de muitas startups em uma sala só, isso acabou proporcionando uma interação maior entre todas as empresas. Caso que foi relatado na pesquisa de campo, foi um problema de programação que uma startup estava enfrentando, e por ficarem muito próximos, um membro de uma outra startup acabou ajudando a solucionar o problema. E esse ambiente promove essa interação.

Além da comunicação entre as startups, também existe uma interação entre os gestores da Incubadora Alpha com as startups, no quesito de acompanhamento de resultados, de verificação de riscos do negócio durante todo o processo, da verificação do modelo de plano de negócios, novos editais para novas startups.

Porém, com relação a novos editais, é algo mais restrito, pois não foi possível a obtenção de editais passados, no site da Incubadora Alpha. Mas, com relação à seleção, é feito em tempo oportuno e de forma transparente, de acordo com o que foi constatado na pesquisa de campo e nas respostas do formulário.

Este trabalho contribuiu para verificar como anda o suporte a startups de tecnologia na Região Nordeste. Pois atingiu o seus objetivos que eram de identificar o suporte a startups de tecnologia na Incubadora Alpha.

5.2 Trabalhos Futuros

Como trabalhos futuros, fica como sugestão, aplicar a pesquisa a mais *startups* e mais incubadoras. Comparar o desempenho das *startups* de pelo menos duas incubadoras. Comparar o desempenho de *startups* em incubadoras de diferentes Estados, para ver o quanto de suporte existe as *startups*

REFERÊNCIAS

- ABREU, P. R.; NETO, C. et al. **O panorama das aceleradoras de startups no Brasil**. [S.l. s.n], 2016.
- Administradores. **Região Nordeste tem o maior percentual de empreendedores do país**. 2015. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/noticias/empreendedorismo/regiao-nordeste-tem-o-maior-percentual-de-empreendedores-do-pais/99827/>. Acesso em: 25 de set. de 2018.
- Andrei Netto. **Mercado de startups avança na UE**. 2018. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,mercado-de-startups-avanca-na-ue,70002157974>. Acesso em: 01 set. 2018.
- ARRUDA, C.; NOGUEIRA, V.; COZZI, A.; COSTA, V. **Causas da mortalidade de startups brasileiras. O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado**, [S.l. s.n], 2012.
- Camilla Feltrin. **Apenas 14% dos internautas brasileiros preferem táxi comum em relação a Uber e afins**. 2017. Disponível em: <https://www.tudocelular.com/curiosidade/noticias/n93362/uber-apps-superam-taxi.html>. Acesso em: 01 set. 2018.
- Exame. **Governo lança edital de R\$ 9,7 mi para 50 startups de tecnologia**. 2017. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/pme/governo-lanca-edital-de-r-97-mi-para-50-startups-de-tecnologia/>. Acesso em: 10 set. 2018.
- HARTMANN, V. H. P. **Startup: uma nova forma de empreender**. [S.l. s.n]. 2013.
- KON, F.; MONTEIRO, J. **Empreendedorismo em computação e startups de software**. [S.l. s.n]. 2014.
- LIMA, F. Q. **Crowdfunding: renovando o financiamento à inovação**. [S.l. s.n]. 2014.
- LOIOLA, E. Desenvolvimento regional e as políticas públicas: o caso do nordeste brasileiro. **Revista Econômica do Nordeste**, v. 34, n. 2, p. 225–241, 2003.
- MACHADO, F. G. **Investidor anjo: uma análise dos critérios de decisão de investimento em startups**. Tese (Doutorado) — Universidade de São Paulo, 2015.
- MARUYAMA, F. M. **Incubar ou acelerar? análise sobre o valor entregue para as startups pelas incubadoras e aceleradoras de negócios**. Tese (Doutorado) - Universidade de São Paulo, 2017.
- OLIVEIRA, G.; RINALDI, V.; TALON, A. Um estudo de gerenciamento de riscos aplicado em startups. **Caderno de Estudos Tecnológicos**, v. 4, n. 1, 2016.

SCALIOTTI, O. **Inscrições para participar do Programa Corredores Digitais 2018 encerram no próximo dia 20 de maio.** 2018. Disponível em: <http://tribunadoceara.uol.com.br/blogs/investe-ce/2018/05/14/inscricoes-para-participar-do-programa-corredores-digitais-2018-encerram-no-proximo-dia-20-de-maio/>. Acesso em: 10 set. 2018.

PADRÃO, L. C.; ANDREASSI, T. O desempenho de startups de base tecnológica: Um estudo comparativo em regiões geográficas brasileiras. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 7, n. 2, 2013.

RIBEIRO, A. T. V. B.; PLONSKI, G. A.; ORTEGA, L. Um fim, dois meios: aceleradoras e incubadoras no brasil. In: **XVI Congresso Latino-Iberoamericano de Gestão da Tecnologia**. Porto Alegre, RS, Brasil. [S.l.: s.n.], 2015.

RIC. **RIC - Rede de Incubadora do Ceará.** 20—. Disponível em: <http://rededeincubadoras.wixsite.com/rede>. Acesso em: 10 out de 2018.

RIES, E. **A startup enxuta.** [S.l.s.n]: Leya, 2012.

RODRIGUES, P. L. **Empreendedorismo no brasil:** um olhar sobre as startups. 2016.

ROLDAN, V. P. S.; CABRAL, A. C. de A.; FILHO, J. C. L. da S.; SANTOS, S. M. dos; PESSOA, M. N. M. Inovação em serviços: análise do caso de uma empresa de médio porte no nordeste brasileiro. **Revista Gestão Industrial**, v. 9, n. 1, 2013.

SARFATI, G. **Quem (e como) investe em startups brasileiras.** GV-executivo, v. 17, n. 3, p.12–16, 2018.

SEBRAE. **O que é o Sebrae? 20?** Disponível em: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/o_que_fazemos. Acesso em: 10 set 2018.

SEBRAE. **Quem somos. 20?** Disponível em: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/conheca_quemsomos. Acesso em: 10 set 2018.

SILVA, J. C. L. da. **História Econômica da Região Nordeste.** 2016. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/brasil/historia-economica-regiao-nordeste.html>. Acesso em: 10 set. 2018.

SILVA, J. C. L. da. **História Econômica da Região Nordeste:** do século XX aos dias atuais. 2016. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/brasil/historia-economica-regiao-nordeste-seculo-xx-aos-dias-atuais.htm>. Acesso em: 10 set. 2018.

SILVA, M. A. da; GOMES, L. F.; CORREIA, M. Cultura e orientação empreendedora: uma pesquisa comparativa entre empreendedores em incubadoras no brasil e em portugal. **RAC-Revista de Administração Contemporânea**, Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, v. 13, n. 1, 2009.

STARTSE. **Conheça os tipos de investimento para startups.** 2016. Disponível em: <https://startse.com/noticia/conheca-os-tipos-de-investimento-para-startups>. Acesso em: 25 set. 2018.

Tássia Kastner. **BB lança cartão sem anuidade e entra na briga com Nubank.** 2018. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/06/bb-lanca-cartao-sem-anuidade-e-entra-na-briga-com-nubank.shtml>. Acesso em: 10 set. 2018.