

UNIVERSIDADE CATÓLICA DE PELOTAS
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS, ECONÔMICAS E SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM POLÍTICA SOCIAL
DIEGO RODRIGUES PEREIRA

FATORES CONDICIONANTES DA MORTALIDADE DE EMPRESAS
QUE PASSARAM PELO PROCESSO DE INCUBAÇÃO

Pelotas

2016

DIEGO RODRIGUES PEREIRA

**FATORES CONDICIONANTES DA MORTALIDADE DE EMPRESAS
QUE PASSARAM PELO PROCESSO DE INCUBAÇÃO**

Dissertação apreciada pelo Programa de Pós-Graduação em Políticas Sociais da Universidade Católica de Pelotas como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Política Social.

Orientador: Prof. Dr. Renato da Silva Della Vechia

Pelotas

2016

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

P436f Pereira, Diego Rodrigues
Fatores condicionantes da mortalidade de empresas que passaram pelo processo de incubação. / Diego Rodrigues Pereira. – Pelotas: UCPEL, 2016.

81f.

Dissertação (mestrado) – Universidade Católica de Pelotas, Programa de Pós-Graduação em Política Social, Pelotas, BR-RS, 2016. Orientador: Renato da Silva Della Vechia.

1. micro e pequenas empresas. 2. incubadora de empresas. 3. empresas incubadas. 4. mortalidade de empresas. 5. políticas públicas para MPE. I.Della Vechia, Renato da Silva, or. II. Título.

CDD 658

**FATORES CONDICIONANTES DA MORTALIDADE DE EMPRESAS
QUE PASSARAM PELO PROCESSO DE INCUBAÇÃO**

BANCA EXAMINADORA

Presidente e Orientador Prof. Dr. Renato da Silva Della Vecchia: _____

1º Examinador Profa. Dra. Cristine Jacques Ribeiro: _____

2º Examinador Prof. Dr. Mário Duarte Canever: _____

Pelotas, 25 de agosto de 2016.

DEDICATÓRIA

A meus pais, Mauro Roberto Reis Pereira e Janise Rodrigues Pereira, pelos ensinamentos, educação e amor, sem vocês nada seria possível.

A meus filhos, Giuseppe Nogueira Rodrigues Pereira e Isabelle Nogueira Rodrigues Pereira, por me mostrarem o amor incondicional e me ensinarem a ser pai, esse esforço é por nós.

A meus pais espirituais, Xangô e Oxum, pelo que sou, pelo que aprendi e pelo que tenho a aprender.

Agradecimentos

A minha esposa, Iza Paula Pereira, pela paciência e por muitas vezes tomar para si as funções de pai,

Aos meus filhos, Izabelle Pereira, Giuseppe Pereira, Giulia Godinho e Thalís Rita, pela compreensão e ajuda,

Aos meus pais e irmãos, Mauro Pereira, Janise Pereira, Daniel Pereira, Jader Pereira e Michele Pereira, pelo apoio incondicional,

Ao meu tio, Vitor Manzke, pela inspiração acadêmica e parceria,

Aos amigos que muitas vezes tiveram que ampliar suas cargas de trabalho em lugar da minha impossibilidade de estar completamente dedicado a cada atividade realizada ao longo do curso: Daniel Pereira, na cacicagem do Centro de Estudos e Práticas Espiritualistas Iracema; Thiago Jesus, Jaciara Jorge, Iza Paula Pereira, na direção da Abambaé Companhia de Danças Brasileiras e Érica Martins, no Grupo de Pesquisa em Educação Empreendedora e Núcleo de Apoio ao Desenvolvimento do Empreendedorismo, ambos do IFSul – campus Pelotas,

Ao meu orientador, Renato Della Vecchia, por aceitar o desafio de me orientar nesse trabalho,

Ao Centro de Incubação de Empresas da Região Sul e seus gestores, pela coragem e compromisso para com suas atividades na busca do melhoramento permanente,

Ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Sul-rio-grandense, por investir no sonho de me sagrar mestre,

Aos meus guias espirituais que me auxiliaram a alcançar os equilíbrios físico e espiritual que possibilitaram trilhar e concluir este importante caminho,

A Deus.

“Embora ninguém possa voltar atrás e
fazer um novo começo, qualquer um
pode começar agora e fazer um novo
fim.”

Francisco Cândido Xavier

RESUMO

As micro e pequenas empresas desempenham importante papel sócio econômico no mundo e, especialmente, em países em desenvolvimento como o Brasil. Por conta da capacidade de geração de emprego e renda, para a população, e receita, para o Estado, é cada vez mais importante à criação de políticas públicas que objetivem o surgimento de ambientes que protejam e desenvolvam estes empreendimentos. A incubadora de empresas é um desses ambientes que se destina a fomentar a atividade empreendedora empresarial no sentido de propiciar a criação e o desenvolvimento de empresas com maior capacidade de sobreviver às dificuldades impostas pelo mercado. Contudo, será que passar pelo processo de incubação garante o sucesso do empreendimento? Quais serão os fatores que influenciam na mortalidade das empresas que experimentaram a incubação? Visando melhor compreender o processo de incubação, suas características e seu potencial de proteção e fortalecimento das micro e pequenas empresas é que a presente pesquisa foi desenvolvida. Para tanto, ela apresenta como principal objetivo descobrir quais fatores, na perspectiva dos empresários, condicionaram a mortalidade das empresas que estiveram incubadas na incubadora CIEMSUL, no período 2000-2015.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas, Incubadora de empresas, Empresas Incubadas, Mortalidade de empresas, Políticas públicas para MPE.

ABSTRACT

The micro and small businesses play an important social economical role in the world and, specially, in developing countries such as Brazil. Due to the capability of generating employment and income, for the population, and revenue, for the State, it is increasingly important the creation of public policies which has the objective the emergence of environments that protects and develops those ventures. The business incubator is one of these environments that dedicate to nourish the business activities in the sense of providing the creation and development of more capable businesses of surviving the challenges imposed by the market. However, Will the process of incubation guarantee the success of the venture? What will be the factors that affect the failure of companies that had the experience of incubation? Seeking a better understanding of the process of incubation, its characteristics and its potential of protection and strengthening of micro and small businesses is what this present research was realized. For this purpose, it presents as the primary objective discover which factors, in the perspective of businesspeople, conditioned the failure of start-ups which were incubated on the CIEMSUL incubator, in the period from 2000 to 2015.

Keywords: micro and small businesses, business incubator, incubated business, business failure, public policies for the MPE.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Sexo dos empresários	51
Tabela 2: Idade ao incubar	52
Tabela 3: Empresas dirigidas em regime de sociedade.....	53
Tabela 4: Capital inicial recuperado	53
Tabela 5: Importância da incubação para abertura da empresa.....	54
Tabela 6: Alteração do ramo de atividade durante a incubação.....	54
Tabela 7: Suporte oferecido pela incubadora	58
Tabela 8: Empresas que se graduaram.....	58
Tabela 9: Situação quanto à atividade	60
Tabela 10: Mortalidade de empresas em anos	61
Tabela 11: Fatores condicionantes da mortalidade de empresa que passaram pelo processo de incubação	62

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1	EMPREENDEDORISMO	12
2.1.1	Conceituando	12
2.1.2	O empreendedor	14
2.2	INCUBADORAS DE EMPRESAS	18
2.2.1	Conceituando	18
2.2.2	O surgimento das incubadoras de empresas	23
2.2.3	Incubadoras empresariais no Brasil	25
2.2.3.1	Nascem as incubadoras	25
2.2.3.2	O panorama atual	29
2.3	MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE)	32
2.3.1	A relevância das MPE	32
2.3.2	Classificação em micro e pequena empresa	33
2.3.3	Mortalidade das MPE	34
3	INCUBADORA PESQUISADA	37
3.1	CENTRO DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS DA REGIÃO SUL (CIEMSUL) ...	38
3.2	DESCREVENDO O AMBIENTE EXTERNO	39
4	METODOLOGIA	46
4.1	CLASSIFICANDO METODOLOGICAMENTE A PESQUISA	46
4.2	COLETA DE DADOS	48
5	PRINCIPAIS RESULTADOS	51
5.1	COMPARANDO ALGUNS RESULTADOS	62
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	65
	REFERÊNCIAS	68
	APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO	73
	ANEXO A – TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO ...	79

1 INTRODUÇÃO

A criação de ambientes favoráveis ao surgimento, manutenção e desenvolvimento de Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) é uma questão que vem ocupando cada vez mais espaços nas agendas dos governos – independente das esferas: federal, estadual ou municipal. Esta preocupação se justifica principalmente pelo impacto que a mortalidade destas empresas gera nos níveis de emprego e renda, além, é claro, de repercutir na arrecadação do Estado. Atualmente no Brasil as ME e EPP tem grande peso relativo no mercado de trabalho, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (2014, p.7), elas juntas formam 99% do número total de empresas formais e respondem por cerca de 40% da massa de remuneração paga aos empregados formais de empresas privadas. Contudo, criar ambientes agradáveis ao surgimento de ME e EPP, em nível macro – para todo o país, estado ou município – não é uma tarefa fácil.

Estabilidade política e econômica, carga tributária reduzida, altos níveis de investimentos e crescimento econômico, fatores importantes para viabilizar a criação de novas ME e EPP, em geral não fazem parte da realidade vivenciada atualmente no Brasil. Entretanto, é missão dos governos trabalhar para criar cenários mais favoráveis a fim garantir os direitos mais básicos dos cidadãos. E neste contexto, considerando a importância das microempresas e pequenas empresas para o mercado de trabalho nacional, urgem políticas públicas que objetivem garantir, dentre outros, o direito ao trabalho, direito social assegurado pela Constituição Federal de 1988 (BRASIL, 2015), em seu artigo sexto.

Levando em conta a dificuldade de se proporcionar um ambiente macroeconômico favorável às empresas, algumas políticas mais pontuais vêm surgindo, visando à criação de empregos por meio da geração e manutenção de micro e pequenas empresas. Estas políticas buscam dar origem e fortalecer ambientes onde os empreendimentos estão mais protegidos dos perigos do mercado.

Um exemplo de política pública nacional voltada à criação desses ambientes é o Programa Nacional de Apoio as Incubadoras de Empresas e aos Parques Tecnológicos (PNI), do Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação (MCTIC). Esse Programa tem como objetivo (MCT¹, 2009): “[...] fomentar a consolidação e o surgimento de parques tecnológicos e incubadoras de empresas, que contribuam para estimular e acelerar o processo de criação de micro e pequenas empresas [...]”.

¹ Ministério da Ciência e Tecnologia.

O processo de incubação de empresas é reconhecido como um importante fator de sucesso de empreendimentos (DORNELAS, 2008; DORNELAS, 2002; SILVA, 2010), auxiliando, muitas vezes, desde a concepção da empresa até seu desenvolvimento ao ponto de ter condição para sobreviver no mercado.

Contudo, muito embora empresas incubadas ou graduadas² sejam menos suscetíveis ao fracasso (MCT, 2000), entendemos que elas não estão livres desse risco. Portanto, conhecermos os fatores que influenciam a mortalidade das empresas que passaram pelo processo de incubação pode servir para a orientação de políticas públicas mais adequadas a cada situação particular e que, conseqüentemente, tenham melhores resultados, com melhores impactos, tanto sociais quanto econômicos, por meio do aumento dos níveis de emprego e renda da população e de arrecadação por parte do Estado. Para tanto, elegemos a seguinte questão chave do problema de pesquisa: “Quais fatores, na perspectiva dos empresários, condicionaram a mortalidade das empresas que estiveram incubadas na incubadora CIEMSUL, no período 2000-2015?”.

Além do já relatado, a ocorrência da presente pesquisa está intimamente ligada ao momento vivido pelo município de Pelotas. A cidade de Pelotas, que hoje já conta com o Centro de Incubação de Empresas da Região Sul (CIEMSUL) e com a Conectar Incubadora de Base Tecnológica da Universidade Federal de Pelotas, aguarda desde 2010 a inauguração de seu próprio parque tecnológico. O Pelotas Parque Tecnológico está previsto para ser inaugurado até o final do corrente ano e contará com uma incubadora empresarial de base tecnológica que abrigará 19 empresas incubadas. Ou seja, serão recursos públicos investidos em empresas, que só se justificarão socialmente se trouxerem efetivos retornos à população pelotense, como novos postos de trabalho, melhora nos níveis de renda, aumento da competitividade empresarial, produção de novas tecnologias, aumento na arrecadação municipal, entre outros. Desta forma, esperamos que tais investimentos tenham maior probabilidade de sucesso, tanto econômico quanto social, se os objetivos desta pesquisa forem atingidos.

Com isto, cabe aqui mencionar os objetivos do presente trabalho. O Objetivo geral dessa pesquisa é “Descobrir quais fatores, na perspectiva dos empresários, condicionaram a mortalidade das empresas que estiveram incubadas na incubadora CIEMSUL, no período 2000-2015”. Além desse geral, foram elencados os seguintes objetivos específicos: Identificar qual a taxa de mortalidade das empresas que estiveram incubadas; Conhecer o tempo de vida

² A empresa graduada (ou empresa liberada) é aquela organização que passou pelo processo de incubação e que alcançou desenvolvimento suficiente para ser habilitada a sair da incubadora. (SAKITA, 2015, p.24).

médio de empresas que passaram pelo processo de incubação; Levantar o número médio de pessoas ocupadas, a média de salários pagos e o faturamento médio das empresas; Compreender se vínculo com a incubadora é importante para o sucesso das empresas; Conhecer quais os tipos de apoio que a incubadora pesquisada presta as suas empresas.

Com isso, visando à consecução do atingimento dos citados objetivos o presente trabalho está organizado da seguinte forma. Além dessa primeira seção introdutória, uma segunda, contendo o referencial teórico. Posteriormente outra, que tem o objetivo de apresentar a incubadora estudada e o ambiente no qual ela está inserida. Essa então seguida de outras três que tratam da metodologia, dos principais resultados e das considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO

Neste item vamos aprofundar o estudo sobre uma das categorias centrais de nossa pesquisa, o empreendedorismo. Nossa intenção é apresentar a origem do termo, conceitos envolvidos, alguns dos principais autores, mas em especial, demonstrar as mudanças de significado que o termo empreendedorismo vem experimentando ao longo do tempo.

Esclarecer essa mutação no significado do termo, para além dos demais objetivos deste item, nos parece necessário, pois são ainda muito comuns algumas áreas do conhecimento acadêmico se fecharem ao tema em virtude de pré-conceitos fundamentados em concepções desatualizadas. Entre os equívocos mais comuns podemos citar: “empreendedor é sinônimo de empresário”, “o ato de empreender é exclusivamente motivado pelo desejo de lucro”, dentre outros.

2.1.1 Conceituando

O empreendedorismo é um tema bastante veiculado pelas mídias atualmente. Basta acessarmos um site jornalístico, ligarmos o televisor ou o rádio, e lá está o empreendedorismo sendo debatido. Se notarmos, veremos que o termo está na justificativa de muitas ações por toda parte. No âmbito do poder público como, por exemplo, na criação do Microempreendedor Individual³ (MEI). Em parcerias público-privadas como no Programa Nacional de Acesso ao

³ Criado pela Lei Complementar 128/2008;

Ensino Técnico e ao Emprego - Empreendedor⁴ - (PRONATEC Empreendedor), bem como na iniciativa privada, como por exemplo, por meio do SEBRAE com a maciça propaganda veiculada diariamente nos mais variados meios de comunicação. Entretanto, a vulgarização do termo e de sua compreensão parece-nos um risco, pois dificulta o estabelecimento de limites do que é e do que não é empreendedorismo.

Segundo Chiavenato (2007, p.5), o empreendedorismo:

[...] tem sua origem na reflexão de pensadores econômicos do século XVIII e XIX, conhecidos defensores do *laissez-faire* ou liberalismo econômico. Esses pensadores econômicos defendiam que a ação da economia era refletida pelas forças livres do mercado e da concorrência. (CHIAVENATO, 2007, p.5).

A criação do termo é atribuída ao economista e escritor Richard Cantillon (DORNELAS, 2008, p.14): “[...] tendo sido o primeiro a diferenciar o empreendedor – aquele que assume riscos -, do capitalista – aquele que fornece o capital”. Entretanto, mesmo tendo origem na escola econômica outras ciências acabaram por interessarem-se pela temática. Chiavenato (2007, p.5) menciona, por exemplo, “[...] a sociologia, a psicologia, a antropologia, e como já citado, a história econômica”.

Ratificando essa ideia, Dolabela (2003, p.35) afirma que:

[...] o estudo do empreendedor atraiu a atenção de especialistas de diversas áreas. Não só os economistas, mas também educadores, psicólogos, sociólogos, administradores, pesquisadores das áreas de ciências exatas. Tal miscelânea de bagagens teóricas – cada qual com seus paradigmas, metodologias, padrões de análise, experiência, conteúdos – não poderia produzir senão visões diferenciadas sobre o tema, o que explica a diversidade de definições que contribuem para o seu enriquecimento. (Dolabela, 2003, p.35).

Ainda citando Dolabela (2003, p.35):

Esse novo olhar sobre a capacidade empreendedora nos permitiu transportá-la do seu berço original, a empresa – sem dele sair – para todas as atividades humanas. E, ao mesmo tempo, nos levou a ver o empreendedor como uma forma de ser e identificar que o modo de ser e a escolha do que fazer definem o empreendedor, independentemente do campo em que atue. Por isso mesmo, qualifiquei o empreendedorismo como “uma forma de ser” (DOLABELA, 2003), defendendo a extrapolação da ação empreendedora para todas as atividades, lucrativas ou não-lucrativas. (DOLABELA, 2003, p.35).

Com isso, tendo em vista o trajeto, acima descrito, percorrido pelo significado do termo empreendedorismo, começando na ciência econômica - no âmbito da empresa – e, ao

⁴ Acordo de cooperação firmado entre o SEBRAE e o Ministério da Educação e Cultura (MEC). Ver mais em: http://pronatecempreendedor.sebrae.com.br/customizacoes/Apresentacao/_doc/caderno_apresentacao_pronatec.pdf

longo do tempo, sendo influenciado por outras ciências e reconstruído com base nessas influências, entendemos que atualmente restringir a temática à atividade empresarial é subestimar a amplitude do empreendedorismo.

Considerando conceitos de empreendedorismo mais atuais podemos evocar Dornelas (2008, p.22), que afirma que: “Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”.

Ou ainda podemos citar Dolabela (1999, p.43), que considera que: “Empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”. Conceito esse que assumiremos como base para o desenvolvimento da presente pesquisa.

2.1.2 O empreendedor

As mudanças de significado quanto ao termo “empreendedorismo”, mencionadas no item anterior, em grande parte se explicam pelas alterações de significado que o termo “empreendedor” vem sofrendo ao longo do tempo. Segundo Degen (2009, p.6), originalmente o vocábulo “empreendedor”:

[...] deriva da palavra inglesa *entrepreneur*, que, por sua vez, deriva da palavra *entreprendre*, do francês antigo, formada pelas palavras *entre*, derivada do latim *inter* – que significa reciprocidade – e *preneur*, derivada do latim *prehendere* – que significa comprador. A combinação das duas palavras, entre e comprador, significa simplesmente intermediário. (DEGEN, 2009, p.6).

Ainda citando Degen (2009, p.7): “Um bom exemplo de empreendedor no sentido francês de intermediário foi o veneziano Marco Pólo, que tentou estabelecer uma rota terrestre de comércio entre a Europa e o Oriente”.

Dornelas (2007, p.14), neste mesmo alinhamento, considera que:

Como empreendedor, Marco Pólo assinou um contrato com um homem que possuía dinheiro (hoje mais conhecido como capitalista) para vender as mercadorias deste. Enquanto o capitalista era alguém que assumia riscos de forma passiva, o aventureiro empreendedor assumia o papel ativo, correndo riscos físicos e emocionais. (DORNELAS, 2007, p.14).

Dando continuidade à análise histórica de Dornelas (2007, p.14), sobre as diferentes aplicações do termo “empreendedor”, temos o seguinte:

Idade Média

Na Idade Média, o termo empreendedor foi utilizado para definir aquele que gerenciava grandes projetos de produção. Esse indivíduo não assumia grandes riscos, e apenas gerenciava os projetos, utilizando recursos disponíveis, geralmente provenientes do governo do país.

Século XVII

Os primeiros indícios de relação entre assumir riscos e empreendedorismo ocorreram nessa época, em que o empreendedor estabelecia um acordo contratual com o governo para realizar algum serviço ou fornecer produtos. Como os preços eram prefixados, qualquer lucro ou prejuízo era exclusivo do empreendedor. [...].

Século XVIII

Nesse século, o capitalista e o empreendedor foram finalmente diferenciados, provavelmente devido ao início da industrialização que ocorria no mundo. [...].

Séculos XIX e XX

No final do século XIX e início do século XX, os empreendedores foram frequentemente confundidos com gerentes ou administradores [...]. (DORNELAS, 2007, p.14).

Para Dolabela (1999, p.67): “No fim do século 19 e início do século 20, o termo [empreendedor] designava os grandes capitães de indústria, tais como Ford nos EUA, Peugeot na França, Cadbury na Inglaterra, Toyota no Japão”.

O economista Jean-Baptiste Say considerado por alguns o pai do empreendedorismo (DOLABELA, 1999, p.67) associava o empreendedor ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades em negócios.

Posteriormente, outro economista, Joseph Schumpeter (1949, apud DORNELAS, 2007, p.22) definiu o empreendedor da seguinte forma: “[...] 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”. Em outras palavras, citando Degen (2009, p.15) sobre a perspectiva de Schumpeter, o empreendedor é: “Alguém que por meio de novos produtos e serviços, procura superar os existentes no mercado. É o agente do processo de destruição criativa [...]”.

Como já mencionado anteriormente, em especial a partir da segunda metade do século XX, outras áreas da ciência passaram a se interessar pelo empreendedorismo e, de forma especial, pelo empreendedor. Os behavioristas, na década de 1950 (CHIAVENATO, 2007, p.5), buscando explicações a respeito da ascensão e declínio das civilizações, foram incentivados a traçar um perfil de personalidade do empreendedor. Um dos autores comportamentalistas que mais contribuiu para a construção da visão behaviorista sobre os empreendedores foi David McClelland (CHIAVENATO, 2007, p.5; DEGEN, 2009, p.14). Para Chiavenato (2007, p.5): “O trabalho desenvolvido por McClelland (1971) focalizava os gerentes de grandes empresas, mas não interligava claramente a necessidade de auto realização com a decisão de iniciar um empreendimento e o sucesso desta possível ligação”. Segundo Degen (2009, p.15), na visão de McClelland o empreendedor é: “Alguém que não se

intimida com as empresas estabelecidas e as desafia com o seu novo jeito de fazer as coisas. É a necessidade de realizar de McClelland”.

As contribuições das demais ciências que se debruçaram no estudo do empreendedor, de suas características e de seus comportamentos, acabaram por redefinir seu conceito.

Dolabela (2003, p.36) afirma o seguinte:

Essa migração do conceito do âmbito da empresa para todos os demais atinge o empregado em organizações, chamado de intra-empendedor, alguém capaz de inovar, de propor à instituição onde trabalha caminhos que possam conduzir à ocupação adequada de um espaço no seu ambiente de atuação, otimizando os resultados institucionais.

No governo e no terceiro setor, são principalmente os empreendedores que, por meio de cooperação, imaginação criadora e ousadia, geram valores a partir de recursos escassos ou inexistentes.

São empreendedores os pesquisadores que, com um olhar diferente sobre seu objeto de trabalho, contribuem para transformar conhecimento em riqueza.

São empreendedores os heróis anônimos da nossa economia que, contra tudo e contra todos, teimam em criar micro e pequenas empresas e geram importantes valores humanos e econômicos para a sociedade.

São empreendedores os profissionais do ensino que estão, silenciosamente, fazendo a revolução na educação, formando empreendedores e tornando-se empreendedores. (DOLABELA, 2003, p.36).

Dornelas (2008, p.22-23), de forma semelhante, não limita o empreendedor ao ambiente da empresa, e mais:

[...] amplia ainda mais as aplicações do termo empreendedor, através da definição de oito tipos possíveis para o empreendedor (empreendedor nato, empreendedor que aprende, empreendedor serial, empreendedor corporativo, empreendedor social, empreendedor por necessidade, empreendedor herdeiro, e o empreendedor “normal”/planejado). (DORNELAS, 2008, p.22-23).

Dornelas (2007, p.11) explica pormenorizadamente a pesquisa que fundamentou a sua proposta de ampliação para aplicações do termo empreendedor. Esta pesquisa deu origem ao livro “Empreendedorismo na Prática”, onde o autor define cada um dos oito tipos de empreendedores. Dentre eles, achamos pertinente destacar o “Tipo 5 – Empreendedor Social” (DORNELAS, 2007, p.13-14):

O empreendedor social tem como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas. Envolve-se em causas humanitárias com comprometimento singular. Tem o desejo imenso de mudar o mundo criando oportunidades para aqueles que não têm acesso a elas. Suas características são similares as dos demais empreendedores, mas a diferença é que se realizam vendo seus projetos trazerem resultados para os outros e não para si próprios. [...] não tem como um de seus objetivos ganhar dinheiro. Prefere compartilhar seus recursos e contribuir para o desenvolvimento das pessoas. (DORNELAS, 2007, p.13-14).

Buscando demonstrar esta variedade de aplicações do termo empreendedor ainda podemos citar Dolabela (2003, p.48) ao definir o empreendedor coletivo, outra modalidade de empreendedor que se afastada do contexto empresarial:

[...] o empreendedor coletivo tenta provocar mudanças que conduzam à sustentabilidade, a autossuficiência, ou seja, seu trabalho busca tornar dinâmicas as potencialidades da comunidade, criando condições para que seus membros sejam protagonistas, através de redes de cooperação internas e externas, na construção do seu próprio desenvolvimento. (DOLABELA, 2003, p.48).

Como se vem demonstrando, o conceito de empreendedor foi se modificando ao longo do tempo e deixando de ser de uso exclusivo da área empresarial. Outra importante evidência deste afastamento está expressa na obra “Aprender a Empreender” (ESCARLATE, 2010, p.12) do SEBRAE, instituição que trabalha basicamente para apoiar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas:

Embora no mundo dos negócios ainda seja comum à confusão entre esses termos, eles têm significados diferentes, apesar de poderem estar associados.
O empresário pode ou não ser um empreendedor. Ele é empresário porque é dono de uma empresa, de um negócio. Se ele deixa de ter a empresa, deixa de ser empresário. Mas ele pode ou não ser um empresário empreendedor.
Já o empreendedor é aquele que faz acontecer, que faz a diferença. O empreendedor pode ou não ser empresário. Se além de empreender ele também é dono de uma empresa, passa a ser um empresário empreendedor.
Resumindo, o empresário é o dono de uma empresa. Como empresário, ele pode ser um administrador, mas se for um agente de inovação que cria oportunidades e lidera processos, também é um empreendedor. (ESCARLATE, 2010, p.12).

Para Filion (1991, p.2) o empreendedor é simplesmente: “[...] alguém que concebe, desenvolve e realiza visões”.

Segundo Dornelas (2007, p.8): “O empreendedor é aquele que faz acontecer, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização”.

Nesta mesma linha de ampliação do conceito de empreendedor, Dolabela (2003, p.38) afirma que: “É empreendedor, em qualquer área, alguém que sonha e busca transformar seu sonho em realidade”. Na presente pesquisa trabalharemos o conceito de empreendedor nesta perspectiva, ou seja, podemos encontrar empreendedores em todas as áreas. Entretanto, considerando que este estudo tem como objetivo descobrir quais fatores que condicionaram a mortalidade de empresas que estiveram incubadas, estaremos tratando o tema “empreendedorismo” dentro de um viés empresarial.

No presente item buscamos aprofundar nosso conhecimento sobre o empreendedorismo – autores, conceitos, origens, perspectivas –, entendendo que essa é uma

categoria chave para a consecução dos objetivos desta dissertação, tendo em vista, a estreita relação que existe entre o movimento de criação das incubadoras de empresas e o movimento de fomento do empreendedorismo empresarial. Relação essa que Dornelas (2008, p.184) menciona:

Desde o surgimento do primeiro parque tecnológico de que se tem notícia, no final da década de 1940, em Palo Alto, na Califórnia [...], conceitos como capital de risco, empreendedorismo e incubadora de empresas são considerados condições básicas para o desenvolvimento econômico regional, pela transferência de tecnologia e pela inovação tecnológica. (DORNELAS, 2008, p.184).

No Brasil, a própria Portaria nº 139, de 10 de março de 2009⁵, do Ministério da Ciência e Tecnologia⁶, que institui o Programa Nacional de Apoio as Incubadoras Empresariais e aos Parques Tecnológicos (PNI), se encarrega de vincular o empreendedorismo às incubadoras (MCT, 2009):

Art. 4º Para efeito desta Portaria os Parques Tecnológicos e as Incubadoras de Empresas serão caracterizados conforme descrito nos itens I e II abaixo:

I – [...]

II – Incubadora de Empresas são mecanismos de estímulo e apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a implantação de novas empresas que tenham como principal estratégia de negócio a inovação tecnológica. (MCT, 2009).

2.2 INCUBADORAS DE EMPRESAS

Nesse item nos aprofundaremos no tema: “Incubadoras de empresas”. Abordaremos o processo histórico do surgimento desses empreendimentos no Brasil e no mundo e as suas transformações, tanto conceituais quanto estruturais. Além disso, traçaremos um panorama nacional atual do movimento de incubação de empresas. Nesta análise procuraremos verificar a existência de relações das incubadoras com a promoção do desenvolvimento socioeconômico, nas regiões onde essas são implantadas, por meio da geração de emprego e renda.

2.2.1 Conceituando

O conceito de incubadoras de empresas também sofreu algumas transformações ao longo do tempo, em especial quanto a seus objetivos e formas de atingi-los.

⁵ Ver: http://www.mct.gov.br/upd_blob/0204/204147.pdf.

⁶ Atualmente Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação .

Nesta perspectiva, trazemos as considerações de Perdomo, Arias e Louzada (2013, p.175):

El concepto de incubadora de empresas ha experimentado un cambio sustancial en el transcurso del tiempo; hasta la década de los años ochenta se concebía como un entorno organizacional donde se propiciaba la creación de nuevas empresas, pero posterior a la década de los años noventa y hasta la fecha esa concepción organizacional ha cambiado a la de entono institucional que incluye las actividades de incubación, donde existen las condiciones para el desarrollo de procesos que facilitan y propician la aceleración, el descubrimiento, la validación, como también la aplicación de ideas que tienen como propósito el desarrollo y la posterior comercialización de nuevos productos, servicios y tecnologías, dando origen a nuevos negocios; esto em el marco de unas condiciones sociales, políticas y económicas que conforman el contexto en el que estas nuevas iniciativas empresariales han surgido. (PERDOMO, ARIAS E LOUZADA, 2013, p.175).

Considerando a visão desses autores, ocorreu uma complexificação do papel das incubadoras, que até a década de 1980 eram concebidas como um espaço apenas voltado à criação e desenvolvimento de novas empresas. Já, a partir da década de 1990 os objetivos se ampliam buscando, além da criação de novas empresas, condições para sua manutenção em um mercado mais competitivo e globalizado. As incubadoras passam a ser espaços que objetivam dar condições para o desenvolvimento e aprimoramento de processos e que propiciem a aceleração e amadurecimento mais sustentável dos empreendimentos.

Ainda seguindo o alinhamento acima exposto, Perdomo, Arias e Louzada (2013, p.175-176) trazem alguns exemplos de alterações de concepções propostas por autores e/ou instituições na transição entre as décadas de 1980 e 1990. Por exemplo, Allen (1985 *apud* PERDOMO, ARIAS e LOUZADA, 2013, p.175): “[...] concluía que las incubadoras de empresas ofrecían facilidades a las empresas que estaban iniciando su operación, tal ayuda en el marco de servicios administrativos compartidos y consultoria;”. Já em 1990, Allen y Mc Cluskey (*apud* PERDOMO, ARIAS e LOUZADA, 2013, p.176): “concebían la incubadora de empresa como ese espacio donde además de recursos económicos, servicios de oficina y asistencia al desarrollo, compartidos, se propiciaba un ambiente para la creación y posterior supervivencia de las empresas.”.

Outro exemplo, apresentado por esses autores, é o de alteração de concepção quanto ao papel das incubadoras empresariais da National Business Incubation Association (NBIA⁷) (1985, *apud* PERDOMO, ARIAS e LOUZADA, 2013, p.176) que:

⁷ Atual International Business Innovation Association (INBIA). Ver endereço eletrônico: <http://www.nbia.org/>

[...]concebía las incubadoras como una poderosa herramienta que buscando acelerar el desarrollo y éxito de nuevas iniciativas de negocio, ofreciendo apoyo empresarial y de servicios, se configura como una importante herramienta de desarrollo económico. (NBIA, 1985, *apud* PERDOMO, ARIAS e LOUZADA, 2013, p.176).

Já em 1996 (*apud* PERDOMO, ARIAS e LOUZADA, 2013, p.176):

La NBIA (1996) concibió las incubadoras de empresas como programas de asistencia, ayuda y soporte para empresas incipientes en sus etapas tempranas incluyendo la de inicio, con el propósito de soportar el desarrollo viable en el marco de auto-sostenibilidad y la independencia financeira. (*apud* PERDOMO, ARIAS e LOUZADA, 2013, p.176).

Atualmente a International Business Innovation Association (INBIA) (2015), segundo seu *site*, entende que:

As incubadoras de empresas promovem o desenvolvimento de empresas empreendedoras, ajudando-as a sobreviver e crescer durante o período inicial, quando elas são mais vulneráveis. Estes programas fornecem as empresas incubadas serviços de apoio e recursos adaptados às jovens empresas. Os objetivos mais comuns dos programas de incubação são a criação de empregos em uma comunidade, melhorando o clima empresarial dessa comunidade e mantendo os seus negócios; a construção ou a aceleração do crescimento em uma indústria local; e a diversificação das economias locais. (INBIA, 2015).

Considerando a realidade brasileira, também se podem verificar algumas mudanças no conceito de incubadoras de empresas. Uma possibilidade é a análise sobre o ponto de vista da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC). Para a Anprotec (1998, *apud* DORNELAS, 2008, p.184): “Uma incubadora de empresas pode ser definida como um ambiente flexível e encorajador no qual são oferecidas facilidades para o surgimento e crescimento de novos empreendimentos.”. Já em 2010, essa mesma associação (*apud* ANDRADE JÚNIOR, 2012, p.162) define as incubadoras como: “[...]emprendimientos que ofrecen espacio físico, por tiempo limitado, para la instalación de EBTs y/el tradicional, y que dispongan de un equipo técnico para suministrar soporte y consultoría a estas empresas”. E atualmente, conforme seu próprio *site*⁸ (ANPROTEC, 2015):

Uma incubadora é uma entidade que tem por objetivo oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso. Para isso, oferece infraestrutura, capacitação e suporte gerencial, orientando os empreendedores sobre aspectos administrativos,

⁸ Ver: <http://anprotec.org.br/site/>

comerciais, financeiros e jurídicos, entre outras questões essenciais ao desenvolvimento de uma empresa. (ANPROTEC, 2015).

Por sua vez, Dornelas (2008, p.184) considera que:

As incubadoras empresariais são entidades sem fins lucrativos destinadas a amparar o estágio inicial de empresas nascentes que se enquadram em determinadas áreas de negócios. Além de assessoria na gestão técnica e empresarial da organização, a incubadora oferece a possibilidade de serviços compartilhados como laboratórios, telefone, Internet, fax, telex, copiadoras, correio, luz, água, segurança, aluguel de área física e outros. Assim, uma incubadora de empresas é um mecanismo – mantido por entidades governamentais, universidades, grupos comunitários etc. – de aceleração do desenvolvimento de empreendimentos (incubados ou associados), por meio de um regime de negócios, serviços e suporte técnico compartilhado, além de orientação prática e profissional. (DORNELAS, 2008, p.184).

Muito embora considerando as contribuições dos autores e/ou instituições acima citadas, por essa se tratar de uma pesquisa em política social e, portanto em política pública, temos por entendimento a obrigatoriedade de trazermos as definições estabelecidas pelos órgãos legalmente competentes sobre o tema no Brasil.

Conforme MCT⁹ (2000, p.6), o Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas (PNI) assim conceituava as incubadoras:

Uma Incubadora é um mecanismo que estimula a criação e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas industriais ou de prestação de serviços, de base tecnológica ou de manufaturas leves por meio da formação complementar do empreendedor em seus aspectos técnicos e gerenciais e que, além disso, facilita e agiliza o processo de inovação tecnológica nas micro e pequenas empresas. Para tanto, conta com um espaço físico especialmente construído ou adaptado para alojar temporariamente micro e pequenas empresas industriais ou de prestação de serviços e que, necessariamente, dispõe de uma série de serviços e facilidades [...]. (MCT, 2000, p.6).

Atualmente o programa que tem por objetivo fomentar o surgimento e a consolidação de incubadoras de empresas ainda mantém a mesma sigla, PNI, mas agora significando Programa Nacional de Apoio às Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos (MCT, 2009). Nessa vigente versão o programa traz como conceito de incubadora de empresas o seguinte (MCT, 2009):

Incubadora de Empresas: São mecanismos de estímulo e apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a implantação de novas empresas que tenham como principal estratégia de negócios a inovação tecnológica.

⁹ A época Ministério da Ciência e Tecnologia e atual Ministério da Ciência Tecnologia e Inovação.

Para tanto, conta com um espaço físico especialmente construído ou adaptado para alojar, temporariamente, as empresas e que, necessariamente, dispõe de uma série de serviços e facilidades descritos a seguir:

- Espaço físico individualizado, para a instalação de escritórios e laboratórios de cada empresa admitida;
- Espaço físico para uso compartilhado, tais como salas de reunião, auditório, área para demonstração dos produtos, processos e serviços das empresas incubadas, secretaria, serviços administrativos e instalações laboratoriais;
- Recursos humanos e serviços especializados que auxiliem as empresas incubadas em suas atividades, bem como a capacitação/formação/treinamento de empresários-empresendedores nos principais aspectos gerenciais quais sejam: gestão empresarial, gestão da inovação tecnológica, comercialização de produtos e serviços no mercado doméstico e externo, contabilidade, marketing, assistência jurídica, captação de recursos, contratos com financiadores, engenharia de produção e propriedade intelectual, entre outros;
- Acesso a laboratórios e bibliotecas de universidades e instituições que desenvolvam atividades tecnológicas. (MCT, 2009).

Outras definições importantes que traz o PNI são quanto à tipificação das incubadoras empresariais, podendo estas serem de três tipos (MCT, 2009):

Incubadora de Empresas de Base Tecnológica: é a incubadora que abriga empresas cujos produtos, processos ou serviços são gerados a partir de resultados de pesquisas aplicadas, e nos quais a tecnologia representa alto valor agregado.

Incubadora de Empresas dos Setores Tradicionais: é a incubadora que abriga empresas ligadas aos setores tradicionais da economia, as quais detém tecnologia largamente difundida e queiram agregar valor aos seus produtos, processos ou serviços por meio de um incremento no nível tecnológico. Devem estar comprometidas com a absorção ou o desenvolvimento de novas tecnologias.

Incubadoras Mistas: é a incubadora que abriga empresas de base tecnológica e empresas dos setores tradicionais. (MCT, 2009).

Por fim, mais uma definição bastante importante apresentada pelo programa trata da conceituação do processo de incubação de empresas, a saber:

Incubação de Empresas: Processo de apoio ao desenvolvimento de pequenos empreendimentos ou empresas nascentes sob condições específicas, através do qual empreendedores podem desfrutar de instalações físicas, de capacitação empreendedora e de suporte técnico e gerencial no início e durante as etapas de desenvolvimento do negócio. (MCT, 2009).

Considerando todas as definições aqui expostas e os objetivos propostos na presente pesquisa, assumiremos os conceitos determinados pela última versão – 2009 – do Programa Nacional de Apoio às Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos (PNI), do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação como balizadores desta pesquisa.

2.2.2 O surgimento das incubadoras de empresas

A primeira experiência registrada de um processo de incubação de empresa, de forma ainda esporádica, foi verificada nos Estados Unidos na década de 1930, por uma iniciativa da universidade de Stanford. Silva (2000, p.71-72) quanto a isso, afirma que: “É válido destacar que, já em 1937, portanto, antes da instalação de seu parque tecnológico, a Stanford apoio os fundadores da Hewlett Packard Company (HP), que eram recém-graduados”.

Ratificando esta afirmação, MCT (2000, p.10) traz que:

É interessante saber que, em 1937, mesmo antes da instalação do Parque, a Universidade (Stanford) apoiou os fundadores da Hewlett Packard, que eram alunos recém-graduados. Receberam auxílio para abrir a empresa de equipamento eletrônico, receberam bolsas e tiveram acesso ao laboratório de Radiocomunicações da Universidade. (MCT, 2000, p.10).

Entretanto, a concepção das incubadoras empresariais como empreendimentos que tenham como objetivos sistemáticos a transferência de tecnologia desenvolvida nas universidades ao mercado e a criação de novas empresas intensivas nestas tecnologias, só se deu partir da década de 1950, também por iniciativa da universidade de Stanford, com a criação de seu parque tecnológico.

Para MCT (2000, p.10):

O fato que gerou a concepção de incubadoras de empresas foi o êxito que obteve a região hoje conhecida como Vale do Silício, na Califórnia, a partir das iniciativas da Universidade de Stanford, que na década de 50 já criava um Parque Industrial e, posteriormente, um Parque Tecnológico (Stanford Research Park), com objetivo de promover a transferência da tecnologia desenvolvida na Universidade às empresas e a criação de novas empresas intensivas em tecnologia, sobretudo do setor eletrônico. O êxito obtido com essa experiência estimulou a reprodução de iniciativas semelhantes em outras localidades, dentro e fora dos Estados Unidos. (MCT, 2000, p.10).

Ratificando essa ideia, Silva (2010, p.71) registra o seguinte:

O modelo de incubação de empresas, originado no Vale do Silício, foi o marco necessário para revolucionar o pensamento empresarial. O sucesso obtido com essa experiência estimulou a reprodução de iniciativas semelhantes em outras localidades, dentro e fora dos Estados Unidos. (SILVA, 2010, p.71).

Contudo, a origem das incubadoras empresariais, acima exposta, não é algo unânime na bibliografia consultada. Citando a própria Silva (2010, p.71):

Os registros históricos informam que o modelo precursor do processo de incubação de empresas, como é conhecido hoje, surgiu em 1959 no estado de Nova Iorque (EUA), quando uma das fábricas da Massey Ferguson fechou, deixando um significativo número de desempregados. (SILVA, 2010, p.71).

Ainda segundo Silva (2010, p.71):

Joseph Mancuso, comprador das instalações da fábrica, resolveu sublocar o espaço para pequenas empresas iniciantes, levando-as a compartilharem equipamentos e serviços. Além da infraestrutura física das instalações, Mancuso adicionou ao modelo um conjunto de serviços que poderiam ser compartilhados pelas empresas ali instaladas, como secretaria, vendas, marketing e outros, reduzindo os custos operacionais e aumentando a competitividade das empresas. Uma das empresas instaladas na área foi um aviário, o que conferiu a designação de “incubadora”. (SILVA, 2010, p.71).

Uma possibilidade para esta falta de uniformidade quanto à origem das incubadoras pode estar na falta de uniformidade quanto aos objetivos destes empreendimentos, tendo em vista que o modelo desenvolvido na universidade de Stanford tinha por objetivos, conforme já mencionado, a transferência de tecnologia da academia para o mercado e a geração de novas empresas intensivas em tecnologia. Já o modelo apresentado por Mancuso, objetivava o aumento da competitividade das empresas por meio da redução dos custos com serviços compartilhados.

Todavia, a parte desta discussão quanto à origem das incubadoras empresariais, o que se pode afirmar é que a concepção do modelo atual de incubação de empresas só se deu a partir da década de 1970, nos Estados Unidos e posteriormente na Europa (MCT, 2000, p.10; SILVA, 2010, p.72).

Segundo MCT (2000, p.10):

A estrutura que as incubadoras apresentam atualmente, no entanto, configurou-se na década de 70, nos Estados Unidos. A partir do final da década de 70 e no início dos anos 80, nos Estados Unidos e na Europa Ocidental, governos locais, universidades e instituições financeiras se reuniram para alavancar o processo de industrialização de regiões pouco desenvolvidas ou em fase de declínio, decorrente da recessão dos anos 70 e 80. A motivação era de natureza econômica e social, visando à criação de postos de trabalho, geração de renda e de desenvolvimento econômico. (MCT, 2000, p.10).

Ainda sobre a concepção do modelo atual das incubadoras de empresas, o MCT (2000, p.10) relata que:

Foram concebidas, portanto, dentro de um contexto de políticas governamentais que tinham o objetivo de promover o desenvolvimento regional. Assim, além de focalizarem setores de alta tecnologia, privilegiaram também setores tradicionais da

economia, não intensivos em conhecimento, com o objetivo de aprimorar processos de produção e de inovar produtos. (MCT, 2000, p.10).

É importante percebermos o momento histórico em que as incubadoras empresariais ganham *status* de importantes ferramentas do desenvolvimento socioeconômico entre os países desenvolvidos. Durante a década de 1970, o mundo vivenciou uma grande crise econômica com o esgotamento do modelo fordista, que até a década anterior tinha garantido um forte crescimento econômico principalmente na Europa e nos Estados Unidos.

Segundo Silva (2010, p.36):

Até nos Estados Unidos, símbolo de sucesso da aplicação do modelo fordista, podem-se relatar as seguintes consequências sociais: perda de salário real após a década de 1970; aumento significativo das desigualdades sociais; declínio das coberturas sociais; aumento do endividamento das famílias; e aumento da pobreza, da violência e da criminalidade. (SILVA, 2010, p.36).

O desaquecimento da economia mundial pôs em análise a efetividade da política keynesiana, que até então, em virtude do crescimento econômico e da farta arrecadação de impostos oriunda da indústria, vinha garantindo os Estados de bem-estar social. Contudo, no ambiente econômico recessivo as políticas keynesianas mostraram-se inflacionárias à medida que os gastos públicos cresciam e a capacidade fiscal esgotava seus recursos.

Este quadro de instabilidade econômica estendeu-se por toda a década de 1970. Tanto nos Estados Unidos, com a forte deflação de 1973 a 1975. Como no mundo, com as crises do petróleo de 1974 e 1979. Esta crise recessiva trouxe como consequência direta o aumento dos índices de desemprego, a queda da renda e do consumo, constituindo um perigoso ciclo vicioso.

Foi justamente neste contexto que incubadoras empresariais ganharam força, ou seja, dentro de uma perspectiva de reação ao momento econômico. Primeiramente como potenciais geradoras de novos postos de trabalho e renda, promovidos pelo processo de inovação tecnológica. Mas também, como promotoras do nascimento de empresas de setores mais tradicionais que poderiam empregar a grande massa de trabalhadores desempregados.

2.2.3 Incubadoras empresariais no Brasil

2.2.3.1 Nascem as incubadoras

O movimento de implantação de incubadoras de empresas só chegou ao Brasil em meados da década de 1980. Nesta época o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico

e Tecnológico (CNPq) criou cinco fundações tecnológicas – Campina Grande (PB), Manaus (AM), São Carlos (SP), Porto Alegre (RS) e Florianópolis (SC) – com o objetivo de proporcionar maior transferência de tecnologia das universidades para o mercado (SILVA, 2010, p.73). Em verdade, esta iniciativa do CNPq, objetivava mais especificamente o desenvolvimento dos parques tecnológicos como principais agentes no processo de transferência da tecnologia produzida nas universidades. Entretanto, segundo Silva (2010, p.74): “[...] os projetos de Parques Tecnológicos não avançaram como se esperava, acabando por se transformar nas primeiras incubadoras brasileiras”.

Ainda quanto a isso, Silva (2010, p.74) afirma que:

É perfeitamente compreensível esse fato histórico, já que o País não apresentava, na ocasião, uma massa crítica de empresas inovadoras demandando uma solução como um Parque Tecnológico, nem contava com mecanismos eficazes para suporte e apoio a empresas nascentes. (SILVA, 2010, p.74).

A primeira incubadora empresarial brasileira e latino americana¹⁰ (PARQTEC, 2015) só foi inaugurada em 02 de janeiro de 1985, na cidade de São Carlos (SP). O Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (CINET) nasceu junto a Fundação Parque de Alta Tecnologia de São Carlos (PARQTEC). Na sequência, conforme MCT (2000, p.11), foram inauguradas outras quatro incubadoras empresariais – Florianópolis, Curitiba, Campina Grande e Distrito Federal.

Durante o ano de 1987, ocorreram dois fatos muito importantes para o movimento das incubadoras empresariais no país. O primeiro deles foi o Seminário Internacional de Parques Tecnológicos ocorrido no Rio de Janeiro (SILVA, 2010, p.74). E o segundo, e provavelmente mais importante, foi à criação da Associação Nacional de Entidades Promotoras Empreendimentos de Tecnologia Avançada¹¹ (ANPROTEC). Associação essa que começou a organizar o movimento de criação de incubadoras de empresas e parques tecnológicos, reunindo esses empreendimentos e/ou suas instituições gestoras.

Contudo, durante a década de 1980 poucas incubadoras empresarias foram criadas. Segundo o estudo “Evolução do Movimento Brasileiro de Incubadoras – 2006”¹² (ANPROTEC, 2015), até o começo da década de 1990, havia apenas 7 incubadoras de empresas no Brasil. O grande salto quantitativo percentual ocorreu justamente durante essa

¹⁰ Ver: http://www.parqtec.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=20&Itemid=21

¹¹ Passou a se denominar Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores, a partir de 1999. Ver: <http://anprotec.org.br/site/>

¹² Ver: http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Graficos_Evolucao_2006_Locus_pdf_59.pdf

década. Em 1995 este número passou a 27. Chegando a 100 incubadoras empresariais em 1999.

O aumento da quantidade de incubadoras empresariais nessa década se deve, em grande parte, a alteração ocorrida na política econômica e, a mais especificamente, na política industrial do Brasil. No campo das políticas econômicas o país passou por um processo de abertura comercial, a partir de 1990, durante o governo do Presidente Fernando Collor de Mello. Esse processo de abertura comercial teve, dentre seus objetivos explícitos, o propósito de aumentar o nível de concorrência das empresas nacionais no mercado interno e a competitividade dessas no mercado externo (GUIMARÃES, 1996, p.19) em um contexto de uma economia menos protegida – nacionalmente – e mais globalizada – mundialmente. Entretanto, é possível inferir que este processo de abertura econômica não foi uma medida aparte do que ocorria ao resto do mundo, mas sim, consequência direta da política econômica neoliberal que preponderava nos países centrais à época.

Ratificando essa afirmativa podemos citar Guimarães (1996, p.17-18):

Certamente, o processo de abertura beneficiou-se da onda liberalizante que marcou, em nível mundial, o final dos anos 80 e o início dos 90 - em particular, do impacto das transformações do Leste europeu e das experiências bem-sucedidas de liberalização comercial na América Latina. (GUIMARÃES, 1996, p.17-18).

Neste mesmo alinhamento podemos trazer UNICAMP *et al* (1993, p.6):

O governo Collor inaugurou uma nova fase, marcada por uma orientação nitidamente liberal, que implicaria em atribuir prioridade à liberalização da economia, abertura comercial e redução da intervenção do Estado na esfera econômica. (UNICAMP *et al*, 1993, p.6).

Dentro deste ambiente de abertura econômica, foi posta em prática a nova política industrial brasileira. Essa nova política industrial foi formada, segundo Guimarães (1996, p.20-21), por outras duas de cunhos mais específicos: políticas de concorrência e políticas de competitividade.

A política de competitividade do governo Collor por sua vez, foi composta por três principais programas, divulgados em 1990 (GUIMARÃES, 1996; BONELLI, VEIGA, BRITO, 1997): Programa de Competitividade Industrial (PCI); Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP); e Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria (PACTI).

Conforme Guimarães (1996, p.22):

O PCI se propunha a explicitar as diretrizes gerais e os instrumentos da política de competitividade e a indicar iniciativas e ações a serem empreendidas pelo governo. Os dois outros documentos - o PBQP e o PACTI – anunciavam linhas de atuação específicas e bem definidas. (GUIMARÃES, 1996, p.22).

Segundo UNICAMP *et al* (1993, p.7) ainda quanto à política de competitividade acima mencionada:

A competitividade seria incentivada através dos efeitos combinados de três programas básicos: o Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria Brasileira (PACTI), de 12/9/1990, que definiu as metas para aplicação em ciência e tecnologia (evoluindo de 0.5% do PIB em 1989 para 1.3% do PIB em 1994) e sugeriu o restabelecimento de incentivos fiscais para a capacitação tecnológica da indústria; o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP), de 7/11/1990, que se propunha desenvolver atividades voltadas para a conscientização e motivação dos dirigentes empresariais, trabalhadores e consumidores, promover o desenvolvimento dos recursos humanos e de novos métodos de gestão, modernizar a infraestrutura tecnológica e aprimorar a articulação institucional entre o Estado, a indústria e o setor de ciência e tecnologia; e o Programa de Competitividade Industrial (PCI), de 28/2/1991, que objetivava o estímulo à competitividade em três níveis distintos, o estrutural, o setorial e o empresarial. (UNICAMP *et al*, 1993, p.7).

Foi justamente no âmbito do PACTI que surgiram as primeiras ações de fomento ao movimento de incubadoras de empresas. Segundo Silva (2010, p.74):

[...] iniciou-se um salto quantitativo, estruturado com a formatação do Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústria (PACTI), em que se confirmou ser o incentivo às incubadoras e parques tecnológicos um dos instrumentos de apoio à inovação. (SILVA, 2010, p.74).

Contudo, a primeira política pública explicitamente voltada à promoção das incubadoras de empresas no Brasil foi o Programa Nacional de Apoio as Incubadoras de Empresas (PNI), criado dentro do âmbito do PACTI, como uma de suas ações prioritárias (MCT, 1998).

Segundo MCT (2001, p.28), esta primeira versão do PNI tinha como objetivo:

Promover o nascimento e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas inovadoras a fim de gerar e difundir o progresso técnico, visando à competitividade econômica e à qualidade de vida da população, por meio do apoio ao surgimento e consolidação de incubadoras de empresas no país. (MCT, 2001, p.28).

Ainda conforme o MCT (2001, p.28-29) o programa foi concebido para apoiar:

[...]

- implantação de incubadoras de empresas: de base tecnológica, de setores tradicionais e mistas;
- a consolidação de incubadoras de empresas, dos três tipos citados acima, já implantadas.

O apoio será direcionado para os seguintes componentes:

- Assistência Técnica Especializada
 - Para a gestão da incubadora;
 - Para a conformação dos Serviços e Facilidades a serem oferecidos pelas incubadoras às empresas incubadas.
- Capacitação
 - Para a equipe de gestão da incubadora;
 - Capacitação de empresários proprietários das empresas incubadas. (MCT, 2001, p.28-29).

Considerando o exposto até aqui, podemos perceber que mesmo que o movimento de implantação de incubadoras empresariais no Brasil tenha tido sua origem em meados da década de 1980, o país só foi conceber o primeiro marco legal de fomento desses empreendimentos, ou seja, o PNI, no ano de 1998 (ANPROTEC; SEBRAE, 2002, p.11). Essa ausência de apoio institucional do Estado somada as instabilidades políticas e econômicas que caracterizaram o Brasil nas décadas de 1980 e 1990, provavelmente acabaram por retardar o desenvolvimento do processo de implantação de incubadoras de empresas no país relativamente ao desenvolvimento desse movimento em outros países da América e Europa.

2.2.3.2 O panorama atual

O movimento brasileiro de incubadoras vive um momento de maturidade, sendo considerado um dos maiores do mundo (ANPROTEC; MCTI¹³ 2012, p.3-4). Atualmente as incubadoras são vistas no Brasil como importantes mecanismos de desenvolvimento das economias locais e regionais, tanto pela capacidade de criação de empresas com grande potencial para inovar, quanto pela geração de postos de trabalho e renda para as populações locais.

No âmbito das políticas públicas federais o movimento tem seu principal marco legal no Programa Nacional de Apoio as Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos (PNI), versão mais atual do antigo Programa Nacional de Apoio as Incubadoras de Empresas, já citado anteriormente. O PNI foi instituído pela Portaria n° 139 de 10 de março de 2009, do então Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) tendo como um de seus objetivos, no que se refere às incubadoras empresariais, fomentar o surgimento e a consolidação de incubadoras de

¹³ Antigo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, atualmente denominado Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação.

empresas de base tecnológica, mistas e tradicionais caracterizadas pela inovação tecnológica, pelo conteúdo tecnológico de seus produtos, processos e serviços, bem como pela utilização de modernos métodos de gestão. O programa muito embora tenha sido uma iniciativa da Secretaria de Desenvolvimento Tecnológico e Inovação do MCT, caracteriza-se por ser uma ação multi-institucional, envolvendo em seu conselho consultivo as seguintes instituições: o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Conselho Nacional de Secretários Estaduais para Assuntos de C, T&I (CONSECTI), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC).

O panorama mais atual das incubadoras de empresas brasileiras foi publicizado em 2012, por meio da divulgação dos resultados do projeto “Estudo, Análise e Proposições sobre as Incubadoras de Empresas no Brasil”¹⁴, consequência de um convênio de cooperação técnica do MCTI e da ANPROTEC (ANPROTEC; MCTI, 2012), demanda gerada pelo PNI.

Com base nesse estudo, apresentaremos alguns dados que consideramos relevantes quanto ao conhecimento da situação atual do movimento nacional de incubadoras.

Até 2011 o Brasil possuía 384 incubadoras, com 2.640 empresas incubadas, 2.509 empresas graduadas e 1.124 empresas associadas. As empresas incubadas geravam 16.389 postos de trabalho – 6,20 em média – e um faturamento anual de R\$533 milhões de reais – R\$201.893,93 em média. Já as empresas graduadas geravam 29.205 postos de trabalho – 11,64 em média – e um faturamento anual de R\$4,1 bilhões – R\$1.632.104,21 em média.

Destas 384 incubadoras 60 responderam completamente ao questionário proposto pela ANPROTEC e foram esses os dados que compuseram o mencionado projeto. Quanto a representatividades da amostra, segundo ANPROTEC e MCTI (2012, p.10) temos o seguinte: “As respostas obtidas representam uma amostragem da população estimada de 384 incubadoras de empresas, situada entre 2 e 3% de erro e dois desvios-padrão, com representatividade de 95,5% da população.”. Com base nesses dados traçou-se o seguinte perfil das incubadoras nacionais:

Quanto ao foco, 67% delas responderam ter foco tecnológico, 15% em economia solidária, 13% em setores tradicionais e 5% em outros setores.

¹⁴ Ver: http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Estudo_de_Incubadoras_Resumo_web_22-06_FINAL_pdf_59.pdf

Quanto ao tamanho médio das empresas ou dos empreendimentos incubados, medido pelo número de postos de trabalho gerados, temos 7,28 postos. Já entre os graduados temos 12,91 postos de trabalho gerados.

No que se refere ao tempo de atividade, metade das incubadoras tem até oito anos.

Quanto às fontes de receita, apenas 11% das incubadoras apresentam mais de 50% de receitas próprias, os outros 89% tem receitas preponderantemente oriundas das entidades gestoras e/ou de fontes públicas.

Considerando os objetivos, os mais citados pelos gestores das incubadoras foram: dinamização da economia local, criação de *spin-offs*, dinamização de setor específico de atividade, inclusão socioeconômica e geração de emprego e renda.

Quanto à vinculação com instituições, as incubadoras pesquisadas são vinculadas principalmente as universidades tendo na segunda colocação as vinculações com governos municipais.

No que se refere à localização, encontram-se principalmente em terrenos de universidades ou institutos de pesquisa, seguidos de áreas urbanas e parques tecnológicos.

Outro dado importante é que as empresas e empreendimentos graduados localizam-se majoritariamente no município das incubadoras de origem, confirmando o caráter local dos processos de incubação.

E, por fim, nesta tentativa de descrição do panorama atual do movimento de incubação de empresas no Brasil, quanto ao item “Contribuições ao desenvolvimento local” os gestores responderam que suas incubadoras contribuem principalmente com o desenvolvimento de novos produtos e serviços, com a geração de emprego e renda e com a criação de novos negócios de alta tecnologia.

Ao longo desse item vimos alguns conceitos importantes referentes às incubadoras de empresas e ao processo de incubação. Vimos também os momentos e contextos em que ocorreram as primeiras experiências mundiais e nacionais de implantação desses empreendimentos. E por fim, verificamos o momento atual vivido pelo movimento de incubadoras empresariais no Brasil. Esse resgate teórico buscou fundamentar o entendimento quanto à valorização, cada vez maior, das incubadoras empresarias como importantes ferramentas na busca do desenvolvimento socioeconômico das regiões onde são implantadas. Esse desenvolvimento ocorre, dentre outros motivos, por meio da geração de novos produtos, processos ou serviços, que aumentam o potencial competitivo da economia local e pela efetiva criação de novos postos de trabalho e renda anteriormente inexistentes.

2.3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE)

Considerando a escassez de trabalhos com objetivos semelhantes aos da presente pesquisa, conforme anteriormente mencionado, optou-se pelo aprofundamento do tema “Micro e pequenas empresas” com o intuito de verificar quais fatores influenciam na mortalidade destes tipos de empreendimentos e buscar um roteiro de apoio para o desenvolvimento dos questionários a serem aplicados aos sujeitos de pesquisa. Realizar uma aproximação entre as MPE e as empresas incubadas ou graduadas, a nosso ver, justifica-se pelo fato de que a maioria das empresas que estão ou passaram pelo processo de incubação enquadram-se na classificação de microempresa ou empresa de pequeno porte, como será verificado ao longo desse tópico.

2.3.1 A relevância das MPE

As MPE vêm ganhando cada vez mais relevância no contexto sócio econômico do Brasil. Isto fica evidente quando levados em consideração alguns números referentes a estes tipos de empresas. Segundo SEBRAE (2015, p.3) a participação das MPE no Produto Interno Bruto (PIB) do país, vem aumentando, pelo menos desde a década de 1980, sendo que em 1985 a participação era de 21%. Já em 2001, as MPE passaram a participar com 23,2%. Chegando finalmente, no ano de 2011, a 27% do valor do PIB nacional, ou seja, as MPE foram responsáveis por mais de $\frac{1}{4}$ do valor de tudo o que foi produzido no Brasil no ano de 2011. Além disso, em 2013, as MPE totalizavam 99% do número total de empresas formais e foram responsáveis por cerca de 40% da massa de remuneração paga aos empregados formais de empresas privadas (SEBRAE, 2014, p.7).

Este aumento da importância das micro e pequenas empresas no Brasil, obviamente, não se deu de forma espontânea ou isolada do contexto econômico vivido no mundo. A economia globalizada e, em consequência, o acirramento da concorrência e o advento terceirização, acabaram por abrir caminho para as MPE se afirmarem como fornecedores das grandes empresas, que por sua vez reduziram seu tamanho e buscaram se especializar cada vez mais no seu ramo de atividade. Além disso, essa redução de tamanho das grandes corporações acabou tendo como consequência o desemprego e essa massa de desempregados teve que se reinserir no mercado, muitos deles como empresários. Segundo Pereira e Sousa (2009, p.1): “O processo de terceirização de algumas atividades secundárias das grandes indústrias, visando redução dos custos e encargos com funcionários, fez com que aumentasse o número de MPE prestadoras de serviços.”

Considerando Santini *et al* (2015, p.3):

A competição entre as grandes empresas, principalmente as multinacionais, em busca de maior produtividade e alta qualidade provocou uma dispensa de trabalhadores ao redor do mundo. Logo, essas consequências, que afetaram o mundo do trabalho, também estimularam a criação de Micro e Pequenas Empresas – MPE, seja por força do desemprego ou por outros motivos. (SANTINI *et al*, 2015, p.3)

2.3.2 Classificação em micro e pequena empresa

Ao longo da pesquisa verificou-se que existem diversas formas de classificação das empresas em micro e pequenas (SEBRAE, 2013; SEBRAE, 2007; PEREIRA e SOUSA, 2009; SANTINI *et al*, 2015). De forma geral, essa diversidade é verificada em virtude do agente classificador e do objetivo da classificação.

A lei complementar 123/2006 que institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, em seu capítulo 2 artigo 3º, define as MPE pela receita bruta auferida em determinado ano. Literalmente, esse que é provavelmente o principal marco legal para as MPE no Brasil traz o seguinte:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais). (BRASIL, 2006).

Já para o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), importante agente financiador das MPE, a classificação em microempresa e em pequena empresa se dá pela receita operacional bruta anual¹⁵, conforme explicitado em seu *site* (BNDES, 2016). Para o BNDES são consideradas microempresas aquelas empresas que obtiveram receita operacional bruta anual menor ou igual a R\$2,4 milhões e são consideradas pequenas empresas aquelas que auferiram receita maior que R\$2,4 milhões e menor ou igual a 90 milhões em determinado ano.

Outra forma de classificação encontrada na bibliografia da área é aquela baseada no número de pessoas ocupadas por empresa (SEBRAE, 2015, p.39). Segundo essa forma de

¹⁵ Segundo BNDES: Entende-se por receita operacional bruta anual a receita auferida no ano-calendário com:

- o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria;
- o preço dos serviços prestados; e
- o resultado nas operações em conta alheia

classificação são consideradas como micro aquelas empresas que nos setores de comércio e serviços possuem até nove pessoas ocupadas e que no setor industrial possuem até 19 pessoas ocupadas. Por sua vez, seguindo esta mesma forma de classificação, são consideradas empresas de pequeno porte aquelas que nos setores de comércio e serviços ocupam de 10 até 49 pessoas e que no setor industrial ocupam de 20 até 99 pessoas.

As possibilidades de classificação das empresas por porte não se esgotam nas até aqui citadas. Por exemplo, Roggia, Colombo e Terra (2011, p.3), trazem que as formas de classificação das empresas podem se utilizar de critérios quantitativos e qualitativos. Dentre os critérios quantitativos, estes autores (ROGGIA, COLOMBO E TERRA, 2011, p.3) citam: “[...] número de funcionários associado ao setor onde a empresa opera: indústria, comércio ou serviços; o faturamento anual bruto; lucro; capital social ou patrimônio líquido.”. Já quanto aos aspectos qualitativos são mencionados os seguintes: “[...] o tamanho da fatia do mercado que a empresa possui; o fato de a empresa possuir uma administração profissional ou ser administrada pelo próprio proprietário e, ainda, a independência, isto é, não ser vinculada a nenhuma grande empresa [...]”.

Contudo, muito embora a diversidade de formas de classificação das empresas por porte, podemos verificar ao longo da pesquisa que as instituições vinculadas ao Estado e responsáveis pelo planejamento, execução e análise de políticas públicas, voltadas ao setor das MPE, como o próprio governo, o SEBRAE, o BNDES e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), utilizam-se de critérios de ordem quantitativa, como faturamento, receita e trabalhadores ocupados para a categorização das empresas em micro e pequenas.

2.3.3 Mortalidade das MPE

Considerando a importância das micro e pequenas empresas no cenário econômico nacional, já mencionada acima, pode-se perceber no transcurso deste estudo que as investigações quanto à mortalidade das MPE se avolumam cada vez mais (SEBRAE, 2013; SEBRAE, 2007; PEREIRA e SOUSA, 2009; SANTINI *et al*, 2015; ROGGIA, COLOMBO E TERRA, 2011). Instituições e pesquisadores vêm se debruçando sobre o problema da mortalidade prematura das MPE, suas causas e consequências, tempo de vida médio, formas de evitar ou diminuir seus índices, etc.

O SEBRAE vem se dedicando cada vez mais a conhecer a realidade das MPE e, principalmente, a descobrir os fatores que influenciam o fenômeno da mortalidade dessas empresas. Por conta disto, muitas pesquisas vêm sendo desenvolvidas pelo SEBRAE, dentre

elas podemos citar algumas como: “Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil” (SEBRAE, 2004), “Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003–2005 (SEBRAE, 2007), A Evolução das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte 2009 a 2012 – Brasil (SEBRAE, 2014), Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira (SEBRAE, 2015)”.

Contudo, as pesquisas voltadas ao conhecimento dos índices e causas de mortalidade de MPE não ocorrem apenas no âmbito do SEBRAE, diversos pesquisadores (DORNELAS, 2008; PEREIRA e SOUSA, 2009; SANTINI *et al*, 2015; ROGGIA, COLOMBO E TERRA, 2011) tem trabalhado com essa temática buscando entender as causas da mortalidade com o intuito de colaborar na geração de um ambiente mais favorável para criação e principalmente manutenção das micro e pequenas empresas.

No que tange ao índice de mortalidade das MPE no Brasil, de forma geral, tem-se verificado uma diminuição do número de empresa que encerram suas atividades até o segundo ano de vida¹⁶. De acordo com SEBRAE (2007, p.14), para as empresas constituídas em 2002, a taxa de mortalidade até o segundo ano vida foi de 49,4%, já para as empresas nascidas em 2005 verificou-se uma considerável queda atingindo o patamar de 22% de empresas que encerraram suas atividades em até dois anos. Em outro estudo, o SEBRAE (2013, p.20), após uma alteração quanto à metodologia¹⁷ frente ao estudo acima citado – 2007 –, mostra que para empresas nascidas nos anos de 2005, 2006 e 2007, houve uma queda progressiva do índice de mortalidade, apresentando como resultados, respectivamente, 26,4%, 24,9% e 24,4%. Além desses dados, esta pesquisa apresenta entre outros resultados as taxas de mortalidade das empresas por regiões do país, por unidades da federação, por capitais e por principais municípios, dados esses que serão mencionados ao longo da presente pesquisa.

No que se referem às causas do fracasso das empresas, muitos estudos já foram realizados. Por exemplo, Dornelas (2008, p.80), traz as principais causas de fracasso das *start-ups*¹⁸ americanas no ano de 1998. Segundo este estudo, a principal causa de fracassos é a “Incompetência gerencial”, com 45% das respostas, seguida de “*Expertise* desbalanceada”, com 20%, “Inexperiência em gerenciamento”, com 18% e “Inexperiência no ramo”, com 9%. Todos os demais fatores somados obtiveram apenas 8% das respostas.

¹⁶ Referência utilizada pelo Sebrae em seus estudos sobre mortalidade de MPE.

¹⁷ Ver Sebrae (2013, p.15).

¹⁸ Segundo Sebrae-MG (<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/texto/o-que-e-uma-empresa-startup>), startup é uma empresa nova, até mesmo embrionária ou ainda em fase de constituição, que conta com projetos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras

O SEBRAE (2007, p.39), em seu mais recente estudo nacional sobre os fatores condicionantes e taxas de sobrevivência e mortalidade das MPE brasileiras, ouviu empresários responsáveis por empresas ativas e por empresas já extintas. Classificando os resultados em quatro grandes categorias e suas respectivas subcategorias – Políticas públicas e arcabouço legal (Carga tributária elevada, Falta de crédito bancário e Problemas com a fiscalização); Causas econômicas conjunturais (Concorrência muito forte, Inadimplência/maus pagadores, Recessão econômica no país e Falta de clientes); Falhas gerenciais (Falta de capital de giro, Problemas financeiros, Falta de conhecimentos gerenciais, Ponto/local inadequado, Desconhecimento do mercado e Qualidade do produto/serviço) e Logística operacional (Falta de mão-de-obra qualificada e Instalações inadequadas) – obteve os seguintes resultados:

%	2003	2004	2005
Políticas Públicas e arcabouço legal	52 71	56 74	54 73
Carga tributária elevada	42 61	43 62	43 65
Falta de crédito bancário	21 18	26 27	22 16
Problemas com a fiscalização	8 9	2 10	7 7
Causas econômicas conjunturais	54 68	60 70	62 69
Concorrência muito forte	24 35	24 35	25 35
Inadimplência/maus pagadores	26 22	29 28	28 19
Recessão econômica no país	24 14	26 7	26 18
Falta de clientes	21 27	22 34	22 27
Falhas gerenciais	58 69	60 75	55 68
Falta de capital de giro	40 36	45 52	39 37
Problemas financeiros	20 35	21 33	18 25
Falta de conhecimentos gerenciais	11 19	11 12	10 13
Ponto/local inadequado	7 13	7 15	6 19
Desconhecimento do mercado	5 12	5 6	4 11
Qualidade do produto/serviço	2 0	2 6	3 4
Logística operacional	31 21	32 17	36 21
Falta de mão-de-obra qualificada	12 27	10 29	16 33
Instalações inadequadas	5 10	5 7	6 6
Não enfrenta nenhuma dificuldade	5	3	4
Outras	0 5	0 6	0 4
NS/NR	0 3	0 4	0 3
BASE EMPRESAS ATIVAS	902	1.052	6.726
BASE EMPRESAS EXTINTAS	180	127	446

Figura 1: Dificuldades no gerenciamento da empresa – empresas ativas. Razões para o fechamento da empresa – empresas extintas – 2003/2005.

Fonte: SEBRAE (2007, p.39).

Por sua vez Santini *et al* (2015), em seu trabalho “Fatores de mortalidade em micro e pequenas empresas: um estudo na região central do Rio Grande do Sul”, realizado com base

em dados de 2011, encontrou como fatores que mais contribuem para mortalidade das MPE os seguintes: “Falta de clientes” - 45,10%, “Falta de capital de giro” - 31,40%, “Carga tributária elevada” - 29,5%, “Ponto inadequado” - 21%, “Recessão econômica do país” - 17%, “Clientes maus pagadores” - 13,50%, “Falta de conhecimento do negócio” - 10,70%, “Concorrência muito forte” - 9,60%, “Problemas financeiros” - 6,69%, “Falta de mão de obra” - 6,20%, “Falta de crédito” - 4,90% e “Outros problemas” - 17,45%.

Em outra pesquisa, Roggia, Colombo e Terra (2011) investigaram a realidade da cidade gaúcha de Novo Hamburgo, no período de 2000 - 2006, e verificaram que dentre todos os fatores determinantes da falência das MPE destacaram-se seis, sendo eles: (1º) falta de dinheiro; (2º) fluxo de caixa precário; (3º) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; (4º) falta de um mercado-alvo específico; (5º) garantias pessoais para empréstimos pessoais; (6º) vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento).

Tendo por base os trabalhos acima citados (SEBRAE, 2007; SANTIN *et al*, 2015; ROGGIA, COLOMBO E TERRA, 2011), é possível se verificar algumas similaridades quanto aos resultados, em especial aqueles vinculados a questões financeiras como falta de capital de giro, de dinheiro e de fluxo de caixa, restrições a empréstimos e falta de crédito, além daqueles ligados ao mercado consumidor, como falta de um mercado específico e falta de clientes.

Conforme citado na introdução deste item optou-se pelo desenvolvimento do tema “MPE” com a intenção de se conhecer melhor as realidades a que essas empresas estão expostas no mercado, especialmente considerando a grande quantidade de pesquisas já desenvolvidas objetivando entender melhor o problema da mortalidade das MPE. Outra questão que buscamos demonstrar no desenvolvimento deste tópico é a relação existente entre as MPE e as empresas incubadas ou graduadas, relação esta que se evidencia considerando os principais métodos aqui apresentados de classificação das empresas em micro e pequenas – vistos no item 2.3.2 – e o perfil das incubadas ou graduadas – visto no item 2.2.3.2 – que sinteticamente demonstra que, em regra, as empresas que passaram pelo processo de incubação, tanto pelo número de pessoas ocupadas quanto pelo faturamento, enquadram-se como micro ou pequenas empresas.

3 INCUBADORA PESQUISADA

O objetivo deste item é descrever as principais características da incubadora empresarial pesquisada, compreender sua forma de funcionamento e as alterações dos

processos ocorridas ao longo de sua existência. Além disso, com a finalidade de uma compreensão mais profunda das peculiaridades do CIEMSUL, é realizada uma caracterização histórica, política e socioeconômica da região na qual o Centro está sediado.

3.1 CENTRO DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS DA REGIÃO SUL – CIEMSUL

O CIEMSUL surgiu em 30 de junho de 2000, como um projeto subordinado ao Escritório de Desenvolvimento Regional (EDR), órgão vinculado à reitoria da Universidade Católica de Pelotas (UCPEL). O CIEMSUL tem por objetivo geral apoiar a formação e a consolidação de empresas, nos seus aspectos tecnológicos, gerenciais, mercadológicos e de recursos humanos, de modo a assegurar o seu fortalecimento e a melhoria de seu desempenho.

Quanto aos tipos de incubadoras previstos no PNI, classifica-se como uma incubadora empresarial mista, portanto, acessível a empreendimentos tanto de base tecnológica quanto de base tradicional.

O Centro ao longo de seus 15 anos de existência já acolheu em seu processo de incubação 43 empresas. Dessas empresas, 15 concluíram integralmente o período de incubação vindo a graduarem-se. Todas as demais não chegaram ao fim do período máximo de incubação.

Considerando como referência o mês de janeiro de 2016, a incubadora apresenta uma estrutura para acolher 14 empresas, entretanto, não possui empresas incubadas nem associadas e possui apenas uma potencial empresa em processo de pré-incubação. Isso se deve a um processo de reestruturação político-administrativa, a fim de começar um novo ciclo de incubações que esteja melhor alinhado ao entendimento da atual gestão do CIEMSUL.

A incubadora seleciona seus empreendimentos por meio de edital permanente disponível em sua página na *internet*. Uma vez selecionadas, as propostas passam por um período de pré-incubação de 06 meses. Esse é o período destinado à verificação da viabilidade da ideia de empreendimento tornar-se um negócio. Durante a pré-incubação não existe necessidade de formalização da empresa, nem de pagamento da taxa de incubação.

Vencido o período de pré-incubação, o empreendimento ingressa no período de incubação que tem duração máxima de 18 meses. Durante a incubação a empresa deverá ter constituição formal e pagar um valor de R\$160,00 ao mês, referente à taxa de incubação.

Após conclusão do período de incubação a empresa é graduada e deixa à incubadora. Contudo, passará a pagar um valor referente à taxa de retorno. A empresa deverá pagar ao CIEMSUL 42 parcelas mensais, no valor de 2% de seu faturamento ou de, no mínimo, meio salário mínimo nacional.

Tanto na pré-incubação quanto na incubação o CIEMSUL disponibiliza uma série de facilidades e serviços para as empresas. Dentre essas, podemos citar: salas individuais por empresa, salas de reuniões, programas de qualificação aos empresários, serviços de limpeza, segurança e consultorias, acesso à biblioteca da universidade e às redes de *internet*, água e energia elétrica. Além disso, as empresas tem possibilidade de utilização de outros espaços da UCPel facilitados pelo vínculo com a Incubadora, a saber: salas de aula, auditórios, etc.

3.2 DESCREVENDO O AMBIENTE EXTERNO

O CIEMSUL está sediado no município de Pelotas, metade sul do estado do Rio Grande do Sul. Pelotas possui aproximadamente 340 mil habitantes (IBGE, 2015) e está distante cerca de 250 km da cidade de Porto Alegre, capital do Estado.

Em 1835 a então freguesia de São Francisco de Paula, que fazia parte do município de Rio Grande, recebe foros de cidade (MAGALHÃES, 2002). Contudo, a história oficial do município começa antes, mais precisamente em 1758, com a distribuição da primeira sesmaria ao Coronel Tomás Luís Osório (MAGALHÃES, 2002).

Pelotas no princípio de sua história teve grande importância econômica e política tanto em nível estadual quanto nacional (MAGALHÃES, 2002). Principalmente a partir de 1779, com a fundação da primeira charqueada a cidade deu início ao ciclo mais glorioso de sua economia (MAGALHÃES, 2002). Segundo Magalhães (2002, p.16) o desenvolvimento da indústria saladeiril fez de Pelotas: “[...] uma das cidades mais ricas e adiantadas da Província, rivalizando com Porto Alegre.”. A riqueza gerada pela rudimentar indústria foi resultado, em grande parte, do regime escravagista, pois o charque era o principal alimento dos escravos e, por conta disso, encontrava farto mercado consumidor tanto no Brasil quanto no exterior. O charque pelotense chegou a ser exportado para a Europa e Estados Unidos (MAGALHÃES, 2002, p.47). Segundo Magalhães (2002, p.47): “Foi em 1876 que atracou no porto de Pelotas o Tampico, primeiro navio em que se exportou diretamente o charque para os Estados Unidos.”.

A grande importância de Pelotas relativamente ao Estado do Rio Grande do Sul, em especial sob a perspectiva econômica, manteve-se até o início da segunda metade do século XX (TEJADA e BAGGIO, 2012, p.3). Tejada e Baggio (2012) na obra “O desempenho econômico de Pelotas desde 1939”, analisando a evolução do PIB real, do PIB real *per capita* e do PIB real setorial dos dez principais municípios¹⁹ do Rio Grande do Sul, verificaram a

¹⁹ Tejada e Baggio (2012, p.1-2) “[...] na comparação enfatizaremos na análise os dez principais municípios do interior do Rio Grande do Sul (Bento Gonçalves, Caxias do Sul, Erechim, Lajeado, Passo Fundo, Pelotas, Rio

gradual perda da importância do PIB pelotense frente ao PIB estadual entre o período de 1939 e 2009.

No ano de 1939 o PIB pelotense foi o maior entre todas as cidades consideradas no estudo e todas as cidades do interior do estado, representando 5,66%, seguido de Rio Grande (4,75%) e Santa Maria (2,27%) (TEJADA e BAGGIO, 2012, p.3). Neste ano Pelotas ficou atrás apenas da capital Porto Alegre. Essa posição, de primeira colocação entre os municípios estudados e entre os do interior, foi mantida ainda em 1949, com PIB representando 4,17% do PIB Gaúcho, e em 1959, quando o PIB de Pelotas atingiu o valor de 5,14% do PIB estadual. Contudo, a partir da década de 1960 percebe-se a queda percentual do PIB do município frente ao do Rio Grande do Sul. Por exemplo, dentro do período que compreende nosso estudo – 2000/2015 – podemos verificar que no ano de criação do CIEMSUL (2000), Pelotas ocupava a terceira posição entre as cidades estudadas e apenas o sétimo maior PIB do estado, representando 2,06% (TEJADA e BAGGIO, 2012, p.3-4). Em outra parcial do estudo de Tejada e Baggio (2012, p.5), no ano de 2009, a situação de Pelotas piora ainda mais passando a ocupar a quarta posição entre os municípios estudados e o nono maior PIB dentre as cidades gaúchas, representando apenas 1,78% do PIB do estado. Quanto ao ano de 2009, os municípios mais bem posicionados no estudo foram Caxias do Sul e Rio Grande. Caxias ficou com o primeiro lugar entre as cidades estudadas e em terceiro lugar entre todas as cidades do estado, representando 5,80% do PIB gaúcho. Já Rio Grande, município vizinho a Pelotas, aparece na segunda colocação entre os estudados e quarta posição no Rio Grande do Sul, com 2,91% do PIB estadual.

No que se refere à taxa de crescimento do PIB anual de Pelotas, analisando a série temporal mais recente que o estudo de Tejada e Baggio (2012, p.6) propõe – 2000/2009 – período que descreve justamente um momento já experimentado pelo CIEMSUL, o município de Pelotas apresenta a pior taxa de crescimento entre os municípios estudados (1,11%), sendo inferior inclusive a taxa de crescimento do PIB gaúcho que teve um crescimento de 2,73%. Para fins de comparação, Rio Grande apresentou a melhor taxa de crescimento no período totalizando 5,65%.

Quanto ao PIB *per capita*, outro indicador observado por Tejada e Baggio (2012, p.19) é dito o seguinte:

Grande, Santa Cruz do Sul, Santa Maria e Uruguaiana), escolhidos com base em sua posição no *ranking* entre os municípios do interior para o PIB real de 2009.”

Em relação ao PIB real *per capita*, o caminho percorrido por Pelotas foi ainda mais negativo. Em 1939, este indicador do município era praticamente o dobro do apresentado no estado, ficando entre os municípios que possuíam os melhores valores no Rio Grande do Sul. Porém, o crescimento deste indicador em Pelotas foi o mais baixo entre os principais municípios do interior do estado, fechando a série com o menor valor de PIB real *per capita* entre tais municípios. (TEJADA E BAGGIO, 2012, p.19).

Outra análise esclarecedora que o estudo (TEJADA e BAGGIO, 2012) trás para entendermos em que contexto está inserido o Centro de Incubação de Empresas da Região Sul é que a perda de importância econômica de Pelotas não se deu exclusivamente com relação aos valores estaduais, mas também em uma realidade mais micro, dentro do Conselho Regional de Desenvolvimento da Região Sul (COREDE Sul²⁰), segundo Tejada e Baggio (2012, p.13): “consolidando um decréscimo de 25,56% em sua participação no PIB da região comparando 1999 com 2009.”.

Outra característica do mercado pelotense que foi verificada por Pereira (2005), no trabalho “O Dimensionamento da Economia Informal Pelotense”, é a grande importância que a economia informal tem na estrutura econômica e social da cidade de Pelotas. O estudo teve como fonte primária o Censo do ano 2000, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE – e dentre outros resultados apontou que 42% da mão de obra ocupada no município desenvolvia suas atividades junto a setores informais e que esses trabalhadores foram responsáveis por gerar 30% da renda total do município (PEREIRA, 2005).

Mais uma perspectiva sobre o contexto municipal no qual está inserido o CIEMSUL é trazida por Gonçalves e Tejada (2014), no artigo “DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO DE PELOTAS: Uma análise comparativa do Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM²¹) no período de 1991 a 2010”, nesta pesquisa os autores analisam a evolução do Índice de Desenvolvimento Humano Municipal de Pelotas

²⁰ Os COREDEs foram criados em 1994 e subdividem o estado em 28 regiões, com o objetivo de promover um fórum de discussão e decisão a respeito de políticas e ações que visam o desenvolvimento regional. Municípios do COREDE Sul: Amaral Ferrador, Arroio do Padre, Arroio Grande, Canguçu, Capão do Leão, Cerrito, Chuí, Herval, Jaguarão, Morro Redondo, Pedras Altas, Pedro Osório, Pelotas, Pinheiro Machado, Piratini, Rio Grande, Santa Vitória do Palmar, Santana da Boa Vista, São José do Norte, São Lourenço do Sul, Tavares e Turucu. (TEJADA e BAGGIO, 2012,p.11)

²¹ O IDHM é um dos índices mais utilizados quando se deseja medir o desenvolvimento de determinado município. Variando entre 0 e 1, quanto mais próximo da unidade, mais satisfatória e desenvolvida é a área analisada. Os valores entre 0 e 0,499 são classificados como Muito Baixo Desenvolvimento Humano; de 0,500 a 0,599 são considerados Baixo Desenvolvimento Humano; entre 0,600 a 0,699 é Médio Desenvolvimento Humano; 0,700 a 0,799 Alto Desenvolvimento Humano; por fim, a partir de 0,800 até a unidade, são considerados Muito Alto Desenvolvimento Humano (GONÇALVES E TEJADA, 2014, p.3).

frente ao de outras cidades²² do interior gaúcho, ao de Porto Alegre e ao do Índice de Desenvolvimento Humano do estado do Rio Grande do Sul para os anos de 1991, 2000 e 2010. A fonte de dados utilizada na pesquisa é o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), dos anos de 1991, 2000 e 2010. Neste trabalho foi analisado o IDHM geral, além de ser realizada a análise em separado de cada um de seus componentes, ou seja, o IDHM – Renda²³, o IDHM – Educação²⁴ e o IDHM – Longevidade²⁵.

Quanto ao IDHM geral Pelotas em 1991 classificava-se como baixo desenvolvimento humano. Já no ano 2000 a cidade atingiu o patamar de IDHM médio. Chegando ao ano 2010 com um IDHM no valor de 0,739, atingindo um índice de desenvolvimento humano alto. Contudo, entre as dez cidades do interior estudadas, no ano de 2010, ocupou a última colocação, ficando também atrás do IDHM de Porto Alegre (0,805) e do IDH gaúcho (0,746). Dentre os índices gerais dos municípios do interior a primeira colocação é ocupada por Santa Maria (0,784), seguida de Caxias do Sul (0,782) e Bento Gonçalves (0,778) (GONÇALVES e TEJADA, 2014).

No quesito IDHM – Renda, mesmo mais uma vez apresentando um índice classificado como alto (0,758), Pelotas, no ano de 2010 ocupou apenas a oitava posição entre os municípios do interior, ficando aquém de Porto Alegre (0,867) e do Rio Grande do Sul (0,769). No *ranking* das cidades do interior ocupam as primeiras posições Caxias do Sul (0,812), Bento Gonçalves (0,805) e Lajeado (0,796). Os autores também chamam a atenção a baixa variação do IDHM – Renda considerando que no início da série Pelotas já possuía um índice baixo. Nas palavras de Gonçalves e Tejada (2014, p.6):

²² “[...] Bento Gonçalves, Caxias do Sul, Erechim, Lajeado, Passo Fundo, Pelotas, Rio Grande, Santa Cruz do Sul, Santa Maria e Uruguaiana, escolhidos com base no ranking de PIB real [...]” Gonçalves e Tejada (2014, p.3).

²³ “[...] é medido pela renda municipal per capita, ou seja, a renda média de cada residente de determinado município. É a soma da renda de todos os residentes, dividida pelo número de pessoas que moram no município - inclusive crianças e pessoas sem registro de renda. Os dados são do Censo Demográfico do IBGE.” (PNUD, 2016).

²⁴ “[...] é medido pela composição de indicadores de escolaridade da população adulta e do fluxo escolar da população jovem. A escolaridade da população adulta é medida pelo percentual de pessoas de 18 anos ou mais de idade com fundamental completo; e tem peso 1. O fluxo escolar da população jovem é medido pela média aritmética do percentual de crianças entre 5 e 6 anos frequentando a escola, do percentual de jovens entre 11 e 13 anos frequentando os anos finais do ensino fundamental (6º a 9º ano), do percentual de jovens entre 15 e 17 anos com ensino fundamental completo e do percentual de jovens entre 18 e 20 anos com ensino médio completo; e tem peso 2. A medida acompanha a população em idade escolar em quatro momentos importantes da sua formação. A média geométrica desses dois componentes resulta no IDHM Educação. Os dados são do Censo Demográfico do IBGE.” (PNUD, 2016).

²⁵ “[...] é medida pela expectativa de vida ao nascer, calculada por método indireto a partir dos dados dos Censos Demográficos do IBGE. Esse indicador mostra o número médio de anos que as pessoas viveriam a partir do nascimento, mantidos os mesmos padrões de mortalidade observados no ano de referência.” (PNUD, 2016).

A situação pouco favorável no quesito renda, estende-se há vários anos, desde 1991 Pelotas possui valores baixos em relação aos demais municípios, esta situação somada à variação de 13,81%, igualmente baixa, tendo em vista que outras cidades como Passo Fundo e Rio Grande obtiveram variações acima dos 15% resultaram em um dos menores IDHM - Renda. (GONÇALVES E TEJADA, 2014, p.6).

O estudo também apresenta importantes dados sobre a “Pobreza” e a “Desigualdade” – componentes do IDHM – Renda. No que tange a pobreza, Pelotas no ano de 1991 ocupa a penúltima posição entre os dez municípios do interior estudados. A cidade apresentava um percentual de 26,94% de residentes vivendo em situação de pobreza, ficando a frente apenas de Uruguaiana (27,51%). Na parcial do ano 2000 não há mudança de posição no *ranking*, contudo, percebe-se uma melhora absoluta em todos os municípios analisados. Pelotas, nesse ano, apresenta um percentual de 16,45% e Uruguaiana, ainda última colocada, passa a ter 22,03% de residentes em situação de pobreza. Por fim, no ano 2010 Pelotas permanece ocupando a penúltima colocação, entretanto, apresentando um índice de 7,56%, uma redução de 71,94% frente ao valor levantado no ano de 1991. Mesmo assim os autores destacam que ainda com esta melhora percentual o município cresceu abaixo do índice de pobreza estadual (76,27%). Outra questão apontada pelos autores faz menção às regiões norte e sul do estado e sua relação com índices de pobreza:

Após Bento Gonçalves está Caxias do Sul e Lajeado, todas com menos de 2% de residentes em situação de necessidade, as três cidades encontram-se na metade norte do estado gaúcho e fundadas por imigrantes italianos. Em situação oposta está Rio Grande, Pelotas e Uruguaiana, cidades pertencentes à metade Sul gaúcha, as três concentram altos percentuais de pessoas economicamente pobres. (GONÇALVES E TEJADA, 2014, p.7-8).

Para medir a desigualdade, Gonçalves e Tejada (2014), na pesquisa em questão, utilizaram o índice de Gini²⁶. Na amostragem referente ao ano de 1991, Pelotas ocupava o último no lugar entre os dez municípios do interior do estado, apresentando um índice de 0,59, com o mesmo valor do estado. No ano 2000, permaneceu ocupando a mesma posição, com o mesmo índice, contudo, piorando relativamente ao índice do Rio Grande do Sul (0,58). Durante o último período, 2010, Pelotas passou a ocupar a sétima posição, apresentando o valor de 0,54. Ficando a frente de Santa Maria (0,55) e Uruguaiana (0,57) e, mais uma vez, atingindo o índice do Estado (0,54). Ratificando os resultados acima destacados e analisando

²⁶ “[...] o qual é utilizado na análise da desigualdade de rendimentos segundo a *renda per capita*. O valor varia de 0 a 1, sendo que, quanto mais próximo da unidade, pior é a distribuição de renda em determinada região, representaria uma sociedade na qual apenas um indivíduo deteria toda a renda da área; em contrapartida no primeiro caso, o valor nulo seria a hipótese de total igualdade, onde todos os cidadãos de determinado espaço receberiam o mesmo valor.” (GONÇALVES e TEJADA, 2014, p.8).

mais pormenorizadamente a “Razão entre os 10% mais ricos e os 40% mais pobres para os anos de 1991 até 2010”, Gonçalves e Tejada (2014, p.10) trazem o seguinte:

Pelotas, em 1991, obteve valor semelhante à média gaúcha, nas análises posteriores (2000 e 2010) ficou acima do valor do Rio Grande do Sul. Em 2010 os municípios que mais concentraram renda no décimo mais rico da população foram Porto Alegre, seguida por Santa Maria e Pelotas. Bento Gonçalves novamente destaca-se de forma positiva, sendo em 2010 o município concentrou menor quantidade de renda nas mãos da população mais rica. (GONÇALVES e TEJADA, 2014, p.10).

No que tange ao IDHM – Educação, na parcial mais recente (2010), Pelotas amarga à décima posição entre os dez municípios do interior analisados, com um índice no valor de 0,632. Nas parciais anteriores ocupou a sétima posição (1991) e nona posição (2000). Estes resultados são reflexos do número de analfabetos residentes nas cidades analisadas. Quanto a isso, Gonçalves e Tejada (2014, p.12) trazem o seguinte:

Repetidamente, em 2010, Bento Gonçalves alcançou um favorável desempenho, sendo o município com menor concentração de pessoas analfabetas, seguido pela capital Porto Alegre, Caxias do Sul e Lajeado, todas com percentuais variando entre 2% e 3%, quatro cidades acumulam percentuais de 3% a 4%, Pelotas está entre as restantes (quatro) regiões com valores superiores a 4% referentes a pessoas incapazes de ler e escrever um simples bilhete, sendo o terceiro pior valor entre as regiões da análise. (GONÇALVES e TEJADA, 2014, p.12).

Quanto ao IDHM – Longevidade, Pelotas, no ano de 1991 ocupava a quinta posição entre as dez cidades estudadas, tendo um índice de 0,736. O Município ficou atrás de Bento Gonçalves (0,777), de Caxias do Sul (0,756), de Lajeado (0,748) e Erechim (0,746), todavia obteve índice superior ao do estado do Rio Grande do Sul (0,729). Contudo, no ano 2000 despencou para a última posição com índice de 0,796, tendo como município imediatamente superior no *ranking*, Passo Fundo com o valor de 0,803. Com este índice, Pelotas ficou abaixo do índice gaúcho (0,804). Fechando a série, no ano de 2010, o IDHM – Longevidade pelotense atinge o valor de 0,844, apresentando uma variação positiva de 14,67% entre os anos de 2010-1991, mas deixando a Cidade na sétima posição. Nesta parcial Pelotas ficou a frente apenas de Bento Gonçalves (0,842), de Lajeado (0,84) e Erechim (0,833). Quanto ao IDHM – Longevidade, os autores Gonçalves e Tejada (2014, p.14-15), mencionam o seguinte:

O IDHM – Longevidade pelotense está acima da média gaúcha e superior a Bento Gonçalves, município que ganhou destaques positivos dentro do estudo. Em termos de Longevidade, Pelotas não está entre as melhores cidades, entretanto, também não destaca-se negativamente. (GONÇALVES E TEJADA, 2014, P.14-15).

Nesta tentativa de traçar o perfil mais fiel possível do contexto em que está inserido o Centro de Incubação de Empresas de Região Sul, trazemos ainda o estudo “Sobrevivência das Empresas no Brasil” (SEBRAE, 2013), pesquisa que apresenta, entre outros resultados, as taxas de sobrevivência de empresas, com até dois anos de atividade no Brasil, por região do país, por unidades federativas e por principais municípios, dentre os quais Pelotas está considerada. Para esse estudo foram processadas e analisadas as bases de dados disponibilizadas pela Secretaria de Receita Federal (SRF), para empresas nascidas nos anos de 2005, 2006 e 2007 (SEBRAE, 2013, p.11).

Como já foi mencionada anteriormente, a taxa de mortalidade brasileira para empresas com até dois anos, constituídas no ano de 2007 foi de 24,4%, vindo de duas quedas sucessivas, a saber: 2006 (24,9%) e 2005 (26,4%) (SEBRAE, 2013, p.20).

Entre as regiões, a região sul, a qual pertence o CIEMSUL, ocupa a penúltima colocação quanto à morte de empresas, ou seja, segunda melhor posição, apresentando uma taxa de mortalidade de 24,7%. Ficando imediatamente acima da região sudeste (21,8%) (SEBRAE, 2013, p.30).

Em relação às Unidades da Federação, o Rio Grande do Sul aduz uma taxa de 25%, pouco pior que a brasileira e que outras oito Unidades: Santa Catarina (24%), Espírito Santo (23%), Alagoas (22%), Rondônia (22%), São Paulo (22%), Distrito Federal (20%), Paraíba (20%) e Minas Gerais (19%) (SEBRAE, 2013, p.33).

A pesquisa mostra ainda as taxas de sobrevivência e mortalidade dos principais municípios de cada estado. No estudo SEBRAE (2013, p.40): “Utilizou-se como critério de corte os municípios que tenham tido pelo menos 300 empresas constituídas em 2007.”. Entre os municípios que apresentaram menores taxas de mortalidade no âmbito nacional temos: Betim (12%), Ribeirão Pires (13%), Sete Lagoas (13%), Nova Friburgo (14%) e Valinhos (15%). Já, negativamente se destacaram: Ananindeua (51%), Rio Branco (48%), Manaus (46%), Jaboatão dos Guararapes (45%) e Recife (45%) (SEBRAE, 2013, p.40).

Entre as cidades gaúchas com menores taxas de mortalidade de empresas ocupam as três primeiras posições os municípios de Caxias do Sul (17%), Erechim (18%) e Bento Gonçalves (21%) (SEBRAE, 2013, p.44). Por sua vez, Pelotas, dentre as vinte e cinco cidades gaúchas incluídas no estudo, ocupa a última posição com uma taxa de mortalidade de 35%. No caso específico, das 1.205 empresas constituídas no ano de 2007, dois anos depois só sobreviveram 783 (SEBRAE, 2013, p.45). Outras 422 empresas deixaram de existir, de gerar emprego, renda, arrecadação ao estado, etc.

No transcurso desse item “Descrevendo o ambiente externo”, tivemos oportunidade de verificar importantes características do ambiente que envolve o CIEMSUL. Os resultados apresentados ajudam a ilustrar e entender a realidade desfavorável a qual o Centro está submetido. O município de Pelotas sofre com a perda de importância relativa frente ao estado do Rio Grande do Sul e da maioria dos municípios que participaram das pesquisas acima expostas, tanto em análises puramente econômicas como a do PIB, quanto sobre uma perspectiva mais ampla como a do IDHM. Sem falar no altíssimo índice de mortalidade de empresas (35%) que supera em muito os valores nacional (24,4%), regional (24,7%) e estadual (25%).

4 METODOLOGIA

4.1 CLASSIFICANDO METODOLOGICAMENTE A PESQUISA

Segundo as referências bibliográficas utilizadas neste trabalho, quanto à metodologia (GIL, 2008; GIL, 2002; SILVA e MENEZES, 2005), várias são as formas de classificar metodologicamente uma pesquisa. Por conta dessa variedade de possibilidades, foram eleitos aqui alguns dos aspectos mais importantes, no nosso entender, para a melhor compreensão deste trabalho.

Antes da classificação propriamente dita, cabe aqui mencionar alguns conceitos importantes que fundamentaram metodologicamente essa dissertação. Começando com o conceito de pesquisa, a saber, conforme Gil (2008, p.45), pesquisa é: “[...] o processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos.”. Outra importante conceituação que Gil (2008, p.45) construiu a partir desta, e que também norteou a presente pesquisa, é a que trata da pesquisa social, para ele: “[...] pode-se, portanto, definir pesquisa social como o processo que, utilizando a metodologia científica, permite a obtenção de novos conhecimentos no campo da realidade social.”. Por fim, ainda citando Gil (2008, p.45):

Realidade social é entendida aqui em sentido bastante amplo, envolvendo todos os aspectos relativos ao homem em seus múltiplos relacionamentos com outros homens e instituições sociais. Assim, o conceito de pesquisa aqui adotado aplica-se às investigações realizadas no âmbito das mais diversas ciências sociais, incluindo Sociologia, Antropologia, Ciência Política, Psicologia, Economia etc. (GIL, 2008, p.45).

No que se refere à natureza (SILVA e MENEZES, 2005, p.20) ou a finalidade (GIL, 2008, p.46), classificamos esta pesquisa como sendo uma pesquisa aplicada, tendo em vista que tem por objetivo gerar conhecimentos para aplicação prática. Tendo menos interesse no desenvolvimento de teorias universais e mais nas possíveis aplicações imediatas em realidades circunstanciais.

Quanto à forma de abordagem do problema, optamos pela quantitativa. A abordagem quantitativa, segundo Silva e Menezes (2005, p.20): “considera que tudo pode ser quantificável, o que significa traduzir em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. Requer o uso de recursos e de técnicas estatísticas [...]”.

No que diz respeito aos objetivos, conforme Silva e Menezes (2005, p.20), ou aos níveis, segundo Gil (2008, p.46), a presente pesquisa enquadra-se como descritiva, pois explicita em seu objetivo geral o intento de descobrir quais variáveis condicionam a ocorrência do fenômeno da mortalidade das empresas. Alinhando-se tanto com o que Gil (2008, p.47) caracteriza como um tipo de pesquisa descritiva, a saber: “Também são pesquisas descritivas aquelas que visam descobrir a existência de associações entre variáveis [...]”. Quanto com a classificação proposta por Silva e Menezes (2005, p.21), ou seja, que a pesquisa descritiva: “visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis.”.

Outra forma de classificação das pesquisas, segundo Gil (2008, p.69), é quanto ao tipo de delineamento metodológico. Para ele são vários os tipos de delineamento, pois várias são as formas de solução dos problemas de pesquisa (GIL, 2008, p.69). Ainda sobre as diferentes formas de classificação, ele (GIL, 2008, p.69) traz o seguinte: “[...] as propostas de classificação dos vários tipos de delineamento referem-se sempre a abstrações, a tipos ideais, que se aproximam mais ou menos dos delineamentos concretos.”.

Para Gil (2008, p.69):

O elemento mais importante para a identificação de um delineamento é o procedimento adotado para a coleta de dados. Assim, podem ser definidos dois grandes grupos de delineamentos: aqueles que se valem das chamadas fontes de "papel" e aqueles cujos dados são fornecidos por pessoas. No primeiro grupo estão a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental. No segundo estão a pesquisa experimental, a pesquisa *ex-post-facto*, o levantamento, o estudo de campo e o estudo de caso. (GIL, 2008, p.69)

Portanto, seguindo o alinhamento imediatamente acima mencionado, entendemos que a melhor forma de atingirmos aos objetivos propostos na pesquisa seria por meio da coleta de

dados fornecidos diretamente por pessoas, no caso, com a realização de um levantamento. Tipo de pesquisa que Gil (2008, p.69) caracteriza da seguinte forma:

As pesquisas deste tipo se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para em seguida, mediante análise quantitativa, obter as conclusões correspondentes dos dados coletados. (GIL, 2008, p.69)

4.2 COLETA DE DADOS

Foram eleitos como sujeitos de pesquisa empresários de todas as empresas que estiveram incubadas no CIEMSUL, desde sua criação – ano 2000 – até o ano de 2015. Os sujeitos escolhidos são agentes ativos no processo de incubação de empresas e que tem percepções e acesso a dados e informações relevantes para a consecução dos objetivos da presente pesquisa.

Neste trabalho, não foram contatados todos os sujeitos de pesquisa, trabalhando-se, dessa forma, com uma amostra, ou seja, com uma parte dos elementos que compõem a população. Conforme Gil (2008, p.109), podemos conceituar a amostra como um: “Subconjunto do universo ou da população, por meio do qual se estabelecem ou se estimam as características desse universo ou população.”.

Quanto aos tipos de amostragem, probabilística ou não probabilística, optou-se pelo primeiro, pois conforme Gil (2008, p.110), os probabilísticos são tipos de amostragem “[...] rigorosamente científicos e se baseiam nas leis consideradas no item anterior²⁷.”. Dentro desta classificação, optou-se pela amostragem por conglomerados. No caso desta, pesquisa por empresa. Segundo Gil (2008, p.112):

A amostragem por conglomerados é indicada em situações em que é bastante difícil a identificação de seus elementos. [...] Em casos desse tipo é possível proceder à seleção da amostra a partir de "conglomerados". Conglomerados típicos são quarteirões, famílias, organizações, edifícios, fazendas etc. (GIL, 2008, p.112)

Dentro do universo de quarenta e três empresas que passaram pelo processo de incubação, conseguimos obter respostas de empresários de vinte e sete empresas. Com isso, atingimos uma amostra que apresenta uma significância de 90% e um erro padrão da ordem de 10%, estando dentro dos limites aceitáveis quanto à representatividade estatística da população.

²⁷ A amostragem se fundamenta em leis estatísticas que lhe conferem fundamentação científica: a lei dos grandes números, a lei de regularidade estatística, a lei da inércia dos grandes números e a lei da permanência dos pequenos números.

O questionário²⁸ foi à técnica de investigação (GIL, 2008, p.140) utilizada para a captação dos dados da pesquisa. Optou-se por esta técnica por entender que ela seria capaz de traduzir os objetivos desta pesquisa em questões específicas, cujas respostas poderiam ser capazes de fornecer dados que indicassem quais fatores condicionaram a mortalidades das empresas aqui estudadas.

O questionário foi utilizado como a fonte principal da coleta de dados, contudo, foi combinado com outras fontes como a bibliográfica (GIL, 2008, p.79) e a documental (GIL, 2008, p.166). De forma especial, à pesquisa bibliográfica apoiou a construção dos referenciais teóricos, enriquecendo as categorias pré-estabelecidas – Empreendedorismo e Incubadora de empresas – e demonstrando a necessidade da emergência de outra, as “Micro e pequenas empresas”. A pesquisa bibliográfica foi fundamental também na construção do questionário e na análise dos resultados, possibilitando um processo de analogia entre os resultados do presente trabalho e outros de pesquisas com temáticas semelhantes.

Por sua vez, a pesquisa documental foi fundamental para o conhecimento do histórico e de dados importantes, tanto da Incubadora quanto das empresas. Documentos como regimento da Incubadora e listagem de empresas – contendo: nome, proprietário, contatos, endereço, tempo de incubação, etc. – foram fornecidos sem óbices pela Incubadora, demonstrando apoio ao presente estudo, interesse em seus resultados e respeito à atividade de pesquisa.

O questionário²⁹, antes de ser aplicado aos sujeitos de pesquisa, foi submetido a um pré-teste tendo como respondentes dois empresários que ingressaram no período de incubação no ano de 2016 – ano que não contempla este estudo. Para a aplicação do pré-teste, primeiramente foi realizado um contato por telefone com estes empresários que se colocaram a disposição para contribuir com a pesquisa. O pré-teste foi disponibilizado aos empresários no dia 13 de abril de 2016 e ambos foram devolvidos completamente preenchidos, no dia seguinte, para o endereço eletrônico do pesquisador. Posteriormente, após análise das respostas pelo pesquisador foi marcada uma reunião com os empresários com a finalidade de receber suas contribuições. O pré-teste originou alterações tanto de ordem estrutural – ordem das questões, forma de questionamento, etc. – quanto de conteúdo, sendo adicionadas questões e alteradas alternativas de respostas.

²⁸ Pode-se definir questionário como a técnica de investigação composta por um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado etc. (GIL, 2008, p.140).

²⁹ Ver Apêndice A.

Finalizado o questionário, optou-se em disponibilizá-lo aos sujeitos de pesquisa, em formato digital, por endereço eletrônico. Portanto, por meio dos documentos disponibilizados pelo CIEMSUL, obteve-se entre outras informações, o nome, o telefone e o *e-mail* dos empresários. O primeiro contato foi realizado por endereço eletrônico, no dia 20 de abril de 2016. Nesse dia foram enviados *e-mails* para todos os empresários responsáveis pelas quarenta e três empresas que passaram pelo processo de incubação, convidando-os para participar da pesquisa. Contudo, apenas empresários responsáveis por cinco empresas responderam, todos positivamente.

Um segundo contato foi realizado via telefone, entretanto, muitos números dos telefones informados já estavam desatualizados. Contudo, esta entre as estratégias utilizadas foi a mais eficiente. Contatamos empresários de outras vinte e oito empresas, que se prontificaram a participar do estudo. Neste momento, portanto, a pesquisa totalizava trinta e três potenciais respondentes.

Todavia, tentando estabelecer contato com os empresários responsáveis pelas outras dez empresas, realizou-se uma terceira tentativa, pesquisando junto à rede social *Facebook*. Inicialmente pesquisou-se pelo nome da empresa associando-o a cidade de Pelotas, posteriormente, não obtendo sucesso, buscou-se por meio do nome dos empresários. Nesta ação foram localizados representantes de sete empresas e desses, dois responderam ao contato colocando-se a disposição. Até o momento então seriam trinta e cinco respondentes.

Por fim, ainda foi realizado um quarto movimento na tentativa de encontrar o restante dos empresários. Foi realizada uma busca junto ao *site* de pesquisas *Google*, inicialmente pelo nome da empresa e, posteriormente, pelo nome do empresário, tentando obter um meio de contato (telefone, *e-mail*, etc.). Com essa ação foram levantados contatos de sete empresas, infelizmente desatualizados e que não viabilizaram a comunicação com os empresários. Contudo, por meio desta consulta constatou-se que um dos empresários já havia falecido.

Desta forma, das quarenta e três empresas em estudo, os representantes de trinta e cinco delas se colocaram a disposição para participar da pesquisa, um se negou a participar, um faleceu e empresários de outras seis não foram localizados ou não responderam ao convite. Das trinta e cinco potenciais participantes, vinte e sete efetivaram sua intenção respondendo ao questionário proposto, possibilitando o atingimento de uma amostra representativa da população estudada.

Tendo em vista a forma de abordagem adotada neste trabalho, quantitativa, optou-se por dar tratamento apenas às questões fechadas do questionário. A análise dos dados se deu

por meio de técnicas estatísticas visando à caracterização dos dados, a descrição dos sujeitos e a verificação de relações existentes entre variáveis.

5 PRINCIPAIS RESULTADOS

No que se refere aos resultados, procuramos nos debruçar naqueles que entendemos serem os mais relevantes para o atingimento dos objetivos da pesquisa. Em princípio, traremos dados referentes ao perfil dos empresários, visando possibilitar uma melhor compreensão dos aspectos característicos dos sujeitos de pesquisa e, posteriormente, serão apresentados os dados das unidades de estudo, ou seja, as empresas que passaram pelo processo de incubação na incubadora em questão.

Quanto ao perfil dos sujeitos de pesquisa, no que diz respeito ao sexo, percebe-se uma grande disparidade entre o número de empresários e de empresárias. Considerando todos os empresários que tiveram empresas incubadas no período em estudo, conforme mostra a Tabela 1, 88,9% são do sexo masculino e apenas 11,1% são do sexo feminino.

Tabela 1
Sexo dos empresários

Sexo	Frequência	Porcentual
Feminino	3	11,1
Masculino	24	88,9
Total	27	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

No que se refere à idade que os empresários tinham ao incubar suas empresas, apenas 19 (70,4%) dos 27 respondentes informaram dados que possibilitaram tal cálculo³⁰. Os oito sujeitos restantes (29,6%) não informaram ou sua idade atual ou a data de início da incubação. Contudo, pode-se perceber que a grande maioria dos empresários respondentes (12) incubou seus empreendimentos enquanto possuía entre 21 e 25 anos. Ou seja, 63,2% dos empresários estavam na faixa de idade mais jovem dentre as criadas neste estudo. Além disso, observando

³⁰ Idade ao incubar = idade no dia do preenchimento – (dia do preenchimento – início da incubação).

a Tabela 2 pode-se perceber uma relação inversa entre faixa de idade ao incubar e o número de empresários que incubaram empresas.

Tabela 2
Idade ao incubar

Idade	Frequência	Porcentagem
21 até 25	12	63,2
26 até 30	4	21,1
31 até 40	2	10,5
41 ou mais	1	5,3
Total	19	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Além dos dados que buscaram caracterizar os empresários, foram levantados outros que objetivaram conhecer o perfil dos empreendimentos que estiveram incubados no período em estudo. Considerando esse objetivo, a partir de agora traremos alguns dos resultados que entendemos mais relevantes.

No que se refere ao tempo médio de incubação³¹, dos 27 empresários, apenas 18 (66,67%) forneceram respostas que possibilitaram o cálculo da média aritmética do tempo de incubação. Os outros nove sujeitos (33,33%) não responderam as questões atinentes ao início e/ou término do período de incubação. Entretanto, com os dados fornecidos pode-se verificar que em média os empreendimentos permaneceram incubados pelo período de apenas um ano e oito meses.

Quanto à constituição do comando das empresas – individual ou em sociedade – foram oferecidas três possibilidades de resposta aos sujeitos de pesquisa: empresas que sempre foram dirigidas em sociedade, empresas que nunca foram dirigidas em sociedade ou aquelas que foram dirigidas em regime de sociedade em parte do tempo de existência. Os resultados desta questão estão expressos na Tabela 3 e demonstram que a maioria das empresas foi dirigida em regime de sociedade todo o tempo de existência ou em parte dele, respectivamente, 16 (59,3%) e um (3,7%). E menos de 30% dos respondentes dirigiram suas empresas de forma individual.

³¹ Tempo de incubação = final da incubação – início da incubação.

Tabela 3
Empresas dirigidas em regime de sociedade

Dirigida em regime de sociedade	Frequência	Porcentual
Não	8	29,6
Sim, o tempo todo	16	59,3
Sim, mas não durante todo o tempo	1	3,7
Não respondeu	2	7,4
Total	27	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Questionamos também se o capital inicialmente investido na empresa foi recuperado até o presente momento. Quanto a isso, observando a Tabela abaixo, verificamos que apenas três (11,1%) empresas não conseguiram reaver integralmente o capital inicialmente investido, e que a grande maioria das empresas conseguiu recuperar o investimento na íntegra (17) ou em parte (4).

Tabela 4
Capital inicial recuperado

Capital inicial recuperado	Frequência	Porcentual
Sim, totalmente	17	63,0
Sim, parcialmente	4	14,8
Não	3	11,1
Não responderam	3	11,1
Total	27	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Ainda quanto ao processo de incubação, perguntamos aos sujeitos se eles consideraram importante o processo de incubação para a abertura da empresa. Quanto a isso, de acordo com a Tabela 5, dentre os 27 potenciais respondentes desta questão apenas 2 (7,4%) não responderam. Entre os outros 25 (92,6%), verificamos que cinco consideram que o processo de incubação não foi importante para a abertura da empresa, contudo, os outros 20

empresários declararam que o processo de incubação foi fundamental para o surgimento do empreendimento.

Tabela 5
Importância da incubação para abertura da empresa

Incubação importante para abertura da empresa	Frequência	Porcentual
Não	5	18,5
Sim	20	74,1
Não responderam	2	7,4
Total	27	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Outro questionamento direcionado aos empresários foi relativo à manutenção ou não do ramo de atividade original de ingresso na incubadora. Com isso, buscamos verificar a influência do processo de incubação no direcionamento do foco das empresas. Nesse quesito, conforme a Tabela abaixo, observamos que todos os 27 sujeitos contribuíram com suas respostas e que do total de empresas, 22 (81,5%) mantiveram o mesmo ramo de atividade com o qual ingressaram na incubadora.

Tabela 6
Alteração do ramo de atividade durante a incubação

Alterou o ramo de atividade	Frequência	Porcentual
Sim	5	18,5
Não	22	81,5
Total	27	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Perguntamos aos sujeitos sobre as médias de empregos, de salários pagos e do faturamento gerados em seu empreendimento em dois momentos diferentes. Primeiramente enquanto as empresas se encontravam incubadas e, num segundo momento, após o período de incubação.

No que tange a média de empregos gerados, verificamos que poucos empresários responderam esta questão, apenas 14 dos 27 possíveis. Contudo, os empresários foram orientados a preencher com “zero”, caso não houvessem gerado qualquer emprego, portanto, entendemos que aqueles que não preencheram o fizeram por que não tiveram interesse em informar. Considerando as respostas a esta questão chegou-se a uma média de 2,86 empregos³² gerados durante o período de incubação. Quanto ao segundo momento da estimativa de empregos gerados, ou seja, após o período de incubação, observamos que o número de respondentes, como era de se esperar, foi ainda menor. Apenas 6 sujeitos, dos 27 potenciais respondentes, contribuíram com suas respostas. Contudo, considerando estas seis respostas foi possível estabelecer uma média de 3,67³³ empregos gerados após o período de incubação.

Quanto à média de salários pagos, levando em conta os períodos “incubado” e “pós-incubado”, levantamos que durante a incubação a média de valor dos salários pagos pelas empresas foi de R\$557,48. Este valor foi obtido por meio do cálculo da média aritmética dos valores informados pelos respondentes em relação ao número de respondentes, no caso, 12 de 27 possíveis. Considerando o período “pós-incubado”, observamos um aumento acentuado da média de valores pagos a título de salários pelas empresas. Nesse período a média foi de R\$1.100,00. Calculado pela soma dos valores informados pelos respondentes da questão divididos pelo número de respondentes, no caso, apenas 6.

No que diz respeito ao faturamento mensal, também verificamos considerável aumento da média do segundo período – pós-incubado – em relação ao primeiro – incubado. Durante a incubação as empresas obtiveram faturamento médio de R\$6.251,00. Este valor foi calculado considerando a relação entre os valores informados pelos respondentes e o número de respondentes, no caso, 17 sujeitos de pesquisa. Quanto ao faturamento das empresas no período pós-incubação, verificamos um aumento de mais seis vezes em relação ao período anterior, totalizando o valor de R\$38.222,22. O cálculo para a determinação deste valor foi composto da soma dos valores informados pelos respondentes divididos por 9 respondentes.

Com a finalidade de dar um sentido mais atual aos valores de médias salariais e de faturamento, tanto no período incubado como no período pós-incubado, promovemos à

³² No que se refere ao número de empregos gerados durante a incubação, supomos haver a possibilidade da subestimação do resultado, tendo em vista que, em virtude de um erro na formulação da questão, acabamos por induzir os empresários a não se incluírem, computando apenas àqueles a quem proporcionaram emprego. E, tendo em vista que a maioria das empresas foi dirigida em regime de sociedade, a subestimação deve ser em média superior a um posto de trabalho por empresa.

³³ Idem a referência anterior, contudo aplicando-se ao número de empregos gerados após a incubação.

atualização dos valores obtidos em nossa pesquisa aplicando o índice IGP-M³⁴ da Fundação Getúlio Vargas aos valores informados pelos empresários. Ou seja, consideramos os valores informados pelos empresários como sendo referentes ao último mês de atividade da empresa e aplicamos a este valor o índice IGP-M, trazendo os valores para o presente. Com isso, foi possível determinar os valores atualizados de salário e de faturamento das empresas durante o período de incubação, sendo, respectivamente, R\$737,62 e R\$ 9.471,92. Contudo, não foi possível atualizar os valores de salário e faturamento no período pós-incubado, devido à falta de respostas que possibilitassem o cálculo de atualização, ou seja, não foram informados, data de encerramento das atividades e/ou valores de salário ou faturamento.

Questionamos aos empresários quanto aos suportes fornecidos pelo CIEMSUL para a criação e/ou manutenção de seus empreendimentos. Foram disponibilizados no instrumento de coleta de dados itens característicos do perfil de suporte oferecido nacionalmente pelas incubadoras empresariais (RAUPP e BEUREN, 2011). No estudo realizado por Raupp e Beuren (2011) – “Perfil do Suporte Oferecido pelas Incubadoras Brasileiras às Empresas Incubadas” – foram estudadas cento e setenta e nove incubadoras (179) de vinte (20) estados brasileiros, que serviram então para a identificação do perfil típico do apoio ofertado às incubadas. Nesse estudo, os suportes são divididos em cinco tipos: suporte administrativo, suporte financeiro, suporte de estrutura, programas desenvolvidos pelas incubadoras e programas de agentes de desenvolvimento junto às incubadoras. De todos os tipos de suportes retro citados o único que sofreu adaptações foi justamente o último, tendo em vista os programas originalmente sugeridos por Raupp e Beuren (2011) não possuírem vinculação com o CIEMSUL. Contudo, buscamos propor em nosso questionário alternativas que mantivessem a ideia original dos autores (RAUPP e BEUREN, 2011, p.11), ou seja, programas que visam expandir os serviços administrativos e de estrutura das incubadoras às empresas incubadas.

Quanto à questão que tratou do perfil do suporte oferecido pelo CIEMSUL às incubadas, os sujeitos puderam indicar mais de uma alternativa, portanto, o somatório das alternativas escolhidas pôde superar o valor de cem por cento.

³⁴ De acordo com a Fundação Getúlio Vargas em <http://portalibre.fgv.br/main.jsp?lumChannelId=402880811D8E34B9011D92B6B6420E96>; O IGP foi concebido no final dos anos de 1940 para ser uma medida abrangente do movimento de preços. Entendia-se por abrangente um índice que englobasse não apenas diferentes atividades como também etapas distintas do processo produtivo. Construído dessa forma, o IGP poderia ser usado como deflator do índice de evolução dos negócios, daí resultando um indicador mensal do nível de atividade econômica. O IGP é a média aritmética ponderada de três outros índices de preços. São eles: Índice de Preços ao Produtor Amplo (IPA), Índice de Preços ao Consumidor (IPC), Índice Nacional de Custo da Construção (INCC).

Entre todos os 33 itens disponibilizados no questionário, os quinze mais citados pelos empresários foram os seguintes: Salas de reunião (77,78%), Serviços de limpeza e segurança (70,37%), Módulos individuais (62,96%), Sanitários e copa (62,96%), Assistência em marketing e gestão (51,85%), SEBRAE (51,85%), Assessoria financeira (48,15%), Serviços de apoio (37,04%), Utilização de bibliotecas e instalações (37,04%), Participação dos empresários em eventos (37,04%), Apoio jurídico (33,33%), Orientação empresarial e mercadológica (33,33%), Serviços de treinamento (33,33%), Serviços de comunicação (33,33%) e Contratação de consultores para as empresas (33,33%). Todos os demais itens foram citados por menos de um terço dos empresários.

De posse desses resultados, verificamos que dentre os tipos de suporte que mais tiveram itens citados, destacou-se o “Tipo” “Suporte de estrutura”, ou seja, dos quinze itens destacados sete referem-se à estrutura. Em seguida aparecem os tipos: “Suporte Administrativo” com quatro itens, “Programas desenvolvidos pelas incubadoras” com três itens, “Programas de agentes de desenvolvimento junto às incubadoras” com um item e, por fim, “Suporte financeiro” com nenhum item entre os que se destacaram.

Tabela 7
Suporte oferecido pela incubadora

Tipo	Suporte		Respostas		
		Item	Total	%	Ranking
Suporte administrativo		Apoio jurídico	9	33,33	11
		Assessoria contábil	7	25,93	17
		Assessoria financeira	13	48,15	7
		Assistência em marketing e gestão	14	51,85	5
		Orientação empresarial e mercadológica	9	33,33	12
		Serviços de secretaria	6	22,22	18
Suporte financeiro		Captação de recursos	5	18,52	19
		Aplicação de recursos	1	3,70	32
		Obtenção de capital de risco	2	7,41	24
		Juros subsidiados	2	7,41	25
		Custos compartilhados	2	7,41	26
Suporte de estrutura		Módulos individuais	17	62,96	3
		Show room	2	7,41	27
		Recepção	4	14,81	22
		Salas de reunião	21	77,78	1
		Serviços de apoio	10	37,04	8
		Serviços de treinamento	9	33,33	13
		Serviços de comunicação	9	33,33	14
		Serviços de limpeza e segurança	19	70,37	2
		Sanitários e copa	17	62,96	4
Programas desenvolvidos pelas incubadoras		Utilização de laboratórios	5	18,52	20
		Utilização de bibliotecas e instalações	10	37,04	9
		Contratação de consultores para as empresas	9	33,33	15
		Contratos de pesquisa entre universidades e empresas	2	7,41	28
		Participação de pesquisadores e alunos universitários nas incubadoras	5	18,52	21
		Participação dos empresários em eventos	10	37,04	10
		Realização de seminários sobre o tema incubadoras	4	14,81	23
Programas de agentes de desenvolvimento junto às incubadoras		ANPROTEC	2	7,41	29
		FINEP	8	29,63	16
		SEBRAE	14	51,85	6
		FAPERGS ³⁵	2	7,41	30
	REGINP ³⁶	2	7,41	31	

Fonte: Dados levantados pelo autor.

³⁵ Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul.

³⁶ Rede Gaúcha de Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos.

Dentre as informações que entendemos mais importantes no sentido de verificar a eficiência do processo de incubação, o conhecimento do percentual de empresas que conseguiram atingir a graduação, nos parece um importante indicador. Todavia, o que observamos, segundo a Tabela 8, é que, dos 27 respondentes, apenas 33,3% concluíram o período de incubação e se sagraram graduados. E que, conseqüentemente, 66,67% não conseguiram atingir esse nível de sucesso, sucumbindo ainda durante a incubação.

Tabela 8
Empresas que se graduaram

Empresas graduadas	Frequência	Porcentual
Sim	9	33,3
Não	18	66,7
Total	27	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Outro dos resultados que nos chamou muito a atenção foi o da estimativa de empresas que, mesmo passando pelo processo de incubação, encerraram suas atividades. Conforme demonstra a Tabela 8, estes números são resultado da resposta de 26 sujeitos – dos 27 potenciais respondentes – e informam que apenas 8 empresas permanecem ativas com faturamento, o que convencionamos neste estudo como empresas que estão em atividade. Entretanto, a grande maioria já “engrossa” o percentual de mortalidade de empresas, estimado aqui por meio das respostas que identificam a empresa como tendo encerrado legalmente suas atividades ou estando ativa sem faturamento. Nessas condições se apresentaram 18 empresas (66,67%), ou seja, duas a cada três empresas que passaram pelo processo de incubação já morreram.

Tabela 9
Situação quanto à atividade

Situação quanto à atividade	Frequência	Porcentual
Encerrada legalmente/ ativa sem faturamento	18	66,7
Ativa com faturamento	8	29,6
Não respondeu	1	3,7
Total	27	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Entre os 18 empreendimentos que já não permanecem em atividade, buscamos conhecer seu tempo de vida médio. O que foi calculado subtraindo a data de encerramento das atividades (Encerrada legalmente/ ativa sem faturamento) da data do início da incubação, ambas informadas pelos empresários. Entre estas 18 empresas, 11 (61,11%) forneceram os dados suficientes para tal cálculo, com estes dados concluímos que as empresas que já morreram tiveram tempo de vida média de cerca de um ano e 10 meses.

Buscando aproximação com o formato dos resultados de pesquisas já consagradas pelo SEBRAE e neste estudo apresentadas, realizamos a estratificação destes resultados em quatro categorias, a saber: empresas que morreram em até dois anos, empresas que morreram em até três anos, empresas que morreram em até quatro anos e empresas que morreram com mais de quatro anos. As informações obtidas estão apresentadas na Tabela 10. Podemos observar que dentre as 18 empresas que já encerraram suas atividades, 10 forneceram respostas que possibilitaram o cálculo da mortalidade de empresas em anos. Destas 10 respondentes, oito (80%) morreram em até dois anos e nove (90%) em quatro anos. Contudo, considerando os 27 sujeitos de pesquisa o que podemos afirmar é que, minimamente, 29,63% das empresas encerraram suas atividades antes de completar os dois anos de vida. Resultado esse mais próximo dos números nacional (24,4%), regional (24,7%) (SEBRAE, 2013, p.30) e estadual (25%) (SEBRAE, 2013, p.33), entretanto, acima deles.

Tabela 10
Mortalidade de empresas em anos

Mortalidade de empresas	Frequência	Porcentual
Morte em até 2 anos	8	44,4
Morte em até 4 anos	1	0,05
Morte com mais de 4 anos	1	0,05
Não responderam	8	44,4
Total	18	100,0

Fonte: Dados levantados pelo autor.

Por fim, buscando o atingimento do objetivo geral da presente pesquisa, ou seja, “Descobrir quais fatores, na perspectiva dos empresários, condicionaram a mortalidade das empresas que estiveram incubadas na incubadora CIEMSUL, no período 2000-2015”, propusemos em uma das questões constantes no instrumento de captação dos dados o apontamento dos principais fatores que levaram a mortalidade das empresas. Foram apresentadas dezesseis alternativas de resposta, sendo quinze delas idênticas as que compuseram o mais recente estudo do SEBRAE (2007) sobre fatores condicionantes da mortalidade de MPE – “Fatores condicionantes e taxa de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil – 2003-2005” – e uma décima sexta destinada a contemplar outras alternativas não listadas na proposta do SEBRAE. Nesta questão, mais uma vez, os sujeitos puderam marcar mais de uma alternativa, portanto, o somatório das alternativas escolhidas pôde superar a totalização de cem por cento. Quanto aos resultados, os que mais se destacaram foram: 1 – Falta de clientes (55,56%), 2 – Outras razões (48,15%), 3 – Falta de conhecimentos gerenciais (44,44%), 4 – Desconhecimento do mercado (40,74%) e 5 – Falta de capital de giro (33,33%). Todas as demais alternativas foram apontadas por menos de um terço dos empresários. Entre as cinco principais causas apontadas pelos empresários três delas (Falta de conhecimentos gerenciais, Desconhecimento do mercado e Falta de capital de giro) estão no âmbito das “Falhas gerencias”, uma (Falta de clientes³⁷) entre as “Causas econômicas conjunturais” e a outra no âmbito de “Outras” causas.

³⁷ O fator “Falta de clientes” é aqui considerado como estando entre as “Causas econômicas conjunturais” em virtude de assim o fazer a fonte utilizada para a construção do instrumento de coleta de dados (SEBRAE, 2007). Contudo, entendemos que possam haver outras motivações para a falta de clientes, como: falta de qualidade do produto/serviço, incapacidade de promover o produto/serviço, etc.

Tabela 11

Fatores condicionantes da mortalidade de empresa que passaram pelo processo de incubação

Razões para fechamento		Respondentes 27	Respostas Porcentual
Políticas públicas e arcabouço legal	Carga tributária elevada	8	29,63%
	Falta de crédito bancário	6	22,22%
	Problemas com a fiscalização	0	0,00%
Causas econômicas conjunturais	Concorrência muito forte	6	22,22%
	Inadimplência/maus pagadores	2	7,41%
	Recessão econômica no país	4	14,81%
	Falta de clientes	15	55,56%
	Falta de capital de giro	9	33,33%
Falhas gerenciais	Problemas financeiros	7	25,93%
	Falta de conhecimentos gerenciais	12	44,44%
	Ponto/local inadequado	4	14,81%
	Desconhecimento do mercado	11	40,74%
	Qualidade do produto/serviço	4	14,81%
Logística operacional	Falta de mão de obra qualificada	7	25,93%
	Instalações inadequadas	4	14,81%
Outras	Outras razões	13	48,15%

Fonte: Dados levantados pelo autor.

5.1 COMPARANDO ALGUNS RESULTADOS

Mesmo levando em conta o caráter não comparativo desse trabalho, parece-nos importante demonstrar alguns dos resultados aqui encontrados pondo-os frente a frente com resultados de outras pesquisas anteriormente citadas.

Considerando o faturamento mensal das empresas pelotenses expresso nessa pesquisa, obtivemos um valor médio de R\$ 6.251,00 para empresas incubadas. Visando a possibilidade de compararmos esses resultados com os apresentados pela pesquisa ANPROTEC e MCTI (2012, p.6), como já mencionado anteriormente, atualizamos os valores obtidos em nossa pesquisa aplicando o índice IGP-M da Fundação Getúlio Vargas aos valores informados pelos empresários. Com isso, o resultado³⁸ do faturamento mensal dos incubados passou a R\$9.471,92 e, multiplicando-se por 12 meses, chegamos a um faturamento anual R\$113.663,07. Realizamos também a atualização do valor de faturamento informado pela

³⁸ A nova média de faturamento mensal foi realizada considerando dados fornecidos pelos treze empresários que informaram tanto o valor do faturamento, como também a data de encerramento de sua incubação, respostas sem as quais não seria possível realizar a atualização dos valores.

ANPROTEC e MCTI (2012, p.6) considerando dezembro de 2011 como mês de referência para transformá-lo em valor atual. Dessa forma, o valor médio de faturamento anual das empresas brasileiras incubadas passou a ser de R\$ 278.979,39. Tendo em vista o cuidado de se realizar a atualização de todos os valores pelo mesmo índice e utilizando-se a mesma ferramenta³⁹ é notória a enorme diferença entre os valores de faturamento anuais das empresas pelotenses frente à média nacional. Sendo o valor nacional aproximadamente de 2,5 vezes maior que a média local.

Outro resultado que nos chamou a atenção foi o percentual de mortalidade de empresas que passaram pelo processo de incubação. Nossa pesquisa demonstra que, em média, apenas um terço (33,33%) das empresas que estiveram incubadas se mantêm operando, os outros dois terços (66,67%) já encerraram suas atividades. Além disso, há que se considerar que a maioria as empresas que já morreram (11) tiveram tempo de vida médio de apenas de um ano e dez meses, ou seja, menos de dois anos que é a fase mais crítica para as MPE. Ainda com relação ao tempo de vida das empresas, nos chamou atenção que das 27 empresas pesquisadas, pelo menos⁴⁰ 8 (29,63%) morreram antes de completar o segundo ano de vida. Esse percentual está acima do estimado para a mortalidade das MPE para os primeiros dois anos (SEBRAE, 2013, p.20). Nesse estudo foram levantados os índices de mortalidade para todas as micro e pequenas empresas brasileiras – não só para incubadas, que tenderiam a ter índices de mortalidade menores – e os resultados foram os seguintes: 26,4% para empresas nascidas em 2005, 24,9% para nascidas em 2006 e 24,4% para empresas nascidas em 2007. Outra possibilidade de comparação com índices de mortalidade de MPE, contudo local, temos quando observarmos o estudo do SEBRAE (2013, p.45) que trás o índice de mortalidade para até dois anos de micro e pequenas empresas pelotenses constituídas em 2007. Esse trabalho mostra que 35% das empresas morreram antes de completar dois anos, ou seja, mesmo se considerando alta taxa de mortalidade das empresas incubadas, frente ao contexto local, a mortalidade entre empresas que passaram pelo processo de incubação ainda é pouco menor que os índices das MPE que não estiveram incubadas.

Por fim, como não poderia deixar de ser, comparamos os resultados obtidos em nossa pesquisa – quanto aos fatores condicionantes da mortalidade – com os de outras aqui mencionadas. Considerando a pesquisa que utilizamos como base para a estruturação das

³⁹ “Calculadora do cidadão” do Banco Central do Brasil em: <https://www3.bcb.gov.br/CALCIDADA0/publico/exibirFormCorrecaoValores.do?method=exibirFormCorrecaoValores&aba=1> . Acesso em agosto de 2016.

⁴⁰ Dos 18 possíveis respondentes, apenas 10 (55,6%) forneceram dados que possibilitaram o cálculo da “Mortalidade em anos”.

alternativas de nosso questionário quanto aos condicionantes de mortalidade, SEBRAE (2007), vemos que entre os principais motivos apontados, levando em conta as empresas que já se extinguíram (constituídas em 2005) destacam-se: Carga tributária, Falta de capital de giro, Falta de clientes, Concorrência muito forte e Problemas financeiros. Comparando com os resultados de nossa pesquisa, temos, entre os cinco mais citados, dois que se repetem: “Falta de clientes” e “Falta de capital de giro”. Contudo, aparecem em nossa pesquisa outros dois fatores que pouco se destacaram na pesquisa nacional – “Falta de conhecimentos gerenciais” e “Desconhecimento do mercado” – ambos componentes das “Falhas gerenciais”, que teoricamente seriam problemas menores dentro do processo de incubação. Com isso, é possível minimamente perceber que há uma grande discrepância entre os resultados nacionais e locais.

Passando a comparação de nossos resultados com outros mais próximos geograficamente, temos Santini *et al* (2015) – “Fatores de mortalidade em micro e pequenas empresas: um estudo na região central do Rio Grande do Sul” – apresentando entre os cinco principais resultados “Falta de clientes” e “Falta de capital de giro”, que se destacaram tanto em nossa pesquisa quanto em nível nacional; Além de “Carga tributária elevada”, que também foi citada entre os principais fatores de mortalidade em nível nacional, e outros dois fatores – “Ponto inadequado” e “Recessão econômica do país” – que não figuraram entre os principais condicionantes para o encerramento das atividades das empresas nem na nossa pesquisa nem no citado estudo nacional. Portanto, as “Falhas gerenciais” mais uma vez não ocupam lugar de destaque entre os fatores condicionantes da mortalidade das empresas a não ser pela citação do “Ponto inadequado”.

Analisando os resultados de Rogia, Colombo e Terra (2011) – “Determinantes da falência de empresas do município de Novo Hamburgo” – temos entre os principais, falta de dinheiro, fluxo de caixa precário, falta de disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio, falta de um mercado alvo específico, garantias pessoais para empréstimos pessoais e vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento). Portanto, outra vez vemos que os resultados se associam mais aos fatores externos – “Políticas públicas e arcabouço legal” e “Causas econômicas conjunturais” – do e que as “Falhas gerenciais” que, contrariando nossa pesquisa, outra vez não ocupam um lugar de destaque entre os fatores condicionantes da mortalidade de empresas.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante a presente pesquisa buscamos evidenciar a importância das micro e pequenas empresas na realidade econômica e social brasileira. As MPE são responsáveis atualmente por 27% do Produto Interno Bruto brasileiro, por 52% de todos os empregos com carteira assinada e por 40% dos salários pagos aos trabalhadores (SEBRAE, 2014). Portanto, entendemos ser de extrema importância à existência de políticas públicas que objetivem gerar e/ou fortalecer este tipo de empresa.

Outra questão importante que buscamos esclarecer é que, sob nossa perspectiva, quaisquer políticas públicas que visem garantir os direitos sociais previstos na Constituição brasileira, enquadram-se como políticas sociais e assim foram trabalhadas ao longo do presente estudo. Ou seja, políticas, planos, programas e outros propostos pelo Estado com o objetivo de garantir educação, saúde, alimentação, trabalho, moradia, transporte, lazer, segurança, previdência social, proteção à maternidade e à infância e assistência aos desamparados, são aqui entendidos como políticas sociais.

Neste contexto de grande importância das políticas públicas na criação de ambientes favoráveis as MPE, surge no Brasil no início da década de 1990 o Programa Nacional de Apoio as Incubadoras de Empresas (PNI) objetivando a criação de incubadoras empresariais, que por sua vez tem por função propiciar o surgimento das micro e pequenas empresas em um ambiente mais protegido das instabilidades do mercado, e com isso, diminuir índices de mortalidade empresarial e gerar empregos e renda à população.

Visando justamente compreender quais são os fatores que levam as micro e pequenas empresas à morte, mesmo em um ambiente mais protegido e pensado para fortalecê-las como o das incubadoras, buscamos empresas que já haviam passado pelo processo de incubação para melhor entender a quais dificuldades estão expostas. Para tanto, solicitamos o apoio do CIEMSUL que foi extremamente compreensivo e interessado quanto ao nosso tema de pesquisa, tendo fornecido os registros de contatos de todos os empresários que passaram pelo Centro, o que foi imprescindível para a viabilização da realização desse estudo.

Esta pesquisa possibilitou traçar perfis tanto dos empresários que tiveram empresas incubadas quanto das próprias empresas que passaram pela incubadora, desde sua constituição no ano 2000 até o ano de 2015. Quanto aos empresários, descobrimos que em grande maioria (88,9%) foram os homens que tiveram empresas incubadas. Além disso, vimos que a maior parte dos empresários (63,2%) ao incubar eram jovens de 21 a 25 anos de idade. No que se refere às empresas, o tempo médio de incubação foi de um ano e oito meses. A maior parte das empresas foi dirigida em regime de sociedade (63%), conseguiu recuperar o investimento

realizado para viabilizar o empreendimento (63%) e considerou que o processo de incubação foi importante para a abertura do negócio (74,1%). Considerando médias de salário, de faturamento e de empregos gerados em dois momentos distintos – incubado e pós-incubado – obteve-se o seguinte: Durante a incubação, R\$557, 48 de salário, R\$6.251,00 de faturamento e 2,86 empregos gerados; Após o período de incubação os resultados foram, R\$1.100,00 de média salarial, R\$38.222,22 de faturamento mensal e 3,67 empregos. E finalmente quanto aos condicionantes da mortalidade das empresas que passaram pelo processo de incubação, entre os fatores mais citados se destacaram as falhas gerenciais (Falta de conhecimentos gerenciais, Desconhecimento do mercado e Falta de capital de giro) e as causas econômicas (Falta de clientes).

Contudo, outros resultados nos chamaram a atenção negativamente. Dentre eles, o fato de que 66,67% das empresas não chegaram à graduação; O índice de mortalidade empresarial de 66,67%, levando em conta todo o período de existência da incubadora; E que 29,63% das empresas não chegou ao segundo ano de vida. Esses resultados nos preocuparam ainda mais quando estabelecemos relações entre os números levantados em nossa pesquisa e os de outros estudos. Por exemplo, quando comparado o faturamento das incubadas pelotenses com a média nacional, percebemos que o faturamento das incubadas brasileiras é em média cerca 2,5 vezes maior que o valor das empresas locais. Quanto à taxa de mortalidade das empresas incubadas (29,63%) para dois anos, em se comparando com MPE não incubadas – teoricamente mais suscetíveis ao fracasso – ficamos a frente da média da cidade (35%), mas, atrás das médias nacional (24.4%), regional (24,7%) e estadual (25%).

De posse desses resultados parece-nos que o CIEMSUL já desenvolve uma atividade de grande importância para a cidade de Pelotas, tendo em vista que proporciona a seus incubados uma expectativa de vida superior à média típica do mercado pelotense. Além disso, provavelmente o Centro tenha seu trabalho impactado negativamente pelo alto índice de mortalidade de empresas do município comparando-se com índices de outras cidades gaúchas, o que sinaliza um cenário local desfavorável à atividade empresarial. O estudo mostra também um grande potencial de ampliação da eficiência do processo de incubação, tendo em vista que os fatores que mais se destacaram como motivadores para o fechamento das empresas estão ligados a falhas gerenciais dos empresários. Esses fatores podem ser dirimidos com treinamentos, consultorias, etc., com mão-de-obra interna da Universidade Católica de Pelotas (UCPel) ou mesmo com parcerias com outras instituições. O importante é que estes fatores não demandam remodelações de estruturas físicas que poderiam onerar mais profundamente a universidade. Extrapolando os próprios resultados da pesquisa, a existência

do CIEMSUL, com mais de quinze anos de idade, coloca Pelotas dentro do movimento de empreendedorismo nacional, com a valorização de ambientes promotores de pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica como potenciais geradores de novos postos de trabalho, renda e melhores condições de vida a população local.

No transcurso da pesquisa, principalmente durante a revisão bibliográfica, podemos verificar que o processo de incubação é entendido quase como uma garantia de sucesso que “magicamente” elimina, ou reduz a quase zero, a probabilidade de morte das MPE. Contudo, percebemos não haver em nível nacional, ou ao menos não conseguimos localizar, estudos que efetivamente quantifiquem esta redução dos índices de mortalidade, parecendo-nos que esta é uma assertiva mais da ordem do senso comum do que do âmbito científico. Desta forma, acreditamos esta pesquisa ao atingir os objetivos propostos traz resultados inéditos, minimamente quanto às realidades local e regional, mas acima de tudo contribui na melhor compreensão dos processos de incubação, descortinado as falhas que podem comprometer tão importante mecanismo de geração de emprego, renda e melhores condições de vida aos cidadãos brasileiros.

Contudo, temos convicção de que a conclusão desta pesquisa não encerra ou responde a todas as questões relativas à mortalidade de empresas que passaram pelo processo de incubação, deixando em abertas possibilidades e convites ao desenvolvimento de novas pesquisas. Começando inclusive pelo compromisso desse autor em trazer ao conhecimento do público, através de outro trabalho, o que são efetivamente os “Outros” fatores, apontados pelos empresários, que determinaram a mortalidade das empresas. Além disso, a temática central, mortalidade de empresas que já estiveram incubadas, pode ser estudada com ênfase em outras categorias que em virtude dos objetivos da pesquisa não foram abordadas, como por exemplo: trabalho, globalização, etc. Outra possibilidade são os estudos de avaliação e/ou análise de políticas públicas, principalmente quanto aos retornos econômicos e sociais da implantação de incubadoras. Portanto, entendemos que o presente estudo contribui não só trazendo resposta, por meio do atingimento de seus objetivos, como também suscitando outras inquietações que hão de motivar pesquisadores ao desenvolvimento de novas pesquisas sobre o tema.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE JUNIOR, Pedro Paulo de. La Experiencia Brasilenã em la Superación de Dificuldades de Empresas de Base Tecnológica em Incubadora. **Journal of Technology Management & Innovation**. Santiago, n.7, p.161-171, setembro. 2012. Disponível em <<http://www.jotmi.org/index.php/GT/article/view/art274>>. Acesso em 10 de julho de 2015.
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMIENTOS INOVADORES. **O que é uma incubadora?** Disponível em <<http://anprotec.org.br/site/menu/incubadoras-e-parques/perguntas-frequentes/>>. Acesso em 15 de agosto de 2015.
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMIENTOS INOVADORES. **Evolução do Movimento Brasileiro de Incubadoras – 2006**. 2006. Disponível em <http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Graficos_Evolucao_2006_Locus_pdf_59.pdf>. Acesso em 10 de julho de 2015.
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMIENTOS INOVADORES; MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÃO E COMUNICAÇÃO. **Estudo, Análise e Proposições sobre Incubadoras de Empresas no Brasil** – relatório técnico. Brasília: 2012. Disponível em <http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Estudo_de_Incubadoras_Resumo_web_22-06_FINAL_pdf_59.pdf>. Acesso em 16 de julho de 2015.
- ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMIENTOS INOVADORES; SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Glossário dinâmico de termos na área de tecnópoles, parques tecnológicos e incubadoras de empresas**. Brasília. 2002. Disponível em <<http://www.ufal.edu.br/empreendedorismo/downloads/manuais-guias-cartilhas-e-documentos-sobre-empreendedorismo-e-inovacao/glossario-de-termos-sobre-incubadoras-de-empresas-e-parques-tecnologicos-anprotec>>. Acesso em 22 de julho.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Porte de empresa**. Rio de Janeiro. BNDES. 2016. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>. Acesso em 26 de fevereiro de 2016.
- BONELLI, Regis; VEIGA, Pedro da M.; BRITO, Adriana F. de. **As políticas industrial e de comércio exterior no Brasil: rumos e indefinições**. Rio de Janeiro: IPEA. 1997. Disponível em <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=3777>. Acesso em 20 de julho de 2015.
- BRASIL. **Emenda Constitucional nº 90, de 15 de setembro de 2015**. Dá nova redação ao art. 6º da Constituição Federal, para introduzir o transporte como direito social. Brasília. 2016. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/Emendas/Emc/emc90.htm>. Acesso em 15 de abril de 2016.

BRASIL. **Lei complementar 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília. 2016. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em 26 de fevereiro de 2016.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo dando asas ao espírito empreendedor.** 2. ed. São Paulo: Saraiva. 2007.

DEGEN, Ronald J. **O empreendedor como opção de carreira.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor.** São Paulo: Cultura, 1999.

DOLABELA, Fernando. **Pedagogia Empreendedora.** São Paulo: Cultura, 2003.

DORNELAS, José C. A. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

DORNELAS, José C. A. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios.** 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, José Carlos A. **Planejando Incubadoras de Empresas: Como Desenvolver um Plano de Negócios para Incubadora.** Rio de Janeiro: Campus, 2002.

ESCARLATE, Luiz F. **Aprender a empreender.** Brasília: Fundação Roberto Marinho, SEBRAE, 2010.

FILION, Louis J. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas.** São Paulo, n.31, p.63-71, jul./set. 1991. Disponível em <<http://rae.fgv.br/rae/vol31-num3-1991/planejamento-seu-sistema-aprendizagem-empresarial-identifique-visao-avaliar-seu-s>>. Acesso em 20 de julho de 2015.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar um Projeto de Pesquisa.** 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.** 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GONÇALVES, Bárbara de P.; TEJADA, César A. O. DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO DE PELOTAS: UMA ANÁLISE COMPARATIVA DO ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO MUNICIPAL (IDHM) NO PERÍODO DE 1991 A 2010. In. ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 6., 2012. Porto Alegre. **Anais Eletrônicos.** Disponível em <<http://www.fee.rs.gov.br/wp-content/uploads/2014/05/201405237eeg-mesa7-desenvolvimentosocioeconomicopelotas.pdf>>. Acesso em 03 de maio de 2016.

GUIMARÃES, Eduardo A. **A Experiência Recente da Política Industrial no Brasil: Uma Avaliação.** Brasília: IPEA. 1996. Disponível em <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=3576>. Acesso em 01 de agosto de 2015.

IBGE. **Cidades@**. Disponível em

<<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=431440&search=rio-grande-do-sul|pelotas>>. Acesso em 30 de junho de 2016.

INBIA. **What are business incubators?** Disponível em

<<http://www.nbia.org/resources/business-incubation-faq>>. Acesso em 10 de agosto de 2015.

MAGALHÃES, Mario Osório. **História e Tradições da Cidade de Pelotas**. 4 ed. Pelotas: Armazém Literário, 2002.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. **Inovação tecnológica e transferência de tecnologia**. Brasília: MCT, 2001. Disponível em

<http://www.mct.gov.br/upd_blob/0002/2212.pdf>. Acesso em 30 de julho de 2015.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. Portaria n 305, de 31 de agosto de 1998.

Institui o Comitê Gestor do Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas - PNI, ação prioritária, do Programa de Capacitação Tecnológica da Indústria - PACTI. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo. Brasília, DF, n 167-E, 1 de setembro de 1998. Seção I, p. 04-05.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. **Manual de Implantação de Incubadora de Empresas**. Brasília: MCT, 2000. Disponível em

<<http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/5228.html>>. Acesso em 25 de maio de 2014.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. **Programa Nacional de Apoio às**

Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos – PNI. Brasília: MCT, 2009. Disponível em <<http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/77678.html#tlt>>. Acesso em 30 de junho de 2014.

PARQTEC. **Incubadoras**. Disponível em

<http://www.parqtec.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=20&Itemid=21>. Acesso em 15 de agosto de 2015.

PEREIRA, Diego R. **O Dimensionamento da Economia Informal Pelotense**. Pelotas: UFPel, 2005.

PEREIRA, Rodrigo C. M.; SOUSA, Priscila A. Fatores de mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo sobre o setor de serviços. In. **SEMINÁRIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA**, 6. Resende, outubro. 2009. Disponível em

<http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos09/195_Mortalidade_nas_MPEs.pdf>. Acesso em 28 fevereiro de 2016.

PERDOMO, Geovanny.; ARIAS, José E.; Louzada, Nelson. Análisis de las políticas públicas de desarrollo empresarial e innovación desde la perspectiva de la nueva gestión pública y la gobernanza: caso Barcelona activa – incubadora de empresas. **Perfil de Coyuntura Económica**. Medellín, n.21, p.173-197, junho. 2013. Disponível em

<http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-42142013000100008&lng=pt&nrm=is&tlng=es>. Acesso em 10 de julho de 2015.

ROGGIA, Antônio L. Z. ; COLOMBO, Jéfferson A.; TERRA, Paulo R. S. DETERMINANTES DA FALÊNCIA DE EMPRESAS DO MUNICÍPIO DE NOVO HAMBURGO. In. ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL, 16, 2011. Florianópolis. **Anais Eletrônicos.** Disponível em <[file:///C:/Users/HOME/Downloads/4_530927080%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/HOME/Downloads/4_530927080%20(3).pdf)>. Acesso em 26 de fevereiro de 2016.

SAKITA, Daniel Z. **INOVAÇÃO EM SERVIÇOS E DESEMPENHO**

ORGANIZACIONAL: Estudo de empresas graduadas pela Incubadora de Base Tecnológica da Universidade de Brasília. Brasília. Universidade de Brasília, 2015. Disponível em <http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/19420/1/2015_DanielZanutoSakita.pdf>. Acesso em 19 de fevereiro de 2016.

SANTINI, Sidineia; FAVARIN, Eleusa de V.; NOGUEIRA, Mieli A.; OLIVEIRA, Marcos L. de; RUPPENTHAL, Janis E. FATORES DE MORTALIDADE EM MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: UM ESTUDO NA REGIÃO CENTRAL DO RIO GRANDE DO SUL. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios.** Santa Catarina, v.8, n.1, 2015. Disponível em <<http://portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/EeN/article/view/2121/2046>>. Acesso em 25 de fevereiro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **A EVOLUÇÃO DAS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE 2009 A 2012.** Brasília. 2014. Disponível em <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/800d694ed9159de5501bef0f61131ad4/\\$File/5175.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/800d694ed9159de5501bef0f61131ad4/$File/5175.pdf)>. Acesso em 23 de novembro de 2015.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil.** Brasília. 2004. Disponível em <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/\\$File/NT0002FEEA.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/$File/NT0002FEEA.pdf)>. Acesso em 28 de fevereiro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Fatores condicionantes e taxa de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil – 2003-2005.** Brasília. 2007. Disponível em <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8F5BD E79736CB99483257447006CBAD3/\\$File/NT00037936.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8F5BD E79736CB99483257447006CBAD3/$File/NT00037936.pdf)>. Acesso em 28 de fevereiro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil.** Brasília. 2014. Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil.ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>>. Acesso em 25 de junho de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.** Brasília. 2015. Disponível em <[file:///C:/Users/HOME/Downloads/01042015153936%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HOME/Downloads/01042015153936%20(1).pdf)>. Acesso em 25 de fevereiro de 2016.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília. 2013. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf>. Acesso em 28 de fevereiro de 2016.

SILVA, Edna L. da; MENEZES, Estera M. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 4. ed. Florianópolis. Universidade Federal de Santa Catarina, 2005. Disponível em <https://projetos.inf.ufsc.br/arquivos/Metodologia_de_pesquisa_e_elaboracao_de_teses_e_dissertacoes_4ed.pdf>. Acesso em 30 de junho de 2014.

SILVA, Silvana A. da. **O papel social das incubadoras de empresas de Belo Horizonte: um estudo de caso**. São Paulo. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. 2010. Disponível em <http://www.sapientia.pucsp.br/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=12145>. Acesso em 02 agosto de 2015.

TEJADA, César A. O. ; BAGGIO, Giovani. O desempenho econômico de Pelotas desde 1939. In. ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 6, 2012, Porto Alegre. **Anais Eletrônicos**. Disponível em <http://www.pucrs.br/eventos/eeg/download/Mesa6/O_desempenho_economico_de_Pelotas_desde_1939.pdf>. Acesso em 03 de maio de 2016.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS; UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO; FUNDAÇÃO DOM CABRAL; FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas. 1993. Disponível em <http://www.mct.gov.br/upd_blob/0002/2269.pdf>. Acesso em 01 de agosto de 2015.

APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO**I - Dados de identificação dos sujeitos:**

- 1) Ordem: 01 (Conforme a ordem de recebimento) – preenchido pelo pesquisador
- 2) Qual sua idade? _____
- 3) Qual seu sexo?
 - a. Feminino
 - b. Masculino
- 4) Qual sua(s) atual(is) profissão(ões)?

- 5) Há quanto tempo exerce essa(s) profissão(ões)?

- 6) Qual seu maior grau de escolaridade?
 - a. Ensino fundamental.
 - b. Ensino médio.
 - c. Graduação. No(s) curso(s): _____
 - d. Pós-graduação em nível de: _____

II - Dados de caracterização dos empreendimentos:

- 1) A qual ramo de atividade pertencia seu projeto inicialmente proposto à incubadora?

- 2) O foco nesse ramo de atividade foi modificado durante o período de incubação?
 - a. Sim.
 - b. Não.Se sim, Por quê?

- 3) O foco nesse de ramo de atividade foi modificado após o período de incubação?
 - a. Sim.
 - b. Não.

Se sim, Por quê?

4) O processo de incubação de sua empresa ocorreu durante que período?

Início: _____ / _____ (mês / ano).

Fim: _____ / _____ (mês / ano).

5) Qual o capital inicial (R\$) aplicado para abertura de sua empresa?

6) Sua empresa chegou a ser graduada?

a. Sim, em _____ / _____ (mês / ano).

b. Não.

7) Quanto a atividade, qual a atual situação de sua empresa?

a. Encerrada legalmente.

b. Ativa, sem faturamento.

c. Ativa, com faturamento.

8) Caso sua resposta anterior tenha sido a opção “a” ou a opção “b”, a partir de quando sua empresa passou a essa situação?

_____ / _____ (mês / ano).

9) Desde sua constituição a empresa chegou a ser dirigida em regime de sociedade?

a. Não.

b. Sim, durante todo o período em que existiu a empresa.

c. Sim, durante parte do período em que existiu a empresa.

10) Desde o começo das atividades da empresa, considerando dois momentos distintos, durante a incubação e após a incubação, qual a quantidade média de empregos gerados e qual a média de salários pagos aos empregados?

a. Durante a incubação:

i. Valor médio dos salários: R\$ _____

ii. Quantidade média de empregos _____

b. Após a incubação:

i. Valor médio dos salários: R\$ _____

ii. Quantidade média de empregos _____

11) Considerando dois momentos distintos, durante a incubação e após a incubação, qual o faturamento médio de sua empresa?

a. Durante a incubação:

i. Faturamento (R\$): _____

b. Após a incubação:

i. Faturamento (R\$): _____

12) Numere conforme a ordem de importância, quais na sua opinião, foram as principais razões para o fechamento de empresas incubadas no CIEMSUL?

Orientações para preenchimento dessa questão:

- Pode ser assinalada MAIS DE UMA alternativa;

- Assinalar “1” para a MAIS IMPORTANTE RAZÃO DE FECHAMENTO, “2” para a SEGUNDA RAZÃO MAIS IMPORTANTE, “3” para a TERCEIRA RAZÃO DE FECHAMENTO e assim por diante;

- NÃO É NECESSÁRIO assinalar TODAS AS ALTERNATIVAS.

CATEGORIAS	RAZÕES PARA O FECHAMENTO ↓
Políticas públicas e arcabouço legal	<input type="checkbox"/> Carga tributária elevada <input type="checkbox"/> Falta de crédito bancário <input type="checkbox"/> Problemas com a fiscalização
Causas econômicas conjunturais	<input type="checkbox"/> Concorrência muito forte <input type="checkbox"/> Inadimplência/maus pagadores <input type="checkbox"/> Recessão econômica no país <input type="checkbox"/> Falta de clientes
Falhas gerenciais	<input type="checkbox"/> Falta de capital de giro <input type="checkbox"/> Problemas financeiros <input type="checkbox"/> Falta de conhecimentos gerenciais <input type="checkbox"/> Ponto/local inadequado <input type="checkbox"/> Desconhecimento do mercado <input type="checkbox"/> Qualidade do produto/serviço
Logística operacional	<input type="checkbox"/> Falta de mão de obra qualificada <input type="checkbox"/> Instalações inadequadas
Outras	<input type="checkbox"/> Outras razões

13) Caso você tenha optado pela alternativa “Outras razões” na questão imediatamente anterior, cite essas razões:

14) O capital inicialmente investido foi recuperado?

- a. Sim, totalmente;
- b. Sim, parcialmente. Cerca de ____%;
- c. Não.

15) Considerando as opções abaixo, indique com um “X” os tipos de suporte aos quais sua empresa teve acesso durante a incubação:

Suportes		Resposta
Tipo	Item	↓
Suporte administrativo	Apoio jurídico	()
	Assessoria contábil	()
	Assessoria financeira	()
	Assistência em marketing e gestão	()
	Orientação empresarial e mercadológica	()
	Serviços de secretaria	()
Suporte financeiro	Captação de recursos	()
	Aplicação de recursos	()
	Obtenção de capital de risco	()
	Juros subsidiados	()
	Custos compartilhados	()
Suporte de estrutura	Módulos individuais	()
	<i>Show room</i>	()
	Recepção	()
	Salas de reunião	()

	Serviços de apoio	()
	Serviços de treinamento	()
	Serviços de comunicação	()
	Serviços de limpeza e segurança	()
	Sanitários e copa	()
Programas desenvolvidos pelas incubadoras	Utilização de laboratórios	()
	Utilização de bibliotecas e instalações	()
	Contratação de consultores para as empresas	()
	Contratos de pesquisa entre universidades e empresas	()
	Participação de pesquisadores e alunos universitários nas incubadoras	()
	Participação dos empresários em eventos	()
	Realização de seminários sobre o tema incubadoras	()
Programas de agentes de desenvolvimento junto as incubadoras	Anprotec	()
	Finep	()
	Sebrae	()
	Fapergs	()
	Reginp	()

16) Na sua opinião, quais as principais vantagens e as principais desvantagens de ter sua empresa incubada?

17) Você considera que o processo de incubação foi importante para o surgimento de sua empresa.

a. () Não.

b. () Sim.

Por quê?

18) Na sua opinião, o que deve ser melhorado no processo de incubação da incubadora a qual sua empresa esteve vinculada?

ANEXO A - TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Declaro, por meio deste termo, que concordei em participar na pesquisa de campo intitulada “O PROCESSO DE INCUBAÇÃO GARANTE O SUCESSO DAS EMPRESAS?”, desenvolvida por Diego Rodrigues Pereiral, como requisito parcial para a conclusão do curso de Pós-graduação em Política Social, em nível de Mestrado, da Universidade Católica de Pelotas (UCPEL). Fui informado ainda de que a pesquisa é orientada pelo professor Dr^a. Renato Della Vechia, a quem poderei contatar a qualquer momento que julgar necessário por meio do telefone (53) 9981-9955 ou e-mail rdellavechia@gmail.com.

Afirmo que aceitei participar por minha própria vontade, sem receber qualquer incentivo financeiro ou ter qualquer ônus, e com a finalidade exclusiva de colaborar para o sucesso da pesquisa. Fui informado dos objetivos estritamente acadêmicos do estudo, que em linhas gerais é descobrir quais fatores, na perspectiva dos empresários, condicionaram a mortalidade das empresas que estiveram incubadas na incubadora CIEMSUL, no período 2000-2015.

Fui esclarecido também de que os usos das informações por mim oferecidas estão submetidos às normas éticas, destinadas à pesquisa, envolvendo seres humanos, da Comissão Nacional de Ética em Pesquisa do Conselho Nacional de Saúde, do Ministério da Saúde.

Estou ciente de que, sob as perspectivas do pesquisador e de seu orientador, foram identificados mínimos riscos potenciais a minha participação na pesquisa. Já quanto aos benefícios, vislumbram a possibilidade de eu poder refletir sobre os motivos que levaram ao encerramento das atividades de minha empresa, minhas responsabilidades e alternativas para evitar uma ocorrência futura semelhante.

Minha colaboração se fará de forma anônima, por meio de resposta a questionário, a partir da assinatura desta autorização. O acesso e a análise dos dados coletados se farão apenas pela pesquisadora e pela orientadora.

Fui informada de que posso me retirar desta pesquisa a qualquer momento, sem sofrer quaisquer sanções ou constrangimentos.

Atesto o recebimento de uma cópia assinada deste termo de Consentimento Livre e Esclarecido, conforme recomendações da Comissão Nacional de Ética em Pesquisa (CONEP).

Pelotas, _____ de _____ de _____

Assinatura da participante

Assinatura do pesquisador