
O suporte das incubadoras brasileiras para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas

Fabiano Maury Raupp
Ilse Maria Beuren

RESUMO

No atual ambiente empresarial, o empreendedorismo passou a ser considerado um elemento fundamental na busca pela competitividade das organizações. Em incubadoras de empresas essa situação é mais nítida, uma vez que estão voltadas ao nascimento e ao desenvolvimento de empreendimentos nelas instalados. Assim, neste artigo desenvolve-se um estudo sobre o suporte que as incubadoras brasileiras oferecem às empresas incubadas, no sentido de potencializar suas características empreendedoras. Trata-se de um estudo descritivo, de natureza quanti-qualitativa, realizado por meio de pesquisa do tipo levantamento ou *survey*. A população da pesquisa corresponde a 179 incubadoras brasileiras, tendo-se obtido retorno de 37 delas. A coleta de dados deu-se com base em questionário enviado por *e-mail* aos coordenadores das incubadoras objeto de estudo. Os resultados da pesquisa mostram que as características das incubadoras influenciam o tipo de suporte disponibilizado, bem como a intensidade com que é fornecido às empresas incubadas em cada fase do processo de incubação. Os tipos de suporte — agrupados em administrativo, financeiro e de estrutura — contribuem para desenvolver as características empreendedoras dos incubados. Adicionalmente, as incubadoras procuram, por meio de programas específicos, desenvolver características empreendedoras.

Palavras-chave: incubadoras, características empreendedoras, empresas incubadas.

1. INTRODUÇÃO

No atual ambiente empresarial, permeado de constantes transformações econômicas, administrativas e tecnológicas, o empreendedorismo passou a ser considerado um elemento fundamental na busca pela competitividade das

Recebido em 21/fevereiro/2005
Aprovado em 18/abril/2006

Fabiano Maury Raupp, Mestre em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina, é Professor da Escola Superior de Administração e Gerência da Universidade do Estado de Santa Catarina (CEP 88035-001 — Florianópolis/SC, Brasil).

E-mail: fabianoraupp@hotmail.com

Endereço:

Universidade do Estado de Santa Catarina
Escola Superior de Administração e Gerência
Avenida Madre Benvenuta, 2.037

Itacorubi

88035-001 — Florianópolis — SC

Ilse Maria Beuren, Doutora em Contabilidade e Controladoria pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, é Coordenadora do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Regional de Blumenau (CEP 89010-500 — Blumenau/SC, Brasil).

E-mail: ilse@furb.br

organizações. Em incubadoras de empresas essa situação é mais nítida, uma vez que estão voltadas ao nascimento e ao desenvolvimento de empreendimentos nelas instalados.

As micro e pequenas empresas, particularmente, nem sempre estão preparadas para os efeitos do aumento da competitividade, haja vista que possuem uma estrutura empresarial mais simples, se comparadas às médias e grandes empresas. Além disso, nem sempre são gerenciadas por pessoas com experiência e/ou formação para exercer essa função. Apesar disso, representam um importante segmento dentro do mercado.

Fonseca e Kruglianskas (2000) explicitam que as pequenas empresas passaram a representar, no final do século 20, a maioria das unidades de negócio em todos os países do mundo, fossem industrializados, em desenvolvimento ou subdesenvolvidos. Elas passaram a responder por cerca de 50%, quando não mais, do valor da produção e a reter mais da metade do total dos postos de trabalho.

Esses autores observam que, apesar de sua importância, esse segmento empresarial apresenta um perfil de debilidades. As principais debilidades estruturais das micro e pequenas empresas são: baixa intensidade de capital, capacidade de financiamento restrita, precariedade da função gerencial, baixa qualificação dos recursos humanos, precariedade da função tecnológica, falta de planejamento a longo prazo e pequeno poder de barganha com parceiros comerciais.

Para reduzir a instabilidade, um dos mecanismos utilizados por pessoas que desenvolvem negócios sob a forma de micro e pequenas empresas é instalar-se em incubadoras de empresas. Por meio de suporte administrativo, financeiro e de estrutura, disponibilizado às empresas incubadas durante o processo de incubação, as incubadoras procuram promover essa redução, ajudando-as a se prepararem melhor.

Além do suporte das incubadoras às empresas incubadas, julga-se necessário potencializar características empreendedoras daqueles que gerenciam as pequenas empresas concebidas nas incubadoras. Como elemento impulsionador do empreendedorismo, tem-se a figura de seu criador, denominado empreendedor, que busca constantemente a continuidade do empreendimento.

As organizações cada vez mais vêm exigindo de seus administradores características empreendedoras, objetivando o acompanhamento e a absorção das novas tendências de negócios. Porém, para operar uma empresa com sucesso, requerem-se do empreendedor conhecimentos diferenciados em cada etapa do ciclo de vida da empresa. Apesar dessa diferenciação, é possível destacar alguns conhecimentos gerais de que o empreendedor precisa, particularmente conhecimentos técnicos relacionados ao negócio e conhecimentos de administração de empresas.

A presença do empreendedorismo nas empresas — e, por consequência, de gestores empreendedores — configura-se como uma característica indispensável para alcançar o sucesso em um negócio nos dias atuais. Ressalta-se, portanto, a neces-

sidade de as incubadoras potencializarem o espírito empreendedor das empresas incubadas.

Contudo, não se têm encontrado pesquisas que investiguem a potencialização das características empreendedoras dos incubados em incubadoras de empresas. Assim, o objetivo neste estudo consiste na verificação do suporte que as incubadoras brasileiras oferecem às empresas incubadas no sentido de potencializar suas características empreendedoras, na perspectiva de seus coordenadores.

Para tanto, inicia-se fazendo uma incursão teórica nos fundamentos que sustentam o estudo, abordando as incubadoras de empresas e o empreendedorismo. Na seqüência, apresenta-se a metodologia da pesquisa. Em seguida, procede-se à descrição e à análise dos dados coletados. Por último, apresentam-se as conclusões do estudo realizado.

2. INCUBADORAS DE EMPRESAS

Desde o abrigo dos primeiros projetos, as incubadoras de empresas apresentam diferentes estágios de desenvolvimento. Além disso, novas tipologias foram criadas com o decorrer do tempo e passaram a fazer parte do contexto organizacional.

Fonseca e Kruglianskas (2000) explicitam que, originalmente, a idéia de incubadoras esteve associada ao propósito de estimular o surgimento de negócios resultantes de projetos tecnológicos desenvolvidos em centros de pesquisa universitários ou não. O tipo criado foi o de incubadoras tecnológicas, voltadas para apoiar o nascimento e o fortalecimento das chamadas empresas de base tecnológica.

Mais recentemente, a partir dos anos 1990, as iniciativas diversificaram-se e ganharam espaço as incubadoras mistas, unidades criadas por governos locais com a finalidade de estimular o crescimento econômico e gerar empregos. Com o surgimento de outras tipologias ao longo dos anos, as incubadoras passaram a assumir outras configurações. Essas novas concepções tornaram-se mais abrangentes, incluindo o suporte dado às empresas que não fossem de base tecnológica.

As incubadoras de empresas constituem um espaço no qual é disponibilizado às unidades de negócios, nelas instaladas, um conjunto de instrumentos e políticas que visam auxiliar seu desenvolvimento. Medeiros (1998, p.6-7) salienta que:

- “A incubadora — no seu sentido original — é um arranjo interinstitucional com instalações e infra-estrutura apropriadas, estruturado para estimular e facilitar: a vinculação empresa-universidade (e outras instituições acadêmicas); o fortalecimento das empresas e o aumento de seu entrosamento; e o aumento da vinculação do setor produtivo com diversas instituições de apoio (além das instituições de pesquisa, prefeituras, agências de fomento e financiamento — governamentais e privadas — instituições de apoio às micro e pequenas empresas — como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Brasil — e outras”.

Aiub e Allegretti (1998, p.91) definem as incubadoras de empresas como um “empreendimento que visa abrigar empresas, oferecendo a elas espaço físico, infra-estrutura, recursos humanos e serviços especializados”. Explicitam que, normalmente, variam de 300 a 1.000 metros quadrados de área construída, onde podem ser abrigadas em torno de dez empresas, em salas de 20 a 60 metros quadrados e infra-estrutura compartilhada.

Segundo a *National Business Incubation Association* (NBIA, 2003), a incubadora é um processo dinâmico de desenvolvimento de empresas de negócios. As incubadoras ajudam as novas empresas a sobreviver e crescer durante o período inicial em que são mais vulneráveis, fornecendo auxílio de gerência, financiamento e serviços de sustentação técnica e oferecendo, também, serviços compartilhados de escritório, acesso a equipamentos, aluguéis e espaços flexíveis.

Para a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas (ANPROTEC, 2002):

- “Uma incubadora de empresas é um ambiente flexível e encorajador, onde é oferecida uma série de facilidades para o surgimento e crescimento de novos empreendimentos. Além da assessoria na gestão técnica e empresarial da empresa, a incubadora oferece a infra-estrutura e serviços compartilhados necessários para o desenvolvimento do novo negócio, como espaço físico, salas de reunião, telefone, fax, acesso à Internet, suporte em informática, entre outros. Dessa forma, as incubadoras de empresas geridas por órgãos governamentais, universidades, associações empresariais e fundações, são catalisadoras do processo de desenvolvimento e consolidação de empreendimentos inovadores no mercado competitivo”.

As incubadoras compreendem, portanto, um ambiente propício ao desenvolvimento de um negócio nascente, além de facilitar o acesso ao conhecimento e a entidades que fornecem financiamentos. AANPROTEC e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) inferem que as incubadoras de empresas representam para as empresas incubadas (ANPROTEC e SEBRAE, 2002, p.59):

- “agente do processo de geração e consolidação de micro e pequenas empresas;
- mecanismo que estimula a criação e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas industriais ou de prestação de serviços, empresa de base tecnológica ou de manufaturas leves, por meio da formação complementar do empreendedor em seus aspectos técnicos e gerenciais;
- agente facilitador do processo de empresariamento e inovação tecnológica para micro e pequenas empresas”.

Portanto, as incubadoras de empresas são entidades destinadas a amparar o desenvolvimento de pequenos negócios por meio de um rol de suportes colocados à disposição dos

empreendedores. Suas características estão alicerçadas nas necessidades de empresas desse porte, desde o aspecto administrativo e operacional ao financeiro. Além do suporte disponibilizado, devem incentivar características empreendedoras nas empresas incubadas que podem contribuir na busca de vantagens competitivas.

3. EMPREENDEDORISMO

Uma das primeiras aferições acerca do termo empreendedor é dada por Say (1827, p.295, *apud* IKEDA, 1988, p.18), o qual preconizava que “um empreendedor, para ser bem-sucedido, deve ter julgamento, perseverança e conhecimento do mundo, assim como do negócio. Deve possuir a arte da superintendência e da administração”. As características destacadas mostram o perfil de um empreendedor de sucesso, desde aspectos comportamentais até aspectos técnicos.

Alguns anos depois, o conceito de empreendedor passou a ganhar outras conotações. Schumpeter (1959, p.72) enuncia que:

- “A função do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção pela exploração de uma invenção ou, mais genericamente, uma possibilidade tecnológica ainda não testada para a produção de novas mercadorias ou a produção de algo já existente, mas de uma nova maneira; pelo descobrimento de novas fontes de suprimento de materiais ou nova distribuição para os produtos; e pela organização de uma nova indústria”.

Nessa definição é acrescentada uma característica até então não utilizada: a inovação. Essa perspectiva reflete uma prática do empreendimento decorrente de inovação, espírito empreendedor e empreendedorismo. A inovação passou a ser um elemento-chave para identificar proprietários que se identificam como empreendedores.

A figura do empreendedor independente, ou seja, aquele que cria do nada uma empresa em atividade, é preconizada por Collins e Moore (1970, p.85) ao mencionarem que:

- “Construir uma organização, como uma arte, requer um treinamento longo e rigoroso; requer também algo mais: energia vigorosa e atividade intensa. Isso é real para homens que criam extensões organizacionais, mas especialmente verdade para aqueles que constroem organizações a partir do nada”.

Certamente, nem todos os indivíduos possuem habilidades que permitam a criação de uma empresa do nada. Entende-se que são necessárias algumas características inerentes ao indivíduo e outras que podem ser aprendidas ao longo dos anos. O conjunto dessas características permite converter o esforço desse indivíduo, denominado empreendedor, no desenvolvimento de uma nova idéia, que culminará com a criação de um empreendimento. Stacey (1980) explicita que, no começo de sua carreira, o tradicional e melhor dom do empreendedor

consistia na habilidade de explorar vários caminhos para assegurar o sucesso, sem tornar-se desencorajado pelo fracasso durante o percurso. Um de seus dons é minimizar suas perdas rapidamente e outro, levantar-se após uma queda e tentar novamente.

Percebe-se que o empreendedor, no início da carreira, não contempla todas as habilidades que, no transcorrer de suas experiências, o configuram como um profissional de sucesso. Encontram-se, sim, algumas características que são um indicativo para diferenciá-lo de um indivíduo não-empresário.

No entanto, Baty (1981) lembra que nenhum gênio inovativo, nenhum trabalho árduo nem mesmo sorte são, por si próprios, garantia de sucesso corporativo. Assumindo que todos estejam presentes em certo grau num novo negócio, o elemento catalisador que frequentemente falta parece ser a chamada mentalidade empreendedora. Esse elemento pode ser caracterizado como uma forte determinação com alto grau de audácia, uma confiança na intuição, assim como nas faculdades racionais, uma capacidade de pensar taticamente e planejar estrategicamente no senso da faculdade de negócios.

Nesse sentido, o empreendedor pode ser considerado como um indivíduo que transforma uma simples idéia em um grande empreendimento. Contudo, nem sempre o novo negócio conhece o sucesso, chegando, não raras vezes, ao fracasso. Mesmo não alcançando sucesso, o empreendedor busca no insucesso retirar as oportunidades e a elas somar inovação e criatividade, dando uma nova roupagem ao empreendimento.

Além de identificar alguns conceitos gerais de empreendedorismo, abordados na literatura, também é importante identificar, por meio de pesquisa empírica, suas características nas incubadoras de empresas. Considerando-se que esse é o foco deste artigo, apresenta-se a metodologia da pesquisa aplicada para a execução do estudo de campo.

4. METODOLOGIA DA PESQUISA

Os delineamentos da pesquisa aqui relatada deram-se em função dos objetivos, dos procedimentos e da abordagem do problema. No que diz respeito aos objetivos, a pesquisa consiste em um estudo do tipo descritivo. No que concerne aos procedimentos, refere-se a uma pesquisa do tipo levantamento ou *survey*. Quanto à abordagem do problema, o estudo utilizou-se da abordagem quanti-qualitativa.

A população compõe-se de 179 incubadoras de empresas brasileiras extraídas da relação disponibilizada pela equipe de pesquisa da ANPROTEC em seu site (<<http://www.anprotec.org.br>>). Nela constavam 184 incubadoras, mas uma estava em duplicidade e quatro já tinham encerrado suas atividades, totalizando, portanto, 179 incubadoras ativas.

Contudo, devido à impossibilidade de analisar todas as incubadoras, optou-se por selecionar uma amostra. Assim, adotou-se o conceito de amostragem, considerando como

amostra o retorno dos questionários respondidos de 37 incubadoras brasileiras.

Para a coleta de dados, foi utilizada a técnica de questionários, com perguntas abertas e fechadas. Os questionários foram enviados por correio eletrônico, no mês de setembro de 2003, aos coordenadores das incubadoras. Dos 179 questionários enviados, obteve-se o retorno de 37 incubadoras, as quais representam a amostra por acessibilidade extraída da população.

A análise dos dados coletados da pesquisa deu-se por meio da abordagem quanti-qualitativa. Para tanto, foram utilizadas as técnicas de análise descritiva e documental. As técnicas de análise dos dados abordadas são amplamente empregadas nas ciências sociais, em virtude de diversos trabalhos nessa área demandarem uma abordagem quanti-qualitativa.

5. DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS

Os dados coletados nas incubadoras de empresas brasileiras compreendem aspectos relacionados ao perfil das incubadoras pesquisadas, requisitos para a instalação de empreendimentos nas incubadoras, suporte das incubadoras às empresas incubadas e potencialização das características empreendedoras dos incubados em cada fase do processo de incubação.

5.1. Perfil das incubadoras brasileiras pesquisadas

Antes de proceder à análise do suporte das incubadoras brasileiras às empresas incubadas, faz-se necessário delinear o perfil dessas incubadoras, o que possibilita inferir, com maior acurácia, a potencialização das características empreendedoras.

5.1.1. Localização das incubadoras por estado

As incubadoras de empresas brasileiras estão localizadas em quase todos os estados brasileiros — Alagoas, Amapá, Amazonas, Bahia, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Pará, Paraíba, Paraná, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Sul, Rio Grande do Norte, Rio de Janeiro, Santa Catarina, São Paulo — e no Distrito Federal.

5.1.2. Localização das incubadoras por região brasileira

Com base na distribuição por estado, fez-se o mapeamento das incubadoras por região brasileira: Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul. A localização das incubadoras por região é apresentada na tabela 1.

As regiões com maior representatividade em número de incubadoras são a região Sul com 83 e a região Sudeste com 60. Apresentam números menores a região Nordeste, com 23, a Centro-Oeste, com 7, e a Norte, com 6.

Tabela 1**Localização das Incubadoras por Região Brasileira**

Região	População		Amostra	
	N	%	N	%
Norte	6	3,35	1	2,70
Nordeste	23	12,85	4	10,81
Centro-Oeste	7	3,91	1	2,70
Sudeste	60	33,52	14	37,84
Sul	83	46,37	17	45,95
Total	179	100,00	37	100,00

No que concerne à amostra da pesquisa, a região Sul apresenta o maior número, com 17 incubadoras; na seqüência tem-se a região Sudeste, com 14; a Nordeste, com 4; e as regiões Norte e Centro-Oeste, com 1 cada. Embora a amostra não tenha sido estratificada por região, há certa aderência nos números populacional e amostral por região.

5.1.3. Responsáveis pela administração das incubadoras

Depois de constituídas, as incubadoras podem ter sua administração vinculada aos organismos que participaram de sua constituição ou ter uma administração própria. Na tabela 2 apresentam-se os responsáveis pela administração das incubadoras.

Tabela 2**Responsáveis pela Administração das Incubadoras Pesquisadas**

Administração das Incubadoras	Frequência	
	N	%
Universidade	13	35,14
Própria	10	27,03
Federação da Indústria	5	13,51
Prefeitura	4	10,81
Outros	5	13,51
Total	37	100,00

Verifica-se que 35,14% das incubadoras são administradas por universidades e 27,03% possuem administração própria. Na seqüência, 13,51% são administradas pela Federação da Indústria do Estado em que estão situadas; 10,81%, pela Prefeitura; e 13,51% possuem outros responsáveis pela administração, como empresas terceirizadas, governo estadual, entre outros.

5.1.4. Tipologias de incubadoras

Conforme dados levantados na pesquisa, as incubadoras mais comuns no Brasil são de empresas de base tecnológica, incubadoras de empresas de setores tradicionais e incubadoras mistas. Atualmente estão surgindo outros tipos de incubadoras, conforme as necessidades específicas de cada região, como agroindustrial, cultural, de artes, cooperativa, setorial, social, virtual.

Na amostra pesquisada, há incubadoras de base tecnológica, tradicionais e mistas. A tabela 3 demonstra os números de cada tipologia de incubadora, por região.

Tabela 3**Ramo de Atuação das Incubadoras Estudadas por Região Brasileira**

Região	Tipologia de Incubadora					
	Base Tecnológica		Tradicional		Mista	
	N	%	N	%	N	%
Norte	0	0,00	0	0,00	1	20,00
Nordeste	3	13,64	1	10,00	0	0,00
Centro-Oeste	1	4,55	0	0,00	0	0,00
Sudeste	6	27,27	5	50,00	3	60,00
Sul	12	54,54	4	40,00	1	20,00
Total	22	100,00	10	100,00	5	100,00

Nas incubadoras pesquisadas, a tipologia que apresenta maior número é a de base tecnológica, com 22 incubadoras assim distribuídas: 54,54% na região Sul, 27,27% na região Sudeste, 13,64% na região Nordeste e 4,55% na região Centro-Oeste.

As incubadoras tradicionais, em número de 10, caracterizam-se como organizações que abrigam empreendimentos ligados aos setores da economia que detêm tecnologias largamente difundidas e que queiram agregar valor a seus produtos, processos ou serviços, por meio de um incremento em seu nível tecnológico. Estão localizadas nas regiões Sudeste e Sul, com 5 e 4 respectivamente, e 1 na região Nordeste. Entre as incubadoras mistas, que se caracterizam como organizações que abrigam ao mesmo tempo empresas de base tecnológica e empresas de setores tradicionais, 3 estão localizadas na região Sudeste, 1 na região Sul e 1 na região Norte.

As incubadoras têm papel importante no desenvolvimento econômico da região, em função da quantidade de empreendimentos nelas abrigados. Nas incubadoras, as empresas recebem um conjunto de suportes necessários para a implantação, o crescimento e o desenvolvimento do negócio, até a liberação para atuarem de forma autônoma no mercado.

O perfil apresentado pelas incubadoras objeto de estudo contribui para inferir o tipo de suporte proporcionado aos

empreendedores incubados, no sentido de potencializar suas características empreendedoras. Contudo, ele também é influenciado pelo perfil acadêmico dos coordenadores das incubadoras.

5.2. Requisitos para instalação de empreendimentos nas incubadoras

Cumprir os requisitos necessários para a instalação de empreendimentos nas incubadoras é um dos primeiros desafios aos empreendedores que buscam no processo de incubação o suporte necessário para o crescimento do negócio. Na tabela 4 apresentam-se os fatores indicados pelas incubadoras como elementos de análise na seleção de empresas para incubação.

Tabela 4

Fatores Analisados na Seleção de Empresas Candidatas ao Processo de Incubação

Fatores Analisados	Frequência	
	N	%
Viabilidade do negócio	21	21,43
Características inovadoras do produto	12	12,25
Tecnologia do produto	12	12,25
Perfil do empreendedor	11	11,23
Setor de atuação do empreendimento	8	8,16
Experiência do empreendedor no setor de atuação	7	7,14
Geração de emprego	6	6,12
Processo de produção não-poluente	5	5,10
Idoneidade comercial e pessoal do proponente	3	3,06
Importância da empresa no apoio às empresas já instaladas	2	2,04
Possibilidade de interação com a universidade	2	2,04
Retorno financeiro do empreendimento	2	2,04
Outros fatores	7	7,14
Total	98	100,00

Nota: O número de indicações evidenciado é superior ao da amostra, uma vez que a incubadora pode considerar mais de um fator no processo de seleção.

Observa-se que “viabilidade do negócio” é o fator com maior frequência, apresentando 21,43% de indicação pelos respondentes. Não foi objeto deste estudo verificar quais critérios as incubadoras utilizam no processo de análise de “viabilidade do negócio”. Na seqüência estão “características inovadoras do produto” e “tecnologia do produto”, ambos com 12,25%. Seguem-se “perfil do empreendedor” com 11,23%, “setor de atuação do empreendimento” com 8,16%, “experiência do empreendedor no setor de atuação” com 6,12% e “processo de produção não-poluente” com 5,10%. Em proporções bem menores estão os demais fatores considerados.

O item “outros fatores” contempla os seguintes critérios: adequação do empreendimento aos objetivos da incubadora, capacidade do empreendedor em assumir riscos, possibilidade de divulgação do nome da incubadora no produto, sinergia da equipe, compatibilidade dos recursos a serem aplicados em relação ao negócio, autonomia gerencial, equipe técnica envolvida.

A fase de seleção é importante não só para identificar a viabilidade do empreendimento e as capacidades do empreendedor, mas também para selecionar empresas cujo suporte administrativo, financeiro e de estrutura disponibilizado pela incubadora possa favorecê-las.

Os empreendedores devem analisar critérios específicos utilizados pelas incubadoras na seleção de empresas candidatas ao processo de incubação, a fim de verificar se eles se coadunam com suas características. Cumpridos esses requisitos, o empreendimento selecionado pela incubadora tem a oportunidade de desenvolver-se mediante um conjunto de suportes colocados a sua disposição.

5.3. Suporte das incubadoras às empresas incubadas

Os tipos de suporte que as incubadoras brasileiras objeto deste estudo oferecem às empresas incubadas foram agrupados em três categorias: suporte administrativo, financeiro e de estrutura. As categorias evidenciadas são igualmente importantes para as empresas incubadas, haja vista que estão relacionadas a objetivos distintos, mas intrincados e precisam ser alcançados em períodos diferentes do processo de incubação.

5.3.1. Suporte administrativo às empresas incubadas

O suporte administrativo disponibilizado pelas incubadoras aos empreendedores corresponde ao processo de gestão das empresas incubadas. A partir do suporte administrativo, os empreendedores ampliam seus conhecimentos e aprendem a gerenciar a empresa em vários aspectos, condição essencial para a sobrevivência no mercado. A tabela 5 mostra a ocorrência de cada item do suporte administrativo às empresas incubadas nas diferentes fases do processo de incubação.

Na fase de seleção, os “serviços de secretaria” e “orientação empresarial e mercadológica” foram apontados como os itens do suporte administrativo mais disponibilizados pelas incubadoras às empresas incubadas, cada um com 19,35%. Após, com 17,74% e 16,13%, respectivamente, aparecem a “assistência em *marketing* e gestão” e o “apoio jurídico”. Percebe-se a importância desses itens na fase inicial de incubação, orientando os empreendedores no planejamento do negócio.

Na fase de implantação, indicou-se com maior frequência a “orientação empresarial e mercadológica”, com 19,26%. Na

Tabela 5

Suporte Administrativo às Empresas Incubadas em cada Fase do Processo de Incubação

Suporte Administrativo	Fases									
	Seleção		Implantação		Desenvolvimento		Crescimento		Liberação	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Apoio jurídico	10	16,13	21	15,56	25	18,38	26	17,22	18	17,65
Assessoria contábil	8	12,90	18	13,33	14	10,29	17	11,26	10	9,80
Assessoria financeira	9	14,52	24	17,78	23	16,91	25	16,56	15	14,71
Assistência em <i>marketing</i> e gestão	11	17,74	21	15,56	20	14,71	29	19,21	22	21,57
Orientação empresarial e mercadológica	12	19,35	26	19,26	28	20,59	27	17,88	21	20,59
Serviços de secretaria	12	19,35	25	18,52	26	19,12	27	17,88	16	15,69
Total	62	100,00	135	100,00	136	100,00	151	100,00	102	100,00

Nota: O número de indicações evidenciado é superior ao da amostra, uma vez que a incubadora pode considerar mais de um tipo de suporte administrativo em cada fase do processo de incubação.

seqüência, com 18,52%, os “serviços de secretaria” e, com 17,78%, a “assessoria financeira”. Além do planejamento do negócio, nessa fase o empreendedor começa a preocupar-se com a saúde financeira da empresa.

Na fase de desenvolvimento, o suporte administrativo mais disponibilizado pela incubadora às empresas incubadas é a “orientação empresarial e mercadológica” com 20,59%. Com 19,12% e 18,38% de frequência, respectivamente, os “serviços de secretaria” e o “apoio jurídico”.

A fase de crescimento apresenta a “assistência em *marketing* e gestão” como o item mais oferecido pelas incubadoras aos empreendedores com 19,21%. Os “serviços de secretaria” e a “orientação empresarial e mercadológica” vêm na seqüência, ambos com 17,88%.

Na fase de liberação, em que a empresa está prestes a atuar sozinha no mercado, o item mais fornecido é a “assistência em *marketing* e gestão” com 21,57%. A “orientação empre-

sarial e mercadológica” apresenta 20,59% do total de itens do suporte administrativo disponibilizados pelas incubadoras nessa fase.

Os “serviços de secretaria”, a “orientação empresarial e mercadológica” do empreendimento e o “apoio jurídico” ocuparam posições de destaque em quase todas as fases do processo de incubação. A “assistência em *marketing* e gestão” também foi destaque nas diferentes fases, mas com frequência um pouco menor.

5.3.2. Suporte financeiro às empresas incubadas

Assim como o suporte administrativo, o suporte financeiro também é essencial ao crescimento e à expansão dos negócios instalados nas incubadoras. Essa tipologia de suporte corresponde ao apoio em captação, pagamento e aplicação dos recursos financeiros. Na tabela 6 constam os itens do suporte

Tabela 6

Suporte Financeiro às Empresas Incubadas em cada Fase do Processo de Incubação

Suporte Financeiro	Fases									
	Seleção		Implantação		Desenvolvimento		Crescimento		Liberação	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Captação de recursos	4	22,22	18	27,27	22	27,50	22	25,88	15	28,85
Aplicação dos recursos	5	27,78	15	22,73	17	21,25	15	17,65	8	15,38
Obtenção de capital de risco	1	5,56	10	15,15	13	16,25	18	21,18	12	23,08
Juros subsidiados	1	5,56	5	7,58	7	8,75	7	8,24	5	9,62
Custos compartilhados	7	38,89	18	27,27	21	26,25	23	27,06	12	23,08
Total	18	100,00	66	100,00	80	100,00	85	100,00	52	100,00

Nota: O número de indicações evidenciado é superior ao da amostra, uma vez que a incubadora pode considerar mais de um tipo de suporte financeiro em cada fase do processo de incubação.

financeiro oferecidos pelas incubadoras brasileiras às empresas incubadas, em cada fase do processo de incubação.

Os resultados mostram que, na fase de seleção, o item de suporte financeiro mais fornecido pelas incubadoras é “custos compartilhados” com 38,89%. Em seguida estão a “captação de recursos” e a “aplicação de recursos” com 27,78% e 22,22%, respectivamente.

Na fase de implantação, os itens mais disponibilizados, com 27,27%, são “custos compartilhados” e “captação de recursos”. Na seqüência, com 22,73%, vem a “aplicação de recursos”.

Seguindo um comportamento semelhante ao das fases anteriores, a “captação de recursos” e os “custos compartilhados” são os itens do suporte financeiro mais disponibilizados às empresas incubadas na fase de desenvolvimento, com 27,50% e 26,25%, respectivamente. A “aplicação de recursos” apresenta 21,25%, ficando na terceira posição.

Já na fase de crescimento, o item mais destacado foi “custos compartilhados” com 27,06%. Em seguida, com 25,88%, está a “captação de recursos”.

Na fase de liberação, a “captação de recursos” apresenta o maior percentual, com 28,85%. Após, com 23,08%, estão “custos compartilhados” e “obtenção de capital de risco”. Aparece no *ranking* dos mais fornecidos um elemento novo, o “capital de risco”, necessário para alavancar o empreendimento prestes a ser graduado.

Em todas as fases, os itens “captação de recursos” e “custos compartilhados” ocuparam posições relevantes no *ranking*, demonstrando a importância dessas formas de suporte financeiro nas fases do processo de incubação.

5.3.3. Suporte de estrutura às empresas incubadas

O suporte de estrutura corresponde às estruturas física e humana que as incubadoras de empresas disponibilizam aos empreendedores incubados. A tabela 7 apresenta a disponibilização de cada item de suporte de estrutura às empresas incubadas, nas diferentes fases do processo de incubação.

Verifica-se que, na fase de seleção, os itens de suporte de estrutura mais disponibilizados às empresas incubadas são os “serviços de treinamento” com 16,16%, os “serviços de apoio” com 15,15%, e as “salas de reunião” com 14,14%. Percebe-se que os demais tipos de serviços, mesmo não fazendo parte das primeiras posições no ranking, são amplamente oferecidos aos empreendedores.

Com igual freqüência de disponibilização na fase de implantação, 12,64%, foram apontados os “serviços de treinamento”, os “serviços de limpeza e segurança” e os “sanitários e copa”. Seguem-se, com 12,26%, os serviços de “recepção” e as “salas de reunião”.

Na fase de desenvolvimento, os “serviços de limpeza e segurança” e os “sanitários e copa” apresentam igual freqüência de disponibilização, com 12,50%. A “recepção”, as “salas de reunião” e os “serviços de treinamento” foram indicados por 12,10% dos respondentes.

Essa tendência também é percebida na fase de crescimento, em que os “serviços de limpeza e segurança” e os serviços de “sanitários e copa” apresentam 12,40% de freqüência como itens oferecidos nessa fase. Os serviços de “recepção”, as “salas de reunião” e os “serviços de treinamento” denotam igualdade de freqüência, com 12,02%.

Tabela 7

Suporte de Estrutura às Empresas Incubadas em cada Fase do Processo de Incubação

Suporte de Estrutura	Fases									
	Seleção		Implantação		Desenvolvimento		Crescimento		Liberação	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Módulos individuais	5	5,05	28	10,73	26	10,48	26	10,08	17	9,55
Show room	4	4,04	11	4,21	14	5,65	15	5,81	7	3,93
Recepção	13	13,13	32	12,26	30	12,10	31	12,02	21	11,80
Salas de reunião	14	14,14	32	12,26	30	12,10	31	12,02	23	12,92
Serviços de apoio	15	15,15	31	11,88	29	11,69	30	11,63	23	12,92
Serviços de treinamento	16	16,16	33	12,64	30	12,10	31	12,02	24	13,48
Serviços de comunicação	11	11,11	28	10,73	27	10,89	30	11,63	19	10,67
Serviços de limpeza e segurança	10	10,10	33	12,64	31	12,50	32	12,40	22	12,36
Sanitários e copa	11	11,11	33	12,64	31	12,50	32	12,40	22	12,36
Total	99	100,00	261	100,00	248	100,00	258	100,00	178	100,00

Nota: O número de indicações evidenciado é superior ao da amostra, uma vez que a incubadora pode considerar mais de um tipo de suporte de estrutura em cada fase do processo de incubação.

Na fase de liberação, a primeira posição é ocupada pelos “serviços de treinamento”, com 13,48%. As “salas de reunião” e os “serviços de apoio” apresentam cada um 12,92% das indicações.

Inferese do exposto que os serviços de estrutura mais disponibilizados pelas incubadoras às empresas incubadas são os mesmos em quase todas as fases do processo de incubação. Observou-se maior destaque para os itens “sala de reunião” e “serviços de treinamento”.

5.4. Potencialização das características empreendedoras dos incubados em cada fase do processo de incubação

Durante o processo de incubação, as incubadoras oferecem subsídios aos empreendedores para que possam ter potencializadas suas características empreendedoras. Muitos empreendedores não imaginam que possuam tais características e, portanto, deixam de desenvolvê-las. Trata-se de características importantes, que contribuem para o sucesso do negócio iniciado.

Desse modo, é importante verificar com que intensidade as características empreendedoras são potencializadas pelas incubadoras brasileiras em cada fase do processo de incubação. Para obter um parâmetro sobre a intensidade de potencialização, solicitou-se aos coordenadores que atribuíssem, numa escala de 0 a 4, nota 0 (zero) para a potencialização mínima da

característica e nota 4 (quatro) para aquela com maior intensidade de potencialização. Na tabela 8 apresenta-se a média obtida para cada característica em cada fase de incubação.

Das características analisadas, as que possuem maior grau de importância na fase de seleção, na média, segundo os respondentes, são a “iniciativa” (3,0), a “identificação de novas oportunidades” (2,48), a “valorização do trabalho em equipe” (2,48) e a “criatividade” (2,43). As demais características empreendedoras também foram consideradas importantes para as empresas incubadas, mas algumas ficaram com nota média abaixo de 2.

Na fase de implantação, de acordo com as incubadoras estudadas, as características mais importantes são a “resolução de problemas” (3,48), a “valorização do trabalho em equipe” (3,48), a “iniciativa” (3,43), o “saber tomar decisões” (3,43) e a “identificação de novas oportunidades” (3,38). Ressalta-se, ainda, que nenhuma das demais características potencializadas ficou com nota média abaixo de 2.

A fase de desenvolvimento apresenta como características mais importantes a serem potencializadas a “identificação de novas oportunidades” (3,76), a “resolução de problemas” (3,67), o “saber tomar decisões” (3,43) e a “gestão por objetivos” (3,43). As demais características também apresentam indicações com médias elevadas, quase todas acima de 3.

Na fase de crescimento, as características mais importantes, conforme as incubadoras pesquisadas, são a “identificação de novas oportunidades” (3,71), a “valorização do trabalho em

Tabela 8

Características Potencializadas em cada Fase do Processo de Incubação

Características Potencializadas	Média das Notas				
	Seleção	Implantação	Desenvolvimento	Crescimento	Liberação
Inovação	2,33	3,24	3,19	3,19	2,86
Liderança	1,52	2,90	3,29	3,33	3,24
Assumir riscos	1,76	2,76	3,19	3,24	3,10
Independência	1,48	2,86	3,14	3,19	3,43
Criatividade	2,43	3,14	3,38	3,33	3,29
Necessidade de realização	2,05	2,86	2,95	3,10	3,24
Orientação para resultados	2,33	3,19	3,14	3,38	3,33
Habilidade para conduzir novas situações	2,00	2,86	3,14	2,95	3,10
Iniciativa	3,00	3,43	3,48	3,48	3,33
Capacidade de aprendizagem	2,14	3,05	3,19	3,24	3,19
Aspectos técnicos relacionados ao negócio	2,33	3,24	3,38	3,43	3,33
Formação complementar	1,76	2,38	2,71	2,71	2,62
Identificação de novas oportunidades	2,48	3,38	3,76	3,71	3,71
Resolução de problemas	2,33	3,48	3,67	3,62	3,67
Gestão por objetivos	2,14	3,19	3,43	3,57	3,48
Valorização do trabalho em equipe	2,48	3,48	3,62	3,71	3,71
Visionários	2,24	2,86	2,86	2,86	2,76
Saber tomar decisões	2,38	3,43	3,43	3,62	3,57

equipe” (3,71), a “resolução de problemas” (3,62) e o “saber tomar decisões” (3,62).

Da mesma forma, na fase de liberação a ordem de importância das características empreendedoras que devem ser potencializadas é “identificação de novas oportunidades” (3,71) e “valorização do trabalho em equipe” (3,71), “resolução de problemas” (3,67) e “saber tomar decisões” (3,57).

Todas as características arroladas são importantes para o empreendedor nas diferentes fases do processo de incubação. Contudo, percebe-se que as incubadoras pesquisadas lhes dispõem graus de importância diferentes em cada fase.

O entendimento da intensidade com que são potencializadas as características empreendedoras requer uma análise das formas de potencialização. Nas incubadoras, essas características são potencializadas por meio de programas promovidos pela incubadora e programas desenvolvidos por agentes de desenvolvimento junto à incubadora.

Os programas desenvolvidos pelas incubadoras contemplam: 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, par-

ticipação dos empresários em eventos e realização de seminários sobre o tema incubadora.

Entre os tipos de programas desenvolvidos por agentes de desenvolvimento junto às incubadoras podem ser citados: Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas, Projeto Inovar, Programa de Capacitação de Recursos Humanos para Atividades Estratégicas, Programa Softex, Sebraetec, Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas, Programa de Capacitação Tecnológica e Programa Brasil Empreendedor.

Na tabela 9 apresenta-se o agente responsável pela potencialização de cada característica empreendedora, inclusive o percentual das que informaram não as potencializar.

Observa-se que a característica empreendedora mais potencializada por programas desenvolvidos na própria incubadora é a “resolução de problemas”, com 6,76%, seguida por “inovação”, “habilidade para conduzir novas situações” e “valorização do trabalho em equipe”, que apresentam 6,31% de frequência de potencialização.

Quanto às características empreendedoras desenvolvidas por programas de agentes de desenvolvimento junto às incubadoras, verifica-se que as mais potencializadas são “orienta-

Tabela 9

Formas de Potencialização das Características Empreendedoras

Características Empreendedoras	Desenvolvidas pelas Incubadoras		Desenvolvidas por Agentes de Desenvolvimento junto às Incubadoras		Não Foram Desenvolvidas	
	N	%	N	%	N	%
Inovação	28	6,31	16	6,13	3	3,06
Liderança	26	5,86	17	6,51	5	5,10
Assumir riscos	25	5,63	13	4,98	5	5,10
Independência	25	5,63	8	3,07	9	9,18
Criatividade	25	5,63	16	6,13	4	4,08
Necessidade de realização	23	5,18	9	3,45	8	8,16
Orientação para resultados	27	6,08	19	7,28	3	3,06
Habilidade para conduzir novas situações	28	6,31	15	5,75	5	5,10
Iniciativa	27	6,08	11	4,21	7	7,14
Capacidade de aprendizagem	25	5,63	14	5,36	6	6,12
Aspectos técnicos relacionados ao negócio	24	5,41	19	7,28	3	3,06
Formação complementar	16	3,60	19	7,28	8	8,16
Identificação de novas oportunidades	20	4,50	15	5,75	3	3,06
Resolução de problemas	30	6,76	12	4,60	3	3,06
Gestão por objetivos	23	5,18	13	4,98	7	7,14
Valorização do trabalho em equipe	28	6,31	17	6,51	3	3,06
Visionários	17	3,83	12	4,60	13	13,27
Saber tomar decisões	27	6,08	16	6,13	3	3,06
Total	444	100,00	261	100,00	98	100,00

Nota: O número total de indicações evidenciado em cada característica é superior ao da amostra, visto que a incubadora pode potencializar tais características por programas desenvolvidos pela própria estrutura e por agentes de desenvolvimento.

ção para resultados”, “aspectos técnicos relacionados ao negócio” e “formação complementar”, cada uma com 7,28%. Em seguida, têm-se “liderança” e “valorização do trabalho em equipe”, com igual frequência de 6,51%.

Constata-se, porém, que algumas características empreendedoras não são potencializadas em algumas das incubadoras investigadas. Nesse sentido, a característica que apresentou maior percentual de não-potencialização é a de “visionários”, com 13,27%. Na sequência aparecem a “independência”, com 9,18%, a “necessidade de realização” e a “formação complementar”, com igual frequência de 8,16%.

Percebe-se que o ranking das características mais potencializadas é diferente para cada categoria de programa analisada. A única característica que faz parte do ranking de ambos os agentes é a “valorização do trabalho em equipe”.

6. CONCLUSÕES

As incubadoras de empresas passaram a constituir um reducto de idéias, com o intuito de concretizá-las a partir da constituição e do auxílio no desenvolvimento de empresas, especialmente as micro e pequenas. Observou-se que os critérios mais utilizados pelas incubadoras brasileiras no recrutamento e seleção de empresas são: viabilidade do negócio, característica inovadora do produto, tecnologia do produto, perfil empreendedor, setor de atuação do empreendimento, experiência do empreendedor no setor em que pretende atuar e processo de produção não-poluente.

Verificou-se que o suporte administrativo mais disponibilizado pelas incubadoras às empresas incubadas, nas diferentes fases, consiste em apoio jurídico, orientação empresarial e mercadológica e serviços de secretaria. Já o suporte financeiro que mais se destacou foi apoio na captação de recursos e custos compartilhados durante o processo de incubação. Quanto aos serviços de estrutura, os mais disponibilizados são os serviços de treinamento e a utilização de salas de reunião.

Cada categoria de suporte disponibilizada pelas incubadoras apresenta percentuais bastante próximos nas diferentes

fases do processo de incubação. Assim, não se perceberam grandes diferenças entre os suportes disponibilizados em cada fase.

Os suportes fornecidos pelas incubadoras contribuem para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas. As características empreendedoras que obtiveram maior grau de importância na maioria das fases do processo de incubação foram: identificação de novas oportunidades, resolução de problemas e valorização do trabalho em equipe.

Os suportes fornecidos pelas incubadoras contribuem para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas.

Percebeu-se também que as características são potencializadas por programas desenvolvidos pela própria incubadora e/ou programas desenvolvidos por agentes de desenvolvimento junto às incubadoras. Apesar da importância de potencializar todas as características, constatou-se que algumas não são contempladas em programas organizados ou promovidos pelas incubadoras pesquisadas.

Os programas oferecidos pelas incubadoras e por agentes de desenvolvimento guardam relação com as características empreendedoras que obtiveram maior grau de importância, visto que estão mais direcionados para o desenvolvimento de tais características. Porém, os tipos de programas desenvolvidos atuam indiretamente na potencialização das características empreendedoras, uma vez que atuam diretamente focados nos objetivos dos eventos realizados.

Desse modo, conclui-se que as incubadoras brasileiras investigadas procuram potencializar as características empreendedoras dos incubados. Para tanto, além das diferentes formas de suporte disponibilizadas, atuam desenvolvendo programas específicos que contribuem para esse fim. ♦

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AIUB, George Wilson; ALLEGRETTI, Rogério Della Fávera. *Planejamento*: orientação estratégica para análise de viabilidade e estruturação de incubadoras de empresas. Porto Alegre: Sebrae, 1998.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS DE TECNOLOGIAS AVANÇADAS (ANPROTEC). *Incubadora de empresas*. Disponível em: <<http://www.anprotec.org.br/anprotec.htm#5>>. Acesso em: 9 dez. 2002.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS DE TECNOLOGIAS AVANÇADAS

(ANPROTEC); SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). *Glossário dinâmico de termos na área de tecnópolis, parques tecnológicos e incubadoras de empresas*. Brasília: Anprotec/Sebrae, 2002.

BATY, G. *Entrepreneurship the eighties*. Virginia: Reston, 1981.

COLLINS, Orvis; MOORE, David G. *The organization makers*. New York: Appleton/Century/Crofts, 1970.

FONSECA, Sérgio Azevedo; KRUGLIANSKAS, Isak. Avaliação do desempenho de incubadoras empresariais mistas: um estudo de caso no Estado de São Paulo, Brasil. In:

CONFERÊNCIA LATINO-AMERICANA DE PARQUES TECNOLÓGICOS E INCUBADORAS DE EMPRESAS, 2000, Panamá. *Anais...* Panamá: IASP, 2000. 1 CD-ROM.

IKEDA, Ana Akemi. *As atividades de marketing no processo de criação de pequenas empresas por empreendedores: um de estudo de casos*. 1988. 235f. Dissertação (Mestrado em Administração) — Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil.

MEDEIROS, José Adelino. *Incubadoras de empresas: lições*

da experiência internacional. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo (RAUSP)*, São Paulo, v.33, n.2, p.5-20, abr./maio/jun. 1998.

NATIONAL BUSINESS INCUBATION ASSOCIATION (NBIA). *What is business incubation?* Disponível em: <<http://www.nbia.org>>. Acesso em: 08 jan. 2003.

SCHUMPETER, Joseph. *Can capitalism survive?* New York: Harper and Row, 1959.

STACEY, Nicholas A.H. *The sociology of the entrepreneur*. Canadá: McMaster University, 1980.

The support of the Brazilian incubators to potentializing the entrepreneuring features in the incubated enterprises

In the present business environment, permeated by technological, administrative and economic transformations, entrepreneuring has come to be considered a fundamental element in the search for competitiveness of organizations. This situation is more evident in the incubators of enterprises since they aim at the birth and development of the ventures they sponsor. Thus the present work is a study about the support offered by Brazilian enterprises aiming at potentializing their entrepreneuring features. It is a descriptive quantitative/qualitative study, undertaken through a survey type of research. The population of the research was constituted by 179 Brazilian incubators, of which 37 responded to a questionnaire. The data collection occurred through the questionnaire mentioned above, sent by e-mail to the coordinators of the incubators under analysis. The results of the research show that the features of the incubators influence the type of support made available as well as the intensity with which it is furnished to the incubated organizations in each stage of the incubating process. The types of support, namely administrative, financial and structural, contribute to develop the entrepreneuring characteristics in the incubated business. In addition, the incubators resort to specific programs to develop entrepreneuring features.

Uniterms: incubators, entrepreneuring characteristics, incubated enterprises.

El apoyo de las incubadoras brasileñas para potenciar las características emprendedoras en las empresas incubadas

En el actual ambiente empresarial, permeado por constantes cambios económicos, administrativos y tecnológicos, el emprendedorismo pasó a considerarse un elemento fundamental en la búsqueda por la competitividad de las organizaciones. En incubadoras de empresas esta situación es más nítida, ya que están dirigidas a la creación y desarrollo de emprendimientos en ellas instalados. Así, en el presente trabajo se desarrolla un estudio sobre el apoyo que las incubadoras brasileñas ofrecen a las empresas incubadas, en el sentido de potenciar sus características emprendedoras. Se trata de un estudio descriptivo, de naturaleza cuantitativa y cualitativa, realizado por medio de investigación de tipo recopilación o *survey*. La población investigada corresponde a 179 incubadoras brasileñas, y se obtuvo un retorno de 37 de ellas. La colecta de datos se dio con base en cuestionario enviado por correo electrónico a los coordinadores de las incubadoras objeto de este estudio. Los resultados de la investigación muestran que las características de las incubadoras influyen en el tipo de apoyo disponible, así como en la intensidad con la cual es ofrecido a las empresas incubadas en cada etapa del proceso de incubación. Los tipos de apoyo, agrupados en administrativo, financiero y de estructura, contribuyen para desarrollar las características emprendedoras de los incubados. Adicionalmente, las incubadoras procuran, por medio de programas específicos, desarrollar características emprendedoras.

Palabras clave: incubadoras, características emprendedoras, empresas incubadas.