



ENTREGA:

Elaboração de relatório relativo à proposição ou a avaliação de programas, projetos e políticas institucionais ou públicas:

**RELATÓRIO DE PESQUISA, ENTREVISTAS E VISITAS *IN LOCO*,
EM INSTITUIÇÕES DE FOMENTO AO EMPREENDEDORISMO,
PARA INSTRUMENTALIZAR A APLICAÇÃO DA ACELERAÇÃO
ACADÊMICA DE NEGÓCIOS INOVADORES DO NAVE –
NÚCLEO AVANÇADO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA,
COM VISTAS A REPLICAR TAL METODOLOGIA PARA
INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR E DE PÓS GRADUAÇÃO
COM FOCO EM EMPREENDEDORISMO**

MARCUS VINÍCIUS DANTAS LINHARES

SALVADOR, 2019



PROFNIT

Programa de pós-graduação em Propriedade Intelectual
e Transferência de Tecnologia para a Inovação.

**RELATÓRIO DE PESQUISA, ENTREVISTAS E VISITAS *IN LOCO*,
EM INSTITUIÇÕES DE FOMENTO AO EMPREENDEDORISMO,
PARA INSTRUMENTALIZAR A APLICAÇÃO DA ACELERAÇÃO
ACADÊMICA DE NEGÓCIOS INOVADORES DO NAVE –
NÚCLEO AVANÇADO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA,
COM VISTAS A REPLICAR TAL METODOLOGIA PARA
INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR E DE PÓS GRADUAÇÃO
COM FOCO EM EMPREENDEDORISMO**

MARCUS VINÍCIUS DANTAS LINHARES

Relatório apresentado ao Programa de Pós-Doutorado da Rede PROFNIT, como pré-requisito para a obtenção do título de Pós-Doutor.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Cristina M. Quintella

SALVADOR, 2019

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	03
OBJETIVO GERAL	04
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	04
METODOLOGIA	05
REFERENCIAL TEÓRICO	07
RESULTADOS E DISCUSSÕES	11
CONSIDERAÇÕES FINAIS	23
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	24
ANEXOS	25

INTRODUÇÃO

Este relatório corresponde a uma das entregas das metas do Pós-Doutorado do Programa *stricto sensu* do PROFNIT – Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação, Ponto Focal UFBA – Universidade Federal da Bahia.

A pesquisa, em que resultou este relatório, partiu da hipótese de que instituições de ensino superior ou de pós-graduação desenvolvem considerável potencial de pesquisas científicas, ao ponto de terem condições de oferecer ao mercado produtos tecnológicos, *startups* ou *spinoffs*, com alto potencial de inovação. Ressaltando que, esse potencial deve estar aliado à formação do comportamento empreendedor dos seus partícipes (gestores, professores, pesquisadores e alunos) e de seus parceiros (instituições de fomento, empresas parceiras e investidores).

O ponto de partida da análise dos cenários foi com base nas regulamentações do IFPI – Instituto Federal do Piauí, por meio da resolução N° 19 de 08 de abril de 2014, que instituiu as normas para a criação, o reconhecimento e funcionamento das incubadoras, no âmbito da referida instituição.

Diante desta normativa, somada ao contexto atual de disrupção aplicada ao mercado e aos negócios, buscou-se entender como tais resoluções são aplicadas em outras tantas instituições de ensino superior e de pós-graduação no Brasil, para estruturar a criação e gestão de processos de incubação e aceleração de negócios inovadores no âmbito de instituições de ensino.

Outro ponto, analisado em conjunto, foi o papel das Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores neste cenário, assim como analisar *in loco* os principais pontos de inovação do Brasil, com foco em construir as relações entre a academia, mercado, incubadoras, aceleradoras, *hubs* de conexões, setores corporativos de inovação, associações de apoio e fomento e seus respectivos impactos na criação e desenvolvimento de comunidades e ecossistemas de inovação.

Os resultados objetivam a criação de um contexto de atração aos envolvidos, que irão desenvolver e constituir negócios inovadores, a partir de aspectos científicos, orientados por pesquisadores capazes de produzir conhecimento e desenvolvimento, inclusive com a possibilidade de atração de investimentos.

OBJETIVOS

GERAL

Elaboração de relatório relativo à proposição ou a avaliação de programas, projetos e políticas institucionais ou públicas.

ESPECÍFICOS

- Analisar o histórico e evolução dos principais cenários de inovação do Brasil;
- Identificar as relações constituídas entre instituições de ensino, instituições de apoio ao empreendedorismo e da composição entre a academia e mercado na criação de negócios inovadores;
- Mapear indicadores de desenvolvimento das principais comunidades de startups no Brasil;

METODOLOGIA

Com a finalidade de ter acesso a experiências exitosas de integração do meio acadêmico à transformação de ideias em negócios inovadores e sua inserção no mercado, foi necessário se aprofundar no *modus operandi* dos principais pontos de inovação do Brasil.

Entende-se, aqui, como ponto de inovação: incubadoras, aceleradoras, hubs de conexões, setores corporativos de inovação, associações de apoio e fomento.

A metodologia foi norteadada pelo interesse de conhecer tais pontos de inovação, baseado nos seguintes indicadores: (i) histórico e processo de criação, (ii) metodologia e/ou interação com os fluxogramas acadêmicos, (iii) capacidade, estrutura e/ou porte tecnológico, e; (iv) impactos na criação e desenvolvimento de comunidades e ecossistemas de inovação.

Para tal atividade foram feitas visitas *in loco* aos pontos de inovação, entrevistas com os articuladores (documentadas no canal: <https://www.youtube.com/choqueonline>), coleta de documentos de criação, regimento e gestão destes ambientes, participação em seções de aceleração, defesas de pitches, reuniões com investidores, palestras sobre ecossistemas de startups, visitas à instituições de ensino com projetos de incubação ou de incentivo ao empreendedorismo e programas institucionais apoiados por corporações (*open innovation*).

Foram percorridos quase 10.000 quilômetros, Brasil a fora, para identificar, em cada caso, experiências que conseguiram concretizar a articulação de ideias acadêmicas para o mercado, ou apenas fortalecer ideias nascidas no mercado criando relações necessárias para seu desenvolvimento, absorção e crescimento como negócio inovador.

Foram analisadas: 09 Aceleradoras, 03 incubadoras, 03 Instituições de Gestão de Projetos de inovação, 15 Hubs de Conexões, 03 Fundos de Investimentos, 54 startups.

Naturalmente, os pontos de inovação desenvolveram, no comportamento das pessoas a necessidade de interação. Dessa forma, após as análises das estruturas, regimentos e *modus operandi* desses ambientes espalhados ao redor do Brasil, será possível proporcionar a percepção das suas características e qual seu envolvimento e potencialidades quando relacionados aos objetivos desse relatório.

REFERENCIAL TEÓRICO

As origens dos mecanismos de apoio ao empreendedorismo podem ser encontradas nos Estados Unidos e na Inglaterra, em meados do século XX, como uma resposta a eventos adversos de impacto sócioeconômico em regiões ou como iniciativas de grandes empresas (ANPROTEC, 2019).

As alternativas, das grandes empresas desse período, para sobreviver aos períodos de crise, são consideradas como o princípio de ações semelhantes às incubadoras, definindo mecanismos de oferta de espaços físicos para empresas em estágio inicial

No Brasil, esse movimento de criação de mecanismos de apoio ao empreendedorismo é mais recente (PLONSKI, 2016). As primeiras incubadoras foram criadas a partir da década de 1980 nas cidades de São Carlos (SP), Campina Grande (PB), Florianópolis (SC) e Rio de Janeiro (RJ), conectadas a fundações de apoio à pesquisa, já sob a égide do empreendedorismo inovador e conectadas às políticas públicas. Ou seja, os mecanismos nacionais agregaram o conceito de inovação aos negócios a serem apoiados (ANPROTEC, 2019).

Segundo ANPROTEC (2019), entende-se uma incubadora, como um mecanismo que tem como objetivos oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso.

A partir dos anos 2000, a plataforma de Internet deixou de ser apenas um espaço de comunicação para se tornar, também, um ambiente propício a gerar novos negócios, com potencial de escala e serviços replicáveis de forma repetíveis, denominados de

Startups.

As alternativas, das grandes empresas desse período, para sobreviver aos períodos de crise, são consideradas como o princípio de ações semelhantes às incubadoras, definindo mecanismos de oferta de espaços físicos para empresas em estágio inicial.

Essas novas empresas, nascentes em um ambiente de inovação e com sua estrutura baseada em tecnologia, trouxeram também uma nova perspectiva de apoio empreendedor. Essa perspectiva determinou o indicador “velocidade” como o grande princípio: Faça rápido, teste rápido, falhe rápido, corrija rápido e ganhe o mercado rápido (BLANK, 2011).

Para a ANPROTEC (2019), houve uma evolução do conceito original da simples oferta de espaço físico de boa qualidade a baixo custo, para agregar também a oferta de treinamentos, mentorias, serviços de suporte e oportunidades de formação de redes de negócios. Assim se caracteriza uma ampliação de conceitos e formatos de Ambientes de Inovação.

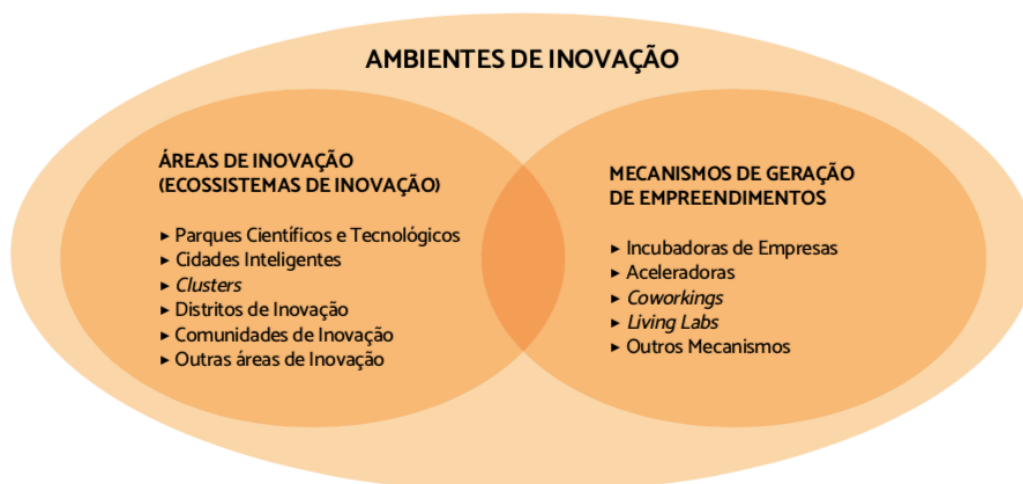


Figura 1 – Ambientes de Inovação. Fonte: Adaptado de Aranha (2016) e Audy e Piqué (2016).

De forma mais didática, conforme a Figura 01, percebe-se uma representação sintética de um Ecossistema a partir dos Ambientes de Inovação.

Em virtude de toda essa inovação no cenário de apoio ao empreendedorismo, a “Tríplice Hélice” (Governo, Academia e Empresas) tem recebido novas organizações de integração ou de conexões, acrescentando ainda mais atores ao ambiente de inovação, ou seja, as Aceleradoras não pertencem a nenhuma das três pontas da “Tríplice Hélice”, mas pode estar ligada e estar ligando todas estas pontas.

No que se refere a atuação desse mecanismo diretamente ligado às empresas, percebe-se um interesse cada vez maior das corporações em criar e desenvolver setores de inovação, para buscar, ou até mesmo investir, nas aceleradoras startups buscando soluções que resolvam problemas corporativos, a partir do desenvolvimento de produtos e serviços que ofertem uma proposta de valor significativa ao seu público fazendo com que “Inovar” se torne palavra de ordem para a competitividade empresarial nacional (SEBRAE & ANPROTEC, 2018).

Nota-se, portanto, que a ponta menos representada é a da Academia, que ainda tem suas pesquisas científicas resultando em poucos produtos alinhados à entrada em mercados, geralmente tendo resultados como protótipos ou ações em laboratórios (REVEX, 2019; ÓRBI, 2019; CELTA, 2019; FUNDAÇÃO CERTI, 2019; COTIDIANO, 2019). A concretização do sistema de inovação, a partir de startups, tende a se fortalecer com a ampliação da atuação da academia, visto a quantidade de produção científica que pode ser aplicada em negócios, gerando diferencial ao mercado.

Assim como as aceleradoras, como o nome indica, tem o objetivo de levar uma

empresa do estágio que ela está a um bem mais avançado em muito pouco tempo. As aceleradoras surgiram para ajudar os empreendedores a construir e consolidarem suas startups, para que elas consigam, além de se manterem no mercado e lucrarem. Para fazer isso, são aplicadas metodologias de aceleração, além de contar com a ajuda de mentores altamente qualificados e parceiros que entregam seus produtos e serviços gratuitamente ou subsidiados aos acelerados (ACE STARTUPS, 2016)

Como foco desse trabalho, um ponto crucial a essa ampliação, é o entendimento e desenvolvimento de mecanismos de redução da burocracia inerente às instituições de ensino, em relação a negócios inovadores advindos de projetos de pesquisas, desenvolvendo a partir da visão sistêmica, que a nova realidade dos negócios traz, um programa de Aceleração Acadêmica, implementando Ambientes de Inovação na formação de novos empreendedores, a partir de suas pesquisas científicas, ideias e até mesmo produtos desenvolvidos dentro do ambiente acadêmico, aumentando os indicadores de inovação nas startups que irão se constituir a partir daí.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este relatório apresenta os resultados de análises documentais da ANPROTEC (2019) que por sua vez detém as informações e gestão das incubadoras no Brasil, dados da ABStartups – Associação Brasileira de Startups (2019) que documenta as ações de aceleradoras e startups, mas principalmente das visitas, análises de programas, projetos e políticas institucionais ou públicas, a partir de entrevistas *in loco* realizadas em: 09 Aceleradoras, 03 incubadoras, 03 Instituições de Gestão de Projetos de inovação, 15 Hubs de Conexões, 03 Fundos de Investimentos, 54 startups.

Em cenário mapeado pela ANPROTEC (2019) é possível perceber a relação entre Incubadoras e Aceleradoras e suas presenças nas mais diversas regiões do país.

INCUBADORAS						
REGIÃO DO PAÍS	NORTE	NORDESTE	CENTRO-OESTE	SUDESTE	SUL	TOTAL
Número de Incubadoras Identificadas	39	61	31	132	100	363
Número de Incubadoras Respondentes	9	17	12	45	38	121
Percentual de Respondentes por Região	23%	28%	39%	34%	38%	33%
ACELERADORAS						
Número de Aceleradoras Identificadas	2	6	4	33	12	57
Número de Aceleradoras Respondentes	1	5	1	14	8	29
Percentual de Respondentes por Região	50%	83%	25%	42%	67%	51%

Tabela 01 – Relatório ANPROTEC (2109): quantidade de Incubadoras e Aceleradoras no Brasil

Esses números demonstram que todas as regiões do Brasil são assistidas por instituições de fomento ao empreendedorismo, sendo que o número de Incubadoras ainda prevalece sobre as Aceleradoras. Esta relação entre os dois formatos de instituições ofereceu a percepção inicial de coleta de dados deste relatório, com a

finalidade de qualificar a relação Academia e Mercado, assim como os impactos de seus resultados.

Nas visitas *in loco* foi possível constatar que a atuação das Incubadoras e Aceleradoras, quando relacionada com as novas gerações de negócios inovadores, criou desdobramentos na forma de atuar, ao ponto de novos formatos de instituições serem criadas, como é o caso dos Produtores de Projetos e dos *Hubs* de Conexões.

Entende-se como Produtores de Projetos, instituições que desenvolvem planos de inovação para Empresas, Governo ou Instituições de Ensino. Tem como expertise a formação da massa crítica e, na sua maioria, a usa para o desenvolvimento e aplicação dos referidos projetos.

O significado de *Hub* corresponde a um equipamento que transmite informações entre aparelhos de informática. Ou seja, proporcionam conexões. É com este sentido que grandes empresas, assumem o papel de mantenedoras de espaços colaborativos, com a finalidade de concentrar startups que desenvolvem soluções para segmentos específicos de mercado, geralmente ligados (mas não exclusivamente) a estes mantenedores.

Incubadoras, Aceleradoras, Produtoras de Projetos e *Hubs* de Conexões são, portanto, a nova composição do ambiente de concretização da Tríplice Hélice.

Este relatório foi realizado com as visitas *in loco* e análises documentais, com o objetivo de documentar a atuação de cada instituição em sua respectiva região, além dos impactos ao longo do tempo, influência em suas instituições de ensino (quando é o caso de serem vinculadas a alguma) e, sobretudo o *modus operandi* de cada uma, na perspectiva de entender quais as melhores experiências a serem replicadas ao objetivo central da pesquisa de pós doutorado que é criação, implementação e gestão do método de aceleração acadêmica de negócios inovadores do NAVE – Núcleo Avançado de

Educação Empreendedora, com vistas a replicar tal metodologia para instituições de ensino superior e de pós graduação com foco em empreendedorismo.

Para tanto seguem os resultados sobre as seguintes instituições visitadas e entrevistadas *in loco*:

- **Aceleradoras:**

ACELERADORAS	LOCAL	FUNDAÇÃO	INSTITUIÇÕES VINCULADAS
Cotidiano	Brasília – DF	2016	Sem ligação com IES
Baita	Campinas – SP	2013	UNICAMP
Darwin	Florianópolis – SC	2015	UFSC
ACE	São Paulo – SP	2012	Sem ligação com IES
HotMilk	Curitiba – PR	2014	PUC – PR
Fouder Institute	Curitiba – PR Brasília – DF	2009	Sem ligação com IES
Cesar Labs	Recife – PE	2014	CIN – UFPE
NAVE	Picos – PI	2018	NAVE_Lab - IFPI
Overdrives	Recife – PE	2017	UNINASSAU

- **Incubadoras:**

INCUBADORAS	LOCAL	FUNDAÇÃO	INSTITUIÇÕES VINCULADAS
Incubadora Celta	Florianópolis – SC	1986	UFSC
Porto Digital	Recife – PE	2000	UFPE
LOUCo – Porto Digital	Recife – PE	2016	UFPE
OWH	São Luís – MA	2018	UNDB
INEAGRO	Teresina – PI	2004	UFPI
MIDITEC	Florianópolis – SC	1986	SEBRAE

- **Gestoras de Projetos:**

GESTORAS	LOCAL	FUNDAÇÃO	INSTITUIÇÕES VINCULADAS
Fundação CERTI	Florianópolis – SC	1984	UFSC
CESAR	Recife – PE	1996	UFPE
Baita	Campinas – SP	2013	UNICAMP
Células Empreendedoras	Recife – PE	2010	UPE
Creative Pack	São Luís – MA	2015	UFMA

- **Hubs (patrocinado ou não):**

HUBS	LOCAL	FUNDAÇÃO	MANTENEDORES
ACATE	Florianópolis – SC	1986	SEBRAE
SEBRAE LAB	Brasil (21 estados)	2017	SEBRAE
Brain	Uberlândia – MG	2016	ALGAR Telecom
CUBO	São Luís – MA	2015	ITAÚ
Júpter	Teresina – PI	2017	Founder Institute
Distrito	Curitiba – PR	2017	Independente
Órbi Conecta	Belo Horizonte – MG	2017	Banco Inter / MRV / Localiza
Google For Startups	São Paulo – SP	2016	Google
Black Swan	São Luís – MA	2018	Grupo Mateus
InovaBRA	São Paulo – SP	2017	Bradesco

Além dessas instituições, participaram da coleta de dados 03 *Venture Capitals*, são eles: SP Venture, Provence Capital e Bossa Nova Investimentos

As entrevistas e discussões foram segmentadas em 03 indicadores: metodologia e/ou interação com os fluxogramas acadêmicos; capacidade, estrutura e/ou porte tecnológico, e; impactos na criação e desenvolvimento de comunidades e ecossistemas de inovação.

1. Metodologia e/ou interação com os Ambientes Acadêmicos

Aceleradoras:

As aceleradoras são empresas que selecionam startups, com a finalidade aportar os mais diversos recursos, sejam eles financeiros, *networking*, estrutura física, mentorias (*know how*) e, sobretudo aplicação de determinados métodos.

Essas metodologias são definidas de acordo com as Teses Verticais, que correspondem: (i) Estágio das startups (Curiosidade, Ideação, *Early Stage*, Operação, tração e *ScaleUp*), (ii) Modelo de Negócios (B2B, B2C, B2B2C, B2G, *Market place*, SAAS, assinatura, *freemium*, etc.), (iii) Segmento de Mercado (*Edutechs*, *Agrotechs*,

Healthtechs, Fintechs, etc.) e, Tecnologias de Escala (Iot, Big Data, IA, BlockChain, Realidade Virtual, Web e Mobile).

Porém, em geral, as metodologias utilizadas têm o objetivo de fazer uma startup evoluir de um Estágio para outro e, como o nome já diz, de forma acelerada, ou seja, programas que duram entre 03 a 06 meses.

Apesar de utilizar metodologias desenvolvidas em origens científicas, o ambiente das aceleradoras não tem aproximação com o ambiente acadêmico. O posicionamento das aceleradoras tem mais interação com o mercado, composto por grandes empresas que se tornam mantenedores, ou investidores e seus fundos, que objetivam um retorno a médio e longo prazo.

Para a constatação dessa informação, seguem alguns discursos a seguir:

“Das 33 startups aceleradas até agora, apenas uma veio de um projeto de um doutorado, porém muito teórico, o que trouxe uma necessidade de desconstrução, para poder entender o mercado”

“a gente vê que os talentos vem da Universidade, mas, os projetos não.” (IGOR FERREIRA & VITOR DUARTE – COTIDIANO ACELERADORA, 2019)

Pesquisa mesmo, de origem acadêmica, não é o caso... o que temos são empreendedores com origem universitária. Mas startups com origem de mestrados e doutorado, não é o que acontece.” (RENATO TOI – BAITA ACELERADORA, 2019)

“A HotMilk é uma aceleradora instalada dentro da PUC-PR, mas não ficamos fechados aos projetos daqui, pois isso não é suficiente e a academia não tem essa cultura. Então nós somos uma aceleradora aberta para empresas mantenedoras”

“Alunos chegam a reclamar que não tem como vivenciar empreendedorismo com professores que nunca abriram um negócio.” (LUCAS FERREIRA – PUC/PR, 2019)

“Nós estamos muito próximos de um cenário que possui iniciativas que aproximam academia e mercado, como o SINAPSE e o CENTELHA, a gente vê eles fazendo um trabalho excelente, e tem muita coisa boa saindo de lá, mas não chegam até a gente, pois apesar do potencial, não conseguem passar do da fronteira entre a academia e o mercado.” (OTÁVIO – DARWIN ACELERADORA, 2019)

“Toda academia que está orientada a negócio, pra gente passa a ser um relacionamento importante, pois pode ser uma fonte de

talento. Porém isso é mais difícil no Brasil, onde a academia foca muito em projeto de pesquisa e pouco para a inovação, e a inovação é o que faz os produtos e soluções chegarem ao mercado e, conseqüentemente, à nossa realidade.” (JOSÉ & IGNÁCIO FRANGANILLO – ACE ACLERADORA, 2019)

Incubadoras:

Diferentemente das aceleradoras, as incubadoras geralmente estão vinculadas e, na maioria das vezes, instaladas dentro das instituições de ensino.

Possuem identidade jurídica própria e autônoma. Desenvolvem sua metodologia a partir de Editais e Chamadas Públicas para a seleção de projetos e, diferentemente das aceleradoras, aplicam metodologias em programas de podem chegar a 02 anos de incubação, passando por diversos estágios até a maturação e graduação dos projetos, que nesta fase já são empresas.

A diferença de tempo entre um programa de aceleração e um de incubação confirma o hiato entre a academia e o mercado, ou seja, projetos acadêmicos demoram muito mais tempo para entender e se relacionar com o mercado, do que projetos de startups.

As incubadoras, além de oferecer a massa crítica constituída dentro das instituições, também disponibiliza espaço físico, com diversas vantagens para os empreendedores que estão iniciando, dentre elas: isenções, assessorias contábeis, jurídicas e de imprensa e etc.

“Nós nascemos com o objetivo de aproveitar as ideias e mão-de-obra qualificada que estava saindo da universidade e transformar as ideias em grande empresas.”

“A incubadora precisa da Tríplice Hélice funcionando... não adianta a incubadora querer trabalhar sozinha se ela vai precisar dos laboratórios e da mão de obra qualificada da universidade... e não adianta a universidade querer fechar as portas, pois assim ela não vai conseguir criar empreendimentos e empreendedores.” (TONY CHIERIGHINI – Incubadora CELTA, 2019)

Gestoras de Projetos:

As instituições aqui denominadas Gestoras de Projeto, são entidades privadas que estão próximas, porém não necessariamente vinculadas, às instituições de ensino.

Desenvolvem um trabalho paralelo ao que incubadoras e aceleradoras realizam, visto que seu foco não é a diretamente a criação de novos negócios. Em tese, o trabalho das Gestoras de Projetos é desenvolver projetos de inovação para grandes empresas, implementação de setores produtivos e “open innovation”.

Empresas necessitam se adequar às transformações de mercado, ou até mesmo desenvolver novos produtos e buscam essas entidades que, por sua vez, desenvolvem os projetos que poderão se transformar em Spinoffs ou Startups. Por isso são indiretamente ligadas à criação de novos negócios, ou seja, sua proximidade com o mercado exige (direta e indiretamente) que recrute talentos e ideias em instituições de ensino.

Em suma, não possuem métodos de criação ou modelagem de negócios, mas provocam a demanda para que soluções ganhem formato de negócios inovadores e sejam absorvidos por empresas contratantes.

“Nós acreditamos em três passos, para constituir um grande ecossistema de inovação: (i) planejamento para longo prazo; (ii) formação de massa crítica; (iii) criação de contexto. Isso retém talentos, dá confiança a novas ideias de empreendimentos e atrai empreendedores e investimentos.” (SILVIO MEIRA – CESAR, 2018)

“Temos como tripé: (i) desenvolvimento de produtos; (ii) processos produtivos, e; (iii) viés do empreendedorismo inovador... tem sido responsável pela articulação do ecossistema”.

“Somos uma instituição privada, que reúne cerca de 300 pesquisadores das mais diversas áreas do conhecimento, rodando por ano aproximadamente 100 projetos de desenvolvimento tecnológico e de criação de soluções de produtos e processos de inovações industriais, além de e projetos de planejamento e implantação de empreendimentos voltados ao empreendedorismo, como: incubadoras, parques tecnológicos e estruturação de ecossistemas de inovação.” (CLÁUDIO BRESSAN – FUNDAÇÃO CERTI / SAPIENS PARQUE, 2019)

Hubs:

Analisando as visitas *in loco*, aos polos de inovação do país, os *Hubs* de Conexões correspondem à estrutura que mais se expandiu nos últimos 02 anos. Essas estruturas não assumem o papel de incubadora, nem de aceleradora, assim como, não se configura apenas como um *Coworking*.

Como o nome já define, são espaços de eventos, de capacitação e de conexão entre empreendedores, startups, investidores, mentores, fornecedores e, sobretudo clientes.

Em geral, empresas tradicionais na intenção de desenvolver inovação em seus processos, ou pelo fato de perceber risco de serem eliminados do mercado por alguma startup, decidem se aproximar delas. Investem em espaços físicos bem criativos, abrem processos de seleção e absorvem startups que atuam em seu setor de mercado, e diante desse cenário, atuam como mantenedores.

Ao tempo que se aproximam de soluções criativas para seus negócios, os mantenedores também podem investir e ter participação em startups que poderiam se tornar uma ameaça, caso não estivessem tão próximos dos seus domínios.

“Aqui, temos residentes mais de 40 startups e escritórios de 04 aceleradoras. Fazemos movimentos com eventos, capacitações e links com aceleradoras e investidores. Além dessa movimentação, aplicamos nossos métodos. Enfim, temos um espaço físico privilegiado, mas isso não adianta se não criarmos conexões entre as startups e o mercado”. (JUPTER – CURITIBA, 2019)

“O Distrito é um Hub de inovação para startups, corporações e investidores. Atuamos com startups de base tecnológica e com grupos de grandes empresas que tem programas de inovação bem desenvolvidos. Atuamos num momento de Pós Aceleração e trabalhamos para criar um ambiente propício para trazer resultados para a startup, por meio de conexões”. (HELENA MERCK – DISTRITO SPARK CWB, 2019)

A ABStartups trabalha com 06 áreas para ajudar o ecossistema a criar conexões. Dentre elas, uma das vertentes é a integração

com a academia e o mapeamento das comunidades. (MARCOS MEDEIROS – ABSTARTUPS, 2019)

“O Órbi é uma aceleradora de conexões... não somos coworking, apesar de ter um coworking, não somos uma aceleradora nos moldes comuns, mas a gente acelera conexões entre startups e grandes empresas ou startups e startups. Não somos incubadoras também... de qualquer forma fazemos um pouco de cada coisa. Aglutinamos grande empresas, como Banco Inter, Localiza e MRV para serem mantenedores e formar o Órbi Conecta, com a finalidade de oferecer uma rede nacional de parceiros, para as startups que são residentes aqui”. (PEDRO MENEZES – ÓRBI CONECTA, 2019)

2. Capacidade, estrutura e/ou porte tecnológico

Neste indicador é possível perceber o alinhamento de cada instituição com seu objetivo e, conseqüentemente, com suas fontes de recursos, que irão garantir sua capacidade de impacto, com determinada estrutura e seus aportes financeiros e tecnológicos.

As Aceleradoras, por serem empreendimentos independentes, conseguem seus recursos criando seus fundos de investimentos buscando parcerias com fundos já existentes e que tem objetivo de investir em pesquisa, inovação ou renda variável.

Esses fundos se tornam parceiros das aceleradoras, mediante a identificação com os estágios das startups que serão aceleradas e assumem papel de Investidores Anjos, Seed (capital semente) e/ou séries de investimentos mais altos para startups em escala (investimentos série A, B ou C).

Os fundos recebem *equities* das startups e aguardam o *valuation* aumentar para vender sua parte (*Exit*). Isso sendo considerado o sucesso de uma startup, caso contrário, o fundo perde capital ao investir em uma startup que falha, ou seja, é um investimento de risco.

As Incubadoras geralmente são vinculadas às instituições acadêmicas, por esse motivo, recebem fomento do ecossistema de inovação que circunda esse ambiente. São exemplos, editais internos das instituições que pertencem, ou de órgãos como: ANPROTEC, FINEP, FAPS (Fundações de Amparo) e/ou incentivos de alguns ministérios (MCTI, MAPA e etc.).

Porém, uma das características encontradas em algumas incubadoras, a empresa incubada gera renda para incubadora com o pagamento de aluguel.

“Aqui, as startups começam pagando um aluguel com valor irrisório, porém a cada 06 meses esse aluguel aumenta. A intenção é estimular que as startups busquem crescimento, e se sintam em condições de lucrar e pagar melhor por seu espaço, até o ponto que necessitem de espaços maiores e deixem a incubadora. Isso é um sinal de que o negócio está no caminho certo.” (TONY CHIERIGHINI – Incubadora CELTA, 2019)

Em suma, as incubadoras oferecem um ambiente com grande estrutura e, gerelmente muito bem assistido pelo ambiente acadêmico, tanto pela massa crítica, quanto pelso investimentos.

As Gestoras de Projetos, por sua vez, têm a característica de uma entidade prestadora de serviço. Dessa forma, sua fonte de renda é resultado dos seus projetos, contratados por empresas, ou conquistando editais em agências de fomento

Quando contratadas por outras instituições, as Gestoras de Projetos elaboram contratos e prestação de serviços dos mais variados níveis de atuação, desde certames de concursos, desenvolvimento de setores de inovação em grandes empresas, programas de empreendedorismo e inovação, criação e licenciamento de produtos, até projetos de *Open Innovation*.

Dentre estes ambientes, os *Hubs* possuem as fontes de receitas mais seguras, pois são resultados de ações de seus mantenedores. Ou seja, empresas decidem investir em espaços para se aproximar do cenário de inovação e de negócios inovadores.

“O Órbi Conecta é o resultado da união de 03 empresas que decidiram investir em inovação: Banco Inter, Localiza e MRV Incorporadora. Juntas, criaram este Hub e, ao utilizar os serviços e soluções das startups residentes, já economizaram mais de 01 milhão por ano, cada uma, pois conseguiram levar inovação para uma série de processos que antes geravam altos custos.” (PEDRO MENESES – ÓRBI CONECTA, 2019)

O Grupo Mateus resolveu criar o Black Swan, pra ser um hub de startups que atuam criando soluções para o varejo. Por um lado o Grupo investe em inovação para seus processo, por outro lado, incentiva a criação de um ecossistema de startups inovadoras. (JOÃO SILVA – CREATIVE PACK / BLACK SWAN, 2018)

O CUBO é, atualmente, o maior Hub de conexões do Brasil. Construído pelo Banco Itaú, somos 12 andares, cada um com uma vertical (indústria, varejo, saúde e educação) e mantidos por empresas como Renault, Casas Bahia, Dasa Heath, Grupo Kroton, dentre outros. (MARCOS MEDEIROS – CUBO / ABSTARTUPS, 2019)

3. Impactos na criação e desenvolvimento de comunidades e ecossistemas de inovação.

Vale ressaltar, sem exceções, que todas as instituições descritas neste relatório contribuíram e ainda contribuem para gerar um grande impacto na mudança de comportamento de empreendedor, ao ponto de criar sinergia suficiente para se desenvolver comunidades e ecossistemas de inovação.

Cada entidade tem, em seu papel, o desenvolvimento peculiar e inerente aos seus objetivos e segmentos de atuação, por esse motivo conseguem se complementar e impactar pontualmente uma série de *Stakeholders* (interessados e envolvidos). A ideia

de complementariedade proporciona espaço suficiente para cada atuação, de cada instituição.

Esse cenário de diversidade de atuação, permite ao empreendedor buscar fomento, *know how* e investimentos de acordo com seu projeto, ou seu propósito de vida.

Numa visão holística esses impactos complementares poderiam ser resumidos da seguinte forma: Gestoras de Projetos aportam fomento para a criação de ambientes de pesquisa. A academia como berço da pesquisa e inovação se aproxima do mercado, por meio de projetos incubados. Ao se tornarem maduros, esses projetos, agora startups, podem ser absorvidos pelas aceleradoras, com a finalidade de receber mais investimentos e uma visão de crescimento capaz de gerar escalabilidade da solução ou busca de novas parcerias. Uma vez disponível para parcerias de mercado, a startup poderia buscar espaços colaborativos com mantenedores, aqui representados pelos Hubs de Conexão, e lá, criarem aderência de mercado, experiência com outros empreendedores, captarem mais investimentos e consolidarem sua escala.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como entrega principal deste relatório, foi possível perceber as políticas de inovação, as metodologias e as estruturas necessárias, para a implementação de um espaço de inovação, com as características descritas no objetivo deste trabalho, ou seja, a estrutura do NAVE – Núcleo Avançado de Educação Empreendedora que permite ser caracterizada com as particularidades de cada instituição, porém com preceitos de impacto além muros.

Foi possível concluir que é preciso adaptar e desenvolver a inovação de acordo com a estrutura e ambiente disponível, mas com pensamentos e ideais que possam desenvolver negócios escaláveis e de abrangência nacional ou, até mesmo mundial.

A experiência de visitar e entrevistar os principais atores da inovação no Brasil, permitiu o entendimento para compor o desenvolvimento e constituição do Método NAVE de Aceleração Acadêmica, criado para desenvolver projetos de educação empreendedora e aproximação da academia e mercado, com formato escalável para quaisquer instituições interessadas, desde a formação de um conselho formado por pesquisadores, professores, alunos e empreendedores até a aplicação do programa de aceleração acadêmica.

REFERÊNCIAS:

ALEISA, Eisa. Startup Ecosystems: Study os the ecosystems around the world; focusing on Silicon Valley, Toronto and Moscow, 2013.

ANPROTEC, Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Mapeamento dos mecanismos de geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil / Anprotec ; textos : Claudia Pavani... [et.al.]. – Brasília, 2019:

BLANK, Steve; DORF, Bob. The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. Califórnia: K&S Ranch Press, 2012. 557p.

FELD, Brad. Startup Communities: Building An Entrepreneurial Ecosystem In Your City. [S.l.]: Wiley, 2012

FONSECA, J. J. S. Metodologia da pesquisa científica. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

GRAHAM, Paul, cofundador da Y Combinator, “Startup = Growth, Want to start a Start up?”,set. 2012. Disponível em: <<http://www.paulgraham.com/growth.html/>>. Acesso em: 28 de agosto 2019.

MOTOYAMA, Y.; WALTKINS, K.. Examining the Connections within the Startup Ecosystem: A CASE Study of St. Louis. Kauffman Foundation Research Series on City, Metro, and Regional Entrepreneurship. 2014.

PILINKIENĖ, V.; MAČIULIS, P. Comparison of different ecosystem analogies: The main economic determinants and levels of impact. Procedia-Social and Behavioral Sciences, v. 156, p. 365-370, 2014.

RIES, Eric. A Startup Enxuta. São Paulo: Leya, 2012. 275p.

TORRES, Nágila; DE SOUZA, Cleidson. A literature review about technology startups ecosystems. XII Brazilian Symposium on Information Systems, SC, 2016.

VERGARA, S. C. Projetos e relatórios de pesquisa em administração. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

ANEXOS

Registros fotográficos



Visita à Cotidiano Aceleradora - Brasília



Visita ao Órbi Conecta – Belo Horizonte/MG



Sede da Distrito Spark CWB



Sede da Distrito Spark CWB



HotMilk – Aceleradora PUC-PR



HotMilk – Aceleradora PUC-PR



HotMilk – Aceleradora PUC-PR



HotMilk – Aceleradora PUC-PR



Visita à Baita Aceleradora – Campinas/SP



Entrevista no Distrito Spark CWB



Visita à Darwin Aceleradora - SC



Visita à Fundação CERTI - UFSC



Visita à Incubadora CELTA - SC



Entrevista na ABStartups - SP



ACE Aceleradora - SP



SP Venture - SP



Google For Startups – SP



PIAR Assessoria de Startups – SP



Parque Tecnológico – Sapiens Park – Florianópolis/SC