

GESTÃO DE INCUBADORAS DE EMPRESAS

Gabriele Aparecida Felicio Albuquerque¹

gabrieleafalbuquerque@gmail.com
Fatec São Paulo

Antonio Celso Duarte

antoniocelso.duarte@fatecsp.br
Fatec São Paulo

Eduardo Acedo Barbosa

ebarbosa@fatecsp.br
Fatec São Paulo

1. Introdução

A incubadora de empresas iCenter, localizada na Faculdade de Tecnologia de São Paulo atua de maneira significativa na inserção de startups que buscam apoios para conseguirem se estabelecer e evoluir perante um mercado empreendedor de grande concorrência, onde por muitas vezes as oportunidades são escassas e sem a devida instrução, acaba se tornando quase impossível a evolução de ideias que muitas vezes poderiam revolucionar todo um mercado.

No artigo “Incubadora de Empresas de Base Tecnológica: Percepção dos Empresários Quanto aos

Apoios Recebidos”, BARBOSA. Loyce Graycielle de França, (2013, P.1), destaca que as principais falhas em empresas inovadoras são gerenciais, como precificação, inserção mercadológica e pouco conhecimento de mercado. Ela observa também que as incubadoras de empresas objetivam reduzir a mortalidade dessas empresas por meio da capacitação gerencial, infraestrutura física e consultorias. As incubadoras de base tecnológica reúnem empresas cujos produtos e processos são gerados a partir do resultado de pesquisa aplicada na qual a tecnologia representa um alto valor agregado.

1.1. Conceito de Startup

Segundo o SEBRAE (2011), a definição de uma startup se dá por uma empresa nova, embrionária ou ainda em fase de constituição, que conta com projetos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. Por ser jovem e estar implantando uma ideia no mercado, pode possuir risco envolvido no negócio. Mas, apesar disso, são empreendimentos com baixos custos iniciais e são

altamente escaláveis, ou seja, possuem uma expectativa de crescimento muito grande quando dão certo.

Sendo assim, é notório que o investimento em incubadoras que acolham startups, pode resultar em enormes benefícios, visto que é possível encontrar ideias altamente promissoras, com grande potencial de crescimento, porém, possuem riscos envolvidos por estarem implementando possíveis mudanças em um mercado rigidamente estabelecido. Juntamente a profissionais dispostos a compartilharem experiências de vida nos negócios que podem alavancar estas empresas juvenis, protegendo-as dos perigos que já se encontram fixos no mercado, a chance de sucesso de uma empresa iniciante é nitidamente maior. A relação Incubadoras e Startupstraz inúmeros benefícios, para o projeto em si, para as instituições de ensino e para a comunidade no geral.

1.2. Incubadoras x Startups: Relações e Benefícios

Tendo em vista que as incubadoras investem em startups e ideias promissoras, visando não só criar uma nova empresa de sucesso em determinado ramo, mas também gerar estímulo no mercado e aumentar a

competitividade entre as empresas, estas startups com crescimento promissor surgem como novos desafios a serem superados, sendo consideradas ameaças perigosas, com tendências a dividirem as preferências dos consumidores.

As incubadoras por sua vez, exercem o papel de auxiliar startups de forma dinâmica e objetiva, refletindo a um mercado já estabelecido a necessidade de realizar movimentações para entrarem e permanecerem no mercado competitivo.

1.3 Parte prática das incubadoras

Para uma incubadora de empresas existir, há uma série de fatores que precisam ser estabelecidos e colocados em ação, visando a estruturação de uma incubadora de empresas completa, dinâmica e eficaz.

1.3.1 Recursos e Mecanismos

As incubadoras de empresas necessitam de recursos tangíveis e intangíveis, que quando geridos de forma correta resultam em uma startup com boas métricas de sucesso. Os principais recursos necessários para o melhor desempenho de uma incubadora são os humanos, materiais, de equipamentos e financeiros. Os recursos humanos garantem a orientação e o suporte necessários para os empreendedores, oferecendo mentoria. Os recursos materiais e de equipamentos fornecem a infraestrutura essencial para o desenvolvimento das startups, permitindo que experimentem e inovem. Por fim, os recursos financeiros são cruciais para o fomento das ideias, viabilizando projetos e assegurando a sustentabilidade das iniciativas. Juntos, esses recursos criam um ambiente propício ao crescimento e à inovação, impulsionando o ecossistema empreendedor.

1.3.2 Estudo de ambiente

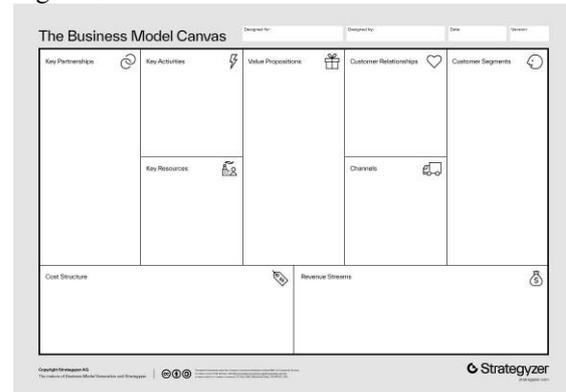
O estudo do ambiente nas incubadoras de empresas é essencial para identificar oportunidades e ameaças que podem impactar o sucesso das startups. Ao analisar o contexto econômico e social, os empreendedores podem descobrir nichos de mercado inexplorados que oferecem espaço para inovação. Além disso, a pesquisa de mercado permite entender as necessidades e preferências dos consumidores e avaliar a concorrência. Essa compreensão aprofundada ajuda as incubadoras a orientar as startups em desenvolvimento. Assim, um ambiente bem analisado se torna um diferencial competitivo, aumentando as chances de sucesso das empresas incubadas.

1.3.4 Modelo de negócio

Nas incubadoras de empresas, o modelo de negócios desempenha um papel de destaque no desenvolvimento das startups. O uso do Business Model Canvas, permite que os empreendedores possam visualizar e estruturar os elementos essenciais de suas propostas, incluindo de forma visual fatores como: proposta de valor, segmentos de clientes e canais de distribuição, atividades

exercidas, principais parceiros, recursos, propostas de valor, relacionamento e segmento com os clientes, canais de comunicação, fontes de receita e estrutura de custos. Essa abordagem facilita a identificação de áreas que precisam de ajustes e inovação. Além disso, a possibilidade de criar protótipos permite que as startups testem suas ideias, recebendo feedback do mercado e ajustando suas ofertas antes do lançamento.

Figura 01 – Business Model Canva.



Fonte: Strategyzer. (2024) [4].

1.3.5 Marketing

O marketing nas incubadoras de empresas é essencial para o sucesso das startups, envolvendo a

aplicação dos 4 P's: produto, preço, praça e promoção. As incubadoras ajudam os empreendedores a definir produtos que atendam às necessidades e desejos dos consumidores, criando ofertas atraentes. A identificação de personas permite compreender melhor o público-alvo, personalizando estratégias para aumentar a eficácia das campanhas. Além disso, é fundamental considerar os aspectos legais do negócio, garantindo que todas as práticas de marketing estejam em conformidade com a legislação vigente.

2. Metodologia

Trata-se de uma pesquisa realizada a partir de estudos de casos múltiplos com objetivos de explicação e análise de natureza aplicada incremental, levando em consideração as áreas de conhecimento interdisciplinares em ciências sociais (empreendedorismo e gestão empresarial).

Deste modo, realizou-se uma investigação em artigos e revistas voltadas para a gestão de pequenas empresas, startups e incubadoras de diversos estados e instituições, encontrados em meios de pesquisas oficiais como: Google Acadêmico, CAPES e SCieLO. Investigou-se

sobre o perfil, características, conceitos teóricos e legislação básica das empresas e incubadoras.

Também foi realizado 80 horas do curso “Escola de Inovadores” proposto pelo Centro Paula Souza, que discute objetivos e técnicas para um empreendimento de sucesso.

3. Resultados e Discussões

Com a realização das pesquisas presentes neste trabalho discute – se o papel fundamental que as incubadoras de empresas desempenham um ecossistema empreendedor, oferecendo suporte estratégico a startups em suas fases iniciais, proporcionando acesso a recursos essenciais, como mentoria, infraestrutura, networking e capital financeiro. Esse ambiente de colaboração e aprendizado permite que os empreendedores desenvolvam suas ideias com maior segurança, reduzindo os riscos associados ao lançamento de novos negócios. Além disso, as incubadoras incentivam a inovação, promovendo a experimentação e a adaptação a mudanças no mercado. Com o crescimento do empreendedorismo em diversos setores, as incubadoras se tornaram fundamentais para impulsionar a criação de empresas sustentáveis e de impacto, contribuindo para a economia local e global.

4. Conclusões

Conclui – se, portanto, que a importância das incubadoras se dá em diversos aspectos, podendo ressaltar o auxílio para o lançamento de startups no mercado de empreendimentos e a criação de um ambiente dinâmico que estimula o crescimento econômico. Sua relevância se torna ainda mais evidente em um mundo em constante

mudança, onde a adaptação e a agilidade são fundamentais para o sucesso. Assim, investir em incubadoras é um passo estratégico para fomentar a criatividade e a sustentabilidade no cenário empresarial.

Referências

- [1] Portal Sebrae. Como as incubadoras de empresas podem ajudar no seu negócio. 2011. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/asincubadoras-de-empresas-podem-ajudar-no-seunegocio,f240ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRC RD>. Acesso em 21 Nov 2024
- [2] BARBOSA. Loyce Graycielle de França. Incubadora de Empresas de Base Tecnológica: PERCEPÇÃO DOS EMPRESÁRIOS QUANTO AOS APOIOS RECEBIDOS. 2013. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rai/article/view/79336/83407>. Acesso em: 21 Nov 2024.
- [3] O canvas no modelo de negócios. 2024. Disponível em: <https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>. Acesso em: 22 Nov 20
- [4] CPS – Escola de Inovadores

Agradecimentos

À instituição Fatec SP pela realização deste trabalho.

¹ Aluna de IC com bolsa CNPq