



DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA O ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO DE SÃO BENTO DO SUL – SC

JAISON CARLOS SCHEEL – jaison.scheel@gmail.com
UNIVERSIDADE DA REGIÃO DE JOINVILLE - UNIVILLE

PROF. DR LUIZ MELO ROMÃO -luizmromao@gmail.com
UNIVERSIDADE DA REGIÃO DE JOINVILLE - UNIVILLE

PROF. DR VICTO AGUIAR - contato@ograndevendedor.com
UNIVERSIDADE DA REGIÃO DE JOINVILLE - UNIVILLE

Resumo

Este texto relata os resultados obtidos de uma avaliação heurística da dificuldade de captação de projetos em incubadoras e pre-incubadoras tecnológicas situadas em regiões onde o ecossistema de inovação ainda está em formação / desenvolvimento. Traçou-se também um paralelo acerca dos cenários sociais e mercadológicos em que o ecossistema de inovação de São Bento do Sul - SC se encontra. Como resultado listaram-se os pontos positivos e negativos identificados caso seja aplicada uma abordagem visual para o processo de ideação.

Palavras-chave: Ecossistema de inovação, Ideação, heurística.

1. INTRODUÇÃO

Com o objetivo de diversificar suas economias e fomentar o desenvolvimento de novas empresa, impulsionando geração de renda e empregos de alto valor agregado, governos estaduais, consórcios municipais e municípios, por meio de autarquias, fundações (pesquisa e desenvolvimento), bem como através de associações e demais agências de fomento, investem recursos públicos no fomento ao empreendedorismo e inovação tecnologia. Todos estes entes públicos, aliados a entes privados e instituições de ensino, compõem a tríplice hélice da inovação, conceito criado por Etzkowitz e Leydesdorff (1996) e mundialmente difundido. Considerando esse conceito, os governos são responsáveis pela elaboração de políticas públicas, leis, e diretrizes para inovação, as instituições de ensino são responsáveis pela formação de talentos e pela realização de pesquisas para produção da inovação, as empresas privadas são responsáveis por introduzir a inovação no mercado. Estes atores, supracitados, compõem de forma ampla o que se considera ecossistema de inovação.

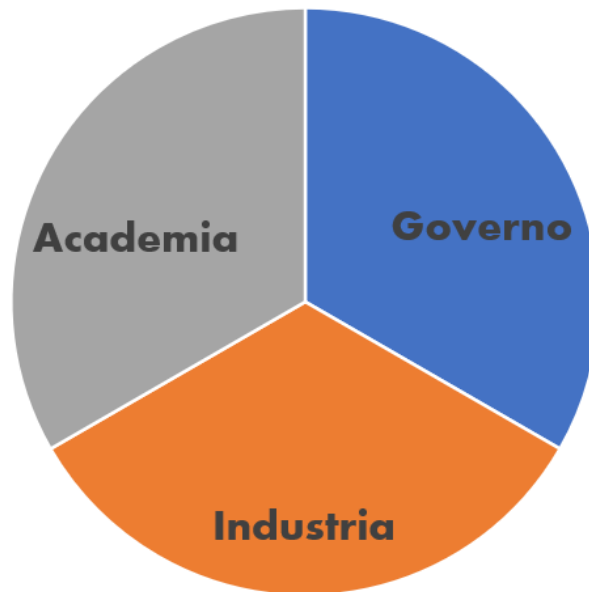


Figura 01 - tríplice hélice da inovação

Devido a evolução da complexidade inovativa, novos autores adicionaram novos componentes ao modelo proposto por Etzkowitz e Leydesdorff e atualmente temos o conceito das sete hélices dos ecossistemas de inovação. Estas sete hélices são compostas pelos seguintes atores, Conhecimento, Público, Empresarial, Habitats de Inovação, Fomento Institucional, Sociedade Civil.



Figura 02 – Sete hélices dos ecossistemas de inovação



De acordo com o grau de maturidade de cada um destes atores, bem como a maturidade da relação entre eles, é possível compreender o nível de evolução dos ecossistemas de inovação.

Ainda sobre a interação entre os atores e os consecutivos benefícios da maturidade dos ecossistemas de inovação, o relatório **Mapeamento dos Mecanismos de Geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil**, desenvolvido pela **Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec)** e pelo **Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC)**, destaca o papel das incubadoras de empresas e salienta seus objetivos, tais como:

- Simplificar a implantação de novas empresas que tenham a inovação como principal estratégia de negócios (MCTI, 2015);
- Criar uma cultura empreendedora e produzir empresas de sucesso com base na utilização de conhecimento profissional e prático;
- Consolidar empresas bem-sucedidas, apoiar seu constante desenvolvimento, a fim de que sejam financeiramente viáveis e competitivas em seu mercado, mesmo após deixarem a incubadora. Além destes objetivos, este mesmo relatório salienta os resultados da incubação como:
- Aumento da taxa de sobrevivência das empresas de pequeno porte
- Apoio ao desenvolvimento local e regional por meio da geração de emprego e renda
- Otimização dos recursos alocados pelas instituições de apoio.
- Aumento da interação entre o setor empresarial e as instituições acadêmicas
- Retorno para os agentes que aportam recursos financeiros.

O relatório supracitado, contempla uma pesquisa efetuada diretamente com as incubadoras de empresas, e dentre vários importantes diagnósticos, relata as dificuldades encontradas por estas organizações. Dificuldades estas classificadas em:

- falta de recursos financeiros, sejam para operação, investimento,
- dependência financeira da mantenedora
- estrutura de governança deficiente
- dificuldades na gestão de equipes, dadas pelas formas de contratação, seleção e retenção de pessoal
- restrições de espaço físico para operação
- dificuldade na prospecção de empresas adequadas e preparadas para o processo de incubação
- inexistência ou não inserção em redes locais e nacionais de incubadoras e outros mecanismos, problema também vinculado à incompletude dos ecossistemas e à cultura local.

Dentre as dificuldades relatadas, busco fomentar a discussão sobre a *dificuldade de prospecção de empresas adequadas e preparadas para o processo de incubação*. Se de um lado temos incubadoras criadas e mantidas para o fomento e auxílio de empresas e por outro lado temos empreendedores que buscam apoio para o desenvolvimento de seus negócios, então, por que o encontro entre incubadora e empreendedor é um problema?

Por questões relacionadas ao tempo de duração da pesquisa, bem como necessidade de maior proximidade e consecutiva maior interação, a pesquisa estará concentrada na cidade de São Bento do Sul, localizada no planalto norte catarinense. A escolha desta cidade



também é necessária para corroborar com a análise do contraste de maturidade dos ecossistemas de inovação e suas particularidades no processo de ideação.

Segundo Denk (2018, p. 160) “A infraestrutura do município na área educacional é considerada excelente. Há excepcional disponibilidade de cursos técnicos, de graduação e pós-graduação”. O mesmo autor afirma ainda que, o setor industrial da região de São Bento do Sul representa 65,1% do movimento econômico do município. Considerando estes aspectos, aliados ao fato de São Bento do Sul, possuir uma incubadora tecnologia (ITFETEP - Incubadora tecnológica da fundação de ensino, tecnologia e pesquisa) e ser sede do futuro (em construção) centro de inovação regional de São Bento do Sul, era de se esperar um importante movimento de ideação, gerando empresas de base tecnológicas. Entretanto, considerando o ranking da concentração de startups catarinenses, a capital Florianópolis apresenta índice de 45.2%. Joinville, a 85 km de São Bento do Sul, é o 2º lugar no estado em concentração de startups, com 13.7%. Já o município de São Bento do Sul aparece na 15ª posição, com índice de apenas 0.6%. (DISTRITO, 2019, p.17). Estes números são fortes argumentos de que algo precisa ser feito para acelerar o processo de ideação e consecutivos desenvolvimento de empresas de base tecnológica.

Como contribuição à discussão, em torno da maior ou menor facilidade da captação de bons projetos e consecutiva incubação de empresa que possuem maior capacidade de prosperar e contribuir com a geração de emprego e renda, este artigo propõem uma análise do impacto dos métodos tradicionais de ideação (utilizados na seleção de projetos) em confronto com um método mais visual de apoio de ideação.

2. MÉTODO

Foi realizado um workshop com empreendedores que estão em processo de ideação, para avaliação e admissão em incubadora tecnológica. O Workshop teve duração de 1 hora e 40 minutos, tendo como participantes alguns empreendedores, cujas empresas, estão participando de edital para seleção de projetos para incubação na ITFETEP. O grupo de empreendedores inicialmente foi convidado ao compartilhamento das dificuldades encontradas durante o processo seletivo de incubação. Durante a troca de experiências, foi possível perceber que muitos futuros empreendedores não estão familiarizados com o processo de ideação, bem como encontram dificuldades de materializar suas ideias em um plano de negócio. Buscando guiar o processo de ideação, foi fornecido aos empreendedores um breve mapa visual impresso em folha A2. O mapa visual é composto por onze passos, que conduzem o empreendedor a uma jornada de reflexão sobre a sua ideia. Os onze passos do mapa visual continham as seguintes indagações/reflexões.

1. Quem somos? Nome da futura empresa e dos integrantes da equipe, projetos que já desenvolveram juntos e se este era seu primeiro empreendimento.
2. O que propomos? Explique seu negócio com uma linguagem simples
3. Qual problema resolvemos? Por que o mercado precisa de seu produto/serviço?
4. Futuros clientes. Nos conte um pouco sobre seus clientes.
5. Concorrentes. Cite 3 concorrentes.



6. Diferencial. Por que os clientes comprariam da sua empresa e não dos seus concorrentes?
7. Parceiros. Cite 3 parceiros importantes para seu negócio.
8. Inspiração. Cite 5 marcas que te inspiram
9. Precificação. Como você pretende cobrar pelo seu produto/serviço?
10. Implementação. Qual o atual estágio de implementação da sua ideia/negócio?
11. SWOT. Descreva suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

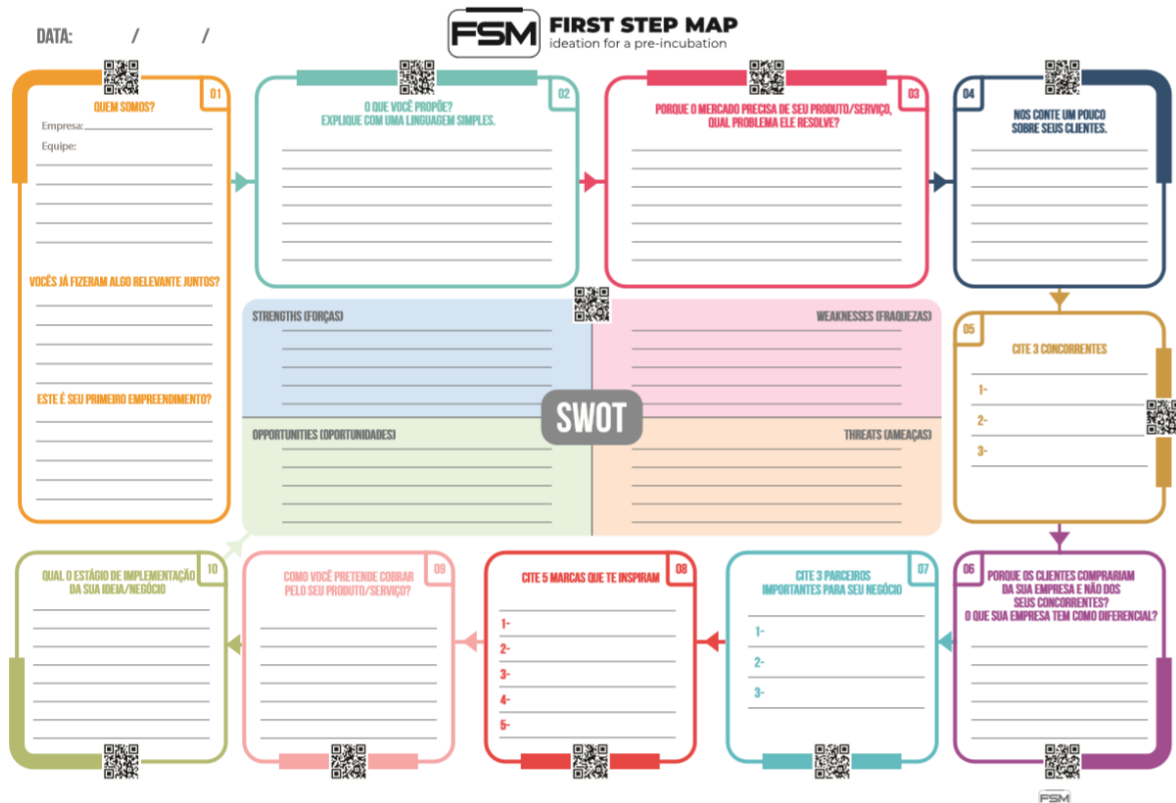


Figura 03 – Ilustração do A2 fornecido aos empreendedores

Durante este workshop o facilitador forneceu instruções e exemplos para cada reflexão proposta, evitando opinar sobre as ideias dos empreendedores. Na medida em que os passos propostos no mapa eram superados, foi possível perceber que os empreendedores conseguiam visualizar sua ideia de forma mais holística. É importante salientar que a disposição dos quadrantes, bem como a numeração deles, criou uma ótica simples, porém similar a um jogo de tabuleiro, onde os empreendedores passaram a se dedicar exclusivamente a cada etapa e somente após o término da etapa o foco era deslocado para a etapa seguinte. Também foi possível perceber que a disposição periférica das 10 primeiras etapas criou uma percepção de completamento de fase e preparação para início da fase final de preenchimento da análise SWOT.



3. RESULTADOS

Embora a maioria dos empreendedores tenha inicialmente manifestado dificuldade do processo de ideação, ao término do workshop foi possível perceber que o processo guiado facilitou e esclareceu a visão do empreendedor sobre a ideia proposta, bem como, os pontos-chaves para a etapa de seleção em processos de incubação. Mesmo os empreendedores que possuíam apenas uma ideia inicial, sem desdobramento estruturados de negócio, conseguiram evoluir o processo de ideação. Deste modo, é importante salientar que embora o mapa visual continha basicamente os mesmos elementos presentes no plano de negócio (documento oficial para concorrência de edital de incubação), o processo de ideação foi facilitado, ou seja, o mapa visual conseguiu conduzir o empreendedor de forma mais fluida, fomentando um processo de ideação mais detalhado e profundo. Durante o desdobramento do workshop foi possível perceber os seguintes pontos positivos:

1. Unificação da visão – Proporcionou uma visão única do plano de negócio bem como da sua importância.
2. Engajamento - Cada integrante da equipe sentiu-se parte ativa da concepção da ideia.
3. Geração de insights – Insights não estruturados foram precursores de ideias inovadoras
4. Fluidez. O design do mapa proporcionou maior espontaneidade do processo de ideação.
5. Clareza de entrega. O mapa proporcionou uma visão clara do que deveria ser entregue ao término do workshop.

Como ponto negativo, é importante destacar a possibilidade de desprezo da proposta, pois, alguns empreendedores podem não dar a devida importância ao processo de ideação, conectando o mapa a uma finalidade apenas lúdica sem fazer práticos de entrega.

4. CONCLUSÕES

Como contribuição orientada ao ecossistema de inovação de São Bento do Sul e para regiões onde o ecossistema de inovação ainda está pouco desenvolvido, salientamos a oportunidade de uma agenda ampla e pública de eventos de ideação, conduzidos por mapas visuais, onde, indivíduos da comunidade possam participar de atividades semelhantes ao workshop proposto neste artigo. Esta agenda poderia trazer temáticas intercaladas de inovação aberta, bem como, temáticas de inovação fechada, que estariam conectadas às demandas reais das empresas residentes nas regiões.

Em tempo, mapas similares ao abordado neste artigo, por conter elementos simples e visuais, poderiam ser aplicados em disciplinas voltadas ao empreendedorismo em escolas públicas e privadas, despertando nos alunos o desejo de conhecer melhor o empreendedorismo seus desafios, dificuldades e oportunidades.



Por fim, abordagens visuais de ideação podem ser um estímulo importante para a atração de futuros empreendedores e conseqüentemente aumentar o número e a qualidade de projetos submetidos aos editais de incubação e pre-incubação.

REFERÊNCIAS

Periódico:

Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec) **Mapeamento dos mecanismos de geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil / Anprotec** ; textos : Claudia Pavani... [et.al.]. – Brasília : Anprotec, 2019. 225p. : il. ISBN: 978-85-37196-47-7

DISTRITO. **COMUNIDADE REPORT 2021**. 2021. Disponível em: <https://conteudo.districto.me/dataminer-districto-comunidade-report-2021>. Acesso em: 25 abr. 2021.

MCTI. (2015). **Programa Nacional de Apoio às Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos**. MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO.

REPORT, Tech. **PANORAMA SETOR DE TECNOLOGIA CATARINENSE**. Florianópolis: Acate, 2020. 96 p. il. col.; ISBN 978-65-991374-0-2

Livro:

FARIAS, Cláudio V. S. **Estratégia de marketing**. Porto Alegre: SAGAH, 2016.

KLARIC, Jürgen. **Venda à mente, não ao cliente: Como aplicar a neurociência para negociar mais falando**. Planeta Estratégia, 2017. 240 p.

TEIXEIRA, Júlio Monteiro. **Gestão visual de projetos: utilizando a informação para inovar**. Alta Books, 2018. 208 p.

ETZKOWITZ, H.; LEYDESDORFF, L. **The triple helix: university, industry, government relations: a laboratory for knowledge based economic development**. In: THE TRIPLE HELIX OF UNIVERSITY, INDUSTRY, AND GOVERNMENT RELATIONS: the future Location of Research Conference, 1996, Amsterdam. Proceedings... Amsterdam: [s.ed.], 1996.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Planejando incubadoras de empresas: como desenvolver um plano de negócios para incubadoras**. 2ª ed. Rio de Janeiro, 2002.

DENK, Adelino. **Pólos moveleiros**. Abimóvel, Curitiba, 2002