

A PERCEPÇÃO DO AMBIENTE LOCAL PELOS GERENTES DE INCUBADORAS DE EMPRESAS NO BRASIL

Maria Alice Lahorgue
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

RESUMO

Existem no mundo cerca de 7.000 incubadoras de empresas. No Brasil, elas são 384, distribuídas em todo o território nacional, tendo fortes elos com as localidades onde estão implantadas. Como componentes do sistema nacional de inovação, as incubadoras recebem estímulos e direcionamentos principalmente do governo federal, enquanto que seu funcionamento é sobretudo ligado à economia local. As transformações ocorridas nas últimas décadas mostram que os sistemas de inovação precisaram abrir-se para dar conta da nova complexidade, aproximando-se dos âmbitos regional e local. Este artigo investiga, a partir da percepção de gerentes de incubadoras brasileiras, quais os limites dos governos municipais para tal ocorra. Para isso foi utilizado um questionário baseado no conceito de recursos territoriais. Foram entrevistados 14 gerentes de incubadoras localizadas em todas as grandes regiões do país, com exceção do Centro-Oeste. Os resultados mostram que ações de incentivo e de reestruturação dos governos municipais serão necessárias para sua integração ao sistema nacional de inovação.

RÉSUMÉ

Dans le monde il y a environ 7.000 pépinières d'entreprises. Au Brésil, elles sont 384, distribuées dans tout le territoire national, présentant des fortes interactions locales. Comme éléments du système national d'innovation, les pépinières reçoivent des indicatifs surtout du gouvernement fédéral, tandis que son fonctionnement est plutôt lié à l'économie locale. Les transformations des dernières décennies montrent que les systèmes d'innovation ont dû s'ouvrir vers les niveaux plus bas de gouvernance, c'est-à-dire les régions et les localités. Cet article cherche, à partir des perceptions des managers des pépinières, à cerner les limites des gouvernements municipaux pour atteindre à cette intégration. Pour cela, un questionnaire basé sur le concept de ressources territoriales a été utilisé. 14 managers ont été interviewés. Les résultats montrent que des actions doivent être entreprises dans le sens de la restructuration des gouvernements locaux de manière à qu'ils soient capables de s'intégrer effectivement au système national d'innovation.

Área Temática: Redes

Palavras-chave: incubadoras de empresas, recursos locais, sistema de inovação, Brasil

A PERCEPÇÃO DO AMBIENTE LOCAL PELOS GERENTES DE INCUBADORAS DE EMPRESAS NO BRASIL

Maria Alice Lahorgue
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

RESUMO

Existem no mundo cerca de 7.000 incubadoras de empresas. No Brasil, elas são 384, distribuídas em todo o território nacional, tendo fortes elos com as localidades onde estão implantadas. Como componentes do sistema nacional de inovação, as incubadoras recebem estímulos e direcionamentos principalmente do governo federal, enquanto que seu funcionamento é sobretudo ligado à economia local. As transformações ocorridas nas últimas décadas mostram que os sistemas de inovação precisaram abrir-se para dar conta da nova complexidade, aproximando-se dos âmbitos regional e local. Este artigo investiga, a partir da percepção de gerentes de incubadoras brasileiras, quais os limites dos governos municipais para tal ocorra. Para isso foi utilizado um questionário baseado no conceito de recursos territoriais. Foram entrevistados 14 gerentes de incubadoras localizadas em todas as grandes regiões do país, com exceção do Centro-Oeste. Os resultados mostram que ações de incentivo e de reestruturação dos governos municipais serão necessárias para sua integração ao sistema nacional de inovação.

Área Temática: Redes

Palavras-chave: incubadoras de empresas, recursos locais, sistema de inovação, Brasil

INTRODUÇÃO

As incubadoras de empresas já têm mais de 50 anos de história. Considera-se que a primeira incubadora de empresas tenha surgido nos Estados Unidos, na cidade de Batavia, estado de Nova Iorque. Em 1959, foi criado o Batavia Industrial Center, aproveitando as instalações de uma fábrica de máquinas e implementos agrícolas que havia fechado as portas. Esse empreendimento propôs-se a abrigar várias pequenas empresas ao mesmo tempo, mediante a subdivisão dos pavilhões (HACKETT, DILTS, 2004). Um desses empreendimentos era uma incubadora de pintos, dando origem à designação que se popularizou nos anos seguintes.

No Brasil, na década de 1980, o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq implantou o primeiro Programa de Parques Tecnológicos no país, baseado em estudos realizados em incubadoras e parques científicos britânicos e americanos. Essa iniciativa desencadeou o surgimento de incubadoras de empresas, pois o país não tinha ainda massa crítica para a implantação de parques tecnológicos, o que veio a acontecer mais recentemente.

Inicialmente, as incubadoras estavam focadas apenas em setores tecnológicos, de informática, biotecnologia e automação industrial e tinham como propósito a criação de empresas que pudessem levar ao mercado novas ideias e tendências tecnológicas. Atualmente, além do objetivo inicial, elas têm o propósito de contribuir para o desenvolvimento local e setorial. Segundo dados obtidos pelo último Panorama da Anprotec (2005), os setores de atuação compreendem a área tecnológica (40%), tradicional (18%), mista (18%), cultural (2%), social (7%), agroindustrial (7%) e serviços (8%), que estão inseridos em um universo de cerca de 380 incubadoras.

De maneira geral, as incubadoras de empresas são caracterizadas por serem organizações que oferecem um conjunto de elementos facilitadores do desenvolvimento de empresas emergentes: espaço físico, consultoria e capacitação, acesso a financiamento, acesso a redes de negócios, acesso a tecnologia (LAHORGUE, 2004, ZEDTWITZ, GRIMALDI, 2006). As diferenças serão encontradas nas combinações feitas desses elementos pelas incubadoras para cumprir com suas funções.

O crescimento da quantidade de incubadoras vem sendo fomentado por diversos programas de incentivo ao empreendedorismo e inovação, como a Política de Desenvolvimento Produtivo - PDP, que propõe a capitalização e o desenvolvimento das incubadoras como ferramentas para a criação e consolidação de empresas de base tecnológica. Na mesma linha, o Plano de Ação de Ciência, Tecnologia e Inovação (2007-2010) amplia o apoio às incubadoras e aos parques tecnológicos, apresentando metas de crescimento das empresas de base tecnológica (25% no período) e dos empregos nessas empresas (30%).

Buscando organizar melhor o setor no Brasil, vários passos já foram dados, entre eles: criação do PNI, promovendo a integração entre os principais atores do sistema, implantação do SAPI (Sistema de Acompanhamento de Parques e Incubadoras) no Portal Inovação, oportunizando o acesso às

informações e indicadores de desempenho das incubadoras e das empresas incubadas de forma padronizada, e a introdução do CERNE (Centro de Referência para Apoio a Novos Empreendimentos), que se constitui num sistema de qualidade promovido pela Anprotec¹, sua idealizadora, e pelo Sebrae², que colocou-o no centro de sua ação de apoio às incubadoras.

Dessa evolução aparecem duas fortes tendências: a primeira é a adaptação das incubadoras às necessidades locais de desenvolvimento, espelhada na diferenciação ocorrida; a segunda é traduzida pela sua inserção nas políticas públicas. Essa segunda tendência ainda se manifesta mais fortemente no âmbito federal, que detém os principais programas de apoio, sejam públicos, como CNPq ou Finep, sejam parapúblicos, como o Sebrae Nacional. Dessa forma, parece existir um relativo vácuo entre a ação local das incubadoras, que é incentivada pelo CERNE, e as políticas públicas a elas direcionadas. No que se refere às políticas municipais, esse descompasso pode dificultar o atingimento por parte das incubadoras de objetivos de contribuição ao desenvolvimento local, diminuindo seu impacto.

Este artigo investiga como os gerentes de incubadoras no país percebem a capacidade institucional, social e econômica local para planejar o desenvolvimento, dando indicações sobre os maiores gargalos e as principais potencialidades a serem consideradas para o preenchimento da lacuna ora observada.

Além dessa seção introdutória e das conclusões, o artigo está organizado em três seções. A primeira trata da visão da literatura sobre a interação entre incubadoras, ambiente local e sistema de inovação. O método é apresentado na próxima, que é seguida pela análise dos resultados obtidos.

INCUBADORAS DE EMPRESAS E AMBIENTE LOCAL

Existem cerca de 7.000 incubadoras de empresas no mundo, segundo estimativa atual da National Business Incubation Association (NBIA). Elas têm muitos pontos comuns, independentemente de sua localização: disponibilização de espaço cedido mediante taxa de uso a pequenas empresas emergentes, oferecimento de serviços básicos (limpeza, secretaria) e de serviços de capacitação e apoio (consultorias em gestão, comercialização, desenvolvimento), objetivos de criação de empregos e dinamização da economia, ausência de fins lucrativos na maioria dos casos, entre outros. Esses elementos comuns indicam a existência de um padrão mínimo do que se conceitua como uma incubadora de empresas, favorecido pela relativa juventude de sua existência e pela disseminação de sua criação mediante políticas públicas de caráter nacional e, mesmo, multilateral.

As incubadoras de empresas tiveram um impulso forte e espraiado a partir da crise dos anos 1980, quando as ideias de desenvolvimento nacional começaram a serem revistas face ao esfacelamento da produção fordista, à rápida introdução das novas tecnologias em todos os âmbitos do cotidiano (produção, relações interpessoais, comunicações e assim por diante) e ao novo papel das pequenas e

¹Anprotec – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores

²Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

médias empresas na criação de empregos e renda. Com efeito, as estatísticas nacionais mostram um crescimento acelerado das incubadoras na década de 1990, como instrumentos de superação da crise e de alteração cultural, especialmente nos países onde o empreender não havia ainda se tornado uma alternativa de mesma qualidade que o “empregar-se” (LAHORGUE et al., 2012).

A aceleração da implantação de incubadoras de empresas foi o resultado de políticas públicas de fomento. Isso aconteceu na Coréia do Sul, França, Alemanha, Estados Unidos, Canadá, Brasil e em tantos outros países onde o financiamento público, seja ele direto ou por meio dos editais das agências de fomento ao desenvolvimento e à inovação, ainda é a principal fonte de receitas das incubadoras de empresas.

O envolvimento dos governos centrais indica que as incubadoras de empresas fazem parte dos sistemas nacionais de inovação (SNI), funcionando tanto no oferecimento de estruturas físicas quanto no apoio imaterial aos negócios emergentes, com consultorias e acesso a redes, especialmente voltados às micro e pequenas empresas de base tecnológica.

A partir de uma definição estreita, incluindo somente organizações e instituições envolvidas na busca e exploração do conhecimento (como os departamentos de P&D, os institutos tecnológicos e as universidades), o conceito de SNI ampliou-se para agregar todas as partes e aspectos da estrutura econômica e da formatação institucional que afetam o aprendizado, a busca e a exploração: sistema produtivo, o sistema de mercado e o sistema de financiamento (LUNDVALL, 2010).

Globalização, liberalização, desmaterialização e revolução tecnológica são elementos que estão na base das transformações dos SNI. Essas transformações tiveram início com a turbulência provocada pela primeira crise do petróleo (1973), sendo reforçada pela introdução de novas tecnologias, especialmente as tecnologias de comunicação e informação.

“A evolução sistêmica teve profunda influência nas políticas industriais, tecnológicas e econômicas no passado, e terá mais ainda no futuro”(GALLI, TEUBAL, 2011, p. 343). A razão dessa crescente influência pode ser encontrada na igualmente crescente importância da coordenação não-mercantil. Esse movimento resulta do caráter sistêmico da inovação e do fato que as economias estão cada vez mais integradas, sem que o mercado consiga exercer sua coordenação.

De acordo com Galli e Teubal (2011), os sistemas nacionais apresentam as seguintes tendências fortes:

- Papel-crítico na aproximação entre organizações de todos os tipos em situações onde o mercado ainda não existe;
- Criação de infraestruturas, voltadas para o mercado, para auxiliar as empresas individuais, especialmente PMEs, a enfrentar os desafios do alargamento das opções tecnológicas;
- Importância das infraestruturas para prover informação e consultorias para áreas como saúde, educação, cultura, lazer, entre outras;
- Crescente complexidade.

O SNI face à complexidade atual se transforma. Nesse processo, a questão política é das mais importantes. Seu tratamento separado das infraestruturas tem, pelo menos, duas justificativas: a

primeira é a crescente necessidade de coordenação não-mercantil e a segunda é a própria complexidade da tomada de decisão, com o envolvimento de atores de diferentes escalas. Entretanto, essa nova feição encontra obstáculos na ação dos governos, que, como lembra Lundvall (2010), dão o ritmo de desenvolvimento dos SNI. Se os governos centrais muitas vezes não estão capacitados para realizar a coordenação entre os diferentes elementos do sistema de inovação, essa situação se agudiza no caso dos governos locais.

Em pesquisa recente (LAHORGUE et al, 2012), foi possível observar o caráter localista das incubadoras de empresas no Brasil. Essa pesquisa utilizou um survey com 60 incubadoras respondentes e entrevistas com 24 gerentes de incubadoras, localizadas em todas as regiões brasileiras.

Quando perguntadas sobre seus principais objetivos, as incubadoras citaram os seguintes:

- Dinamização da economia local
- Criação de spin-offs
- Dinamização de setor específico de atividade
- Inclusão socioeconômica
- Geração de emprego e renda

As empresas e os empreendimentos graduados localizam-se majoritariamente no mesmo município da incubadora de origem, confirmando o caráter local dos processos de incubação e resultados de pesquisas anteriores³ (Figura 1).

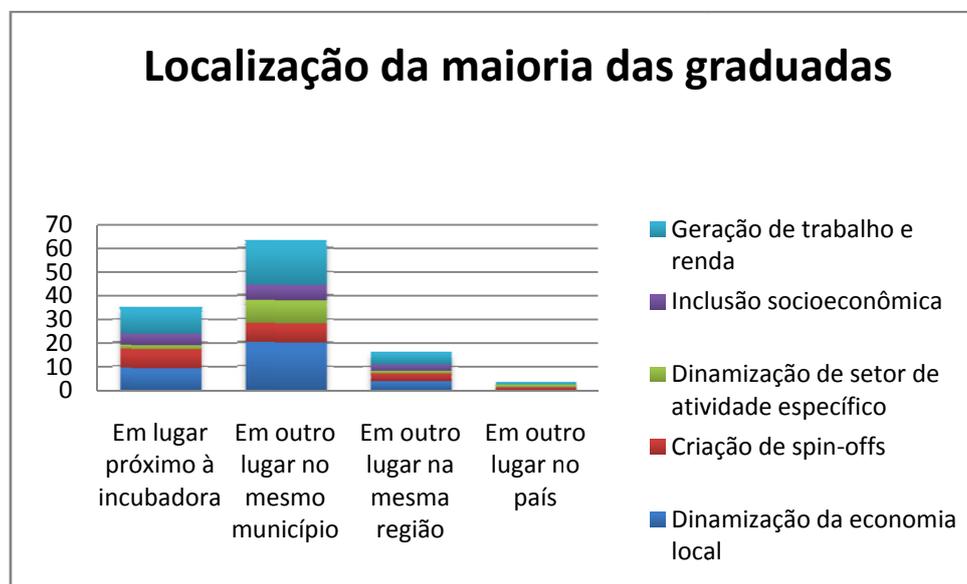


Figura 1 – Localização da maioria das empresas graduadas

Fonte: LAHORGUE et al., 2012.

³Como Lahorgue et al. (2004)

Os empreendimentos das incubadoras são captados majoritariamente na microrregião de sua localização (Figura 2). A cidade aparece em segundo lugar, sendo que 5% das incubadoras captam seus projetos em algumas áreas da cidade. Configura-se assim uma atuação claramente microrregional, o que corrobora os resultados referentes à localização dos empreendimentos graduados.

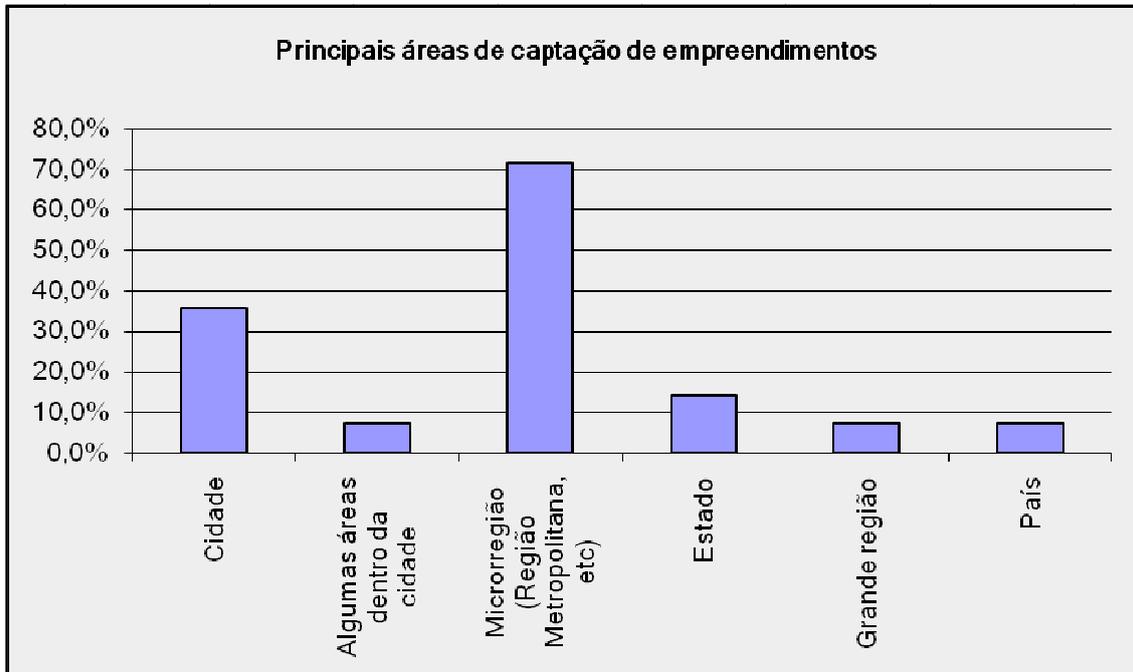


Figura 2 – Principais áreas de captação de empreendimentos

Fonte: LAHORGUE et al., 2012

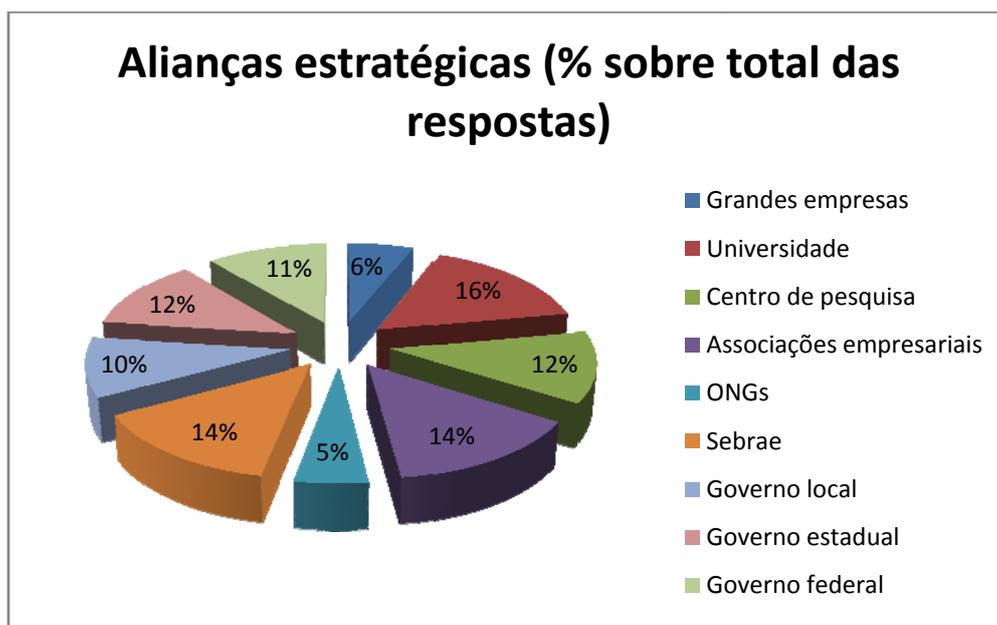


Figura 3 – Alianças estratégicas das incubadoras, participação por tipo de parceiro

As incubadoras mantêm alianças estratégicas prioritariamente com universidades, seguidas pelo Sebrae e outras organizações empresariais, como pode ser observado na Figura 3. É interessante notar que, mesmo que as incubadoras declarem majoritariamente sua preocupação com o desenvolvimento local, entre os três níveis de governo, é exatamente o local que aparece com o menor número de citações quando se trata das alianças estratégicas. Isso pode ser efeito dos programas de fomento nos âmbitos estadual e federal, mais ativos na busca do desenvolvimento tecnológico.

Tendo em vista esses resultados, caberia investigar quais as capacitações e os recursos locais para o desenvolvimento, privilegiando o ponto de vista dos gerentes das incubadoras, que são os atores de interface entre os produtores de conhecimento, os elaboradores de políticas públicas e o setor produtivo. O interesse nessa abordagem tem origem no conceito de recursos territoriais e de território. Como Courlet (2008, p.87⁴) observa:

(...)o território é visto como « produtor » de memória local e, ao mesmo tempo, como « criador » de um « código genético local », no qual se tecem recursos e valores que se constroem no passado, mas cuja valorização permite dar sentido às ações e aos projetos do presente e do futuro. A territorialidade que decorre dessa concepção do território é uma territorialidade ativa (em oposição à territorialidade passiva como estratégia de controle do espaço por separação e exclusão), isto é, a capacidade de valorizar o mais vasto conjunto possível de recursos e de atores, mediante estratégias de endogeneização visando à autonomia local.

A competitividade local está fortemente articulada às capacidades e aos recursos locais, que não se restringem aos recursos materiais, mas que englobam recursos cognitivos e simbólicos (DORMOIS, 2007).

MÉTODOS

Para a coleta dos dados necessários para aferir a percepção dos gerentes das incubadoras de empresas sobre o ambiente local, foram selecionadas 14 incubadoras⁵, todas, exceto três, localizadas em capitais estaduais. Os critérios de escolha foram os seguintes: idade da incubadora, distribuição inter-regional e intrarregional, reputação de qualidade dos serviços prestados. A coleta foi feita com o auxílio de

⁴ Tradução livre da autora.

⁵ A amostra foi de conveniência, buscando diversidade em termos de desempenho conhecido das incubadoras, mas privilegiando aquelas com maior idade, significando um histórico possível de interações com a sociedade local.

formulário estruturado e realizada presencialmente, entre os meses de maio e julho de 2011, tendo como respondentes os gerentes das incubadoras. A coleta foi distribuída por todas as grandes regiões brasileiras, com exceção do Centro-Oeste. A Figura 4 mostra a distribuição regional das incubadoras entrevistadas, com participação equilibrada das quatro regiões.

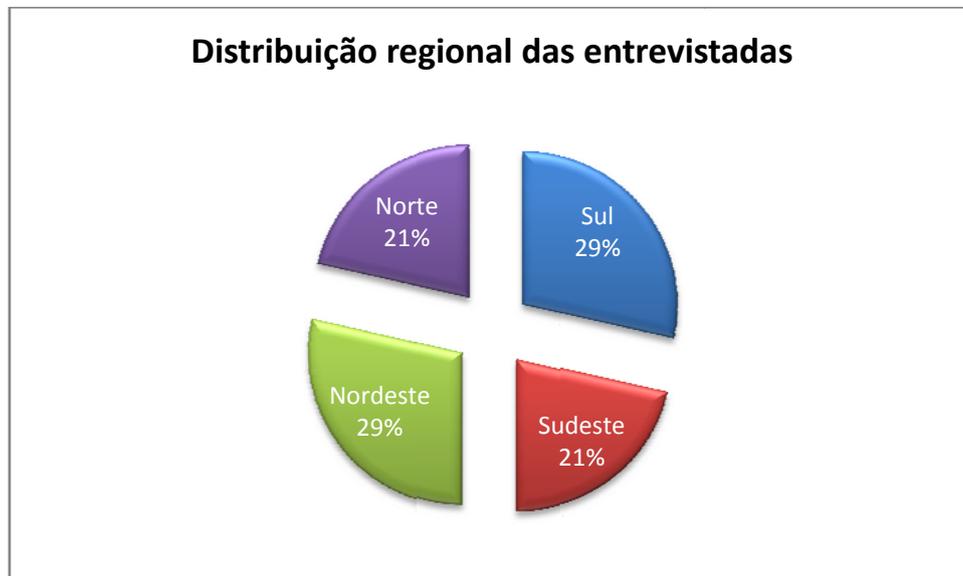


Figura 4 – Distribuição regional das entrevistadas

Fonte: autora

A análise das condições locais é ponto de partida para qualquer projeto de desenvolvimento, pois ajuda a definir estratégias e a manter as expectativas dentro da realidade concreta da sociedade e da economia locais.

A metodologia usada neste exercício foi desenvolvida na França para apoio ao “diagnóstico local de recursos” (LORTHIOIS, 1997), tendo sido adaptada para a realidade latino-americana.

A metodologia aborda três dimensões locais: institucional, da sociedade local e econômica. Por meio de gráficos, procura mostrar a situação de um território em relação a essas dimensões, utilizando para tanto diferentes condições e critérios:

- Condições são circunstâncias, situações ou fatos cuja existência é indispensável para a viabilidade do desenvolvimento local, quaisquer que sejam os territórios, setores ou tipos de programas.
- Cada condição é caracterizada por um conjunto de critérios.

O Quadro 1 mostra as condições e critérios por cada dimensão analisada.

DIMENSÃO	CONDIÇÃO	CRITÉRIOS
Institucional	Capacidade da administração pública local para conduzir processos de mudança	Vontade política
		Capacidade de análise e de previsão
		Capacidade estratégica
		Memória
	Avaliação dos parceiros	Capacidade de cooperação
		Poder de decisão
		Elos fortes e capilarização
	Estruturas e corpo técnico para o acompanhamento de projetos	Infraestrutura de apoio
		Articulação entre os instrumentos de desenvolvimento
		Órgão específico para o desenvolvimento
Pessoal permanente dedicado à promoção do desenvolvimento		
Sociedade local	Identidade local	Capacidade coletiva de reação e de solidariedade
		Estabilidade da população
		Existência de organização para participação e qualidade desta
	Grau de empreendedorismo da comunidade local	Existência de soluções inovadoras desenhadas e implementadas pela comunidade
		Independência em relação aos recursos públicos
		Existência de cultura empreendedora
	Potencial e organização da comunidade local para o desenvolvimento	Existência de redes de interação e qualidade destas
		Existência de estruturas formais
		Capacidade de poupança
		Adequação da mão-de-obra em qualidade e quantidade
Econômica	Características do setor produtivo local	Existência de articulações fortes entre as empresas de uma mesma cadeia de valor
		Crescimento acima da média do estado ou do país
		Oferta de empregos
		Capacidade de inovação
		Serviços às empresas
		Quantidade de empresas com políticas de inclusão, respeito ambiental, ação comunitária, entre outras
	Potencial existente e que pode ser mobilizado	Capacitação técnica
		Capacidade de C&T

		Grau de preservação do ambiente natural
		Importância do patrimônio cultural
		Potencial turístico
		Disponibilidade de terrenos e espaços construídos a preços adequados para a localização das atividades econômicas
		Qualidade da infraestrutura viária, de saneamento, de comunicações
		Grau de liberdade local em relação às localizações das infraestruturas e atividades

Quadro 1 – Dimensões, condições e critérios

As questões do questionário utilizaram uma escala de Likert, de 1 a 5 e os resultados foram calculados de acordo com a seguinte ponderação:

- 1 = 0
- 2 = 1
- 3 = 2
- 4 = 3
- 5 = 4

ANÁLISE DOS RESULTADOS

A partir do cálculo das médias ponderadas dos critérios, foram construídos gráficos para cada condição, que auxiliam a visualização dos resultados.

Em relação à dimensão Institucional e setor público, os critérios mais salientes são os de “vontade política” e “existência de órgão específico para o desenvolvimento”. O discurso e a formalização da função de promoção do desenvolvimento não são, na opinião dos entrevistados, acompanhados de capacitação adequada para a condução dos processos de mudança (Figura 5) e acompanhamento de projetos (Figura 6). No primeiro caso, chama a atenção a baixa capacidade de memória e de análise e prospectiva, indicando que há tendência à falta de continuidade em face de alternâncias no poder municipal e à baixa qualidade dos planos e políticas públicas.

Em relação aos parceiros (Figura 7), os respondentes têm uma opinião positiva, mas não otimista, pois avaliam que a capacidade de cooperação é apenas média, apesar de serem estabelecidos elos fortes e haver capitalização dentro das organizações parceiras. Ao mesmo tempo, é interessante observar que os representantes dessas organizações nas parcerias têm poder de decisão relativamente alto, o que auxilia a tomada de decisão mais rápida e consequente para os projetos desenvolvidos.

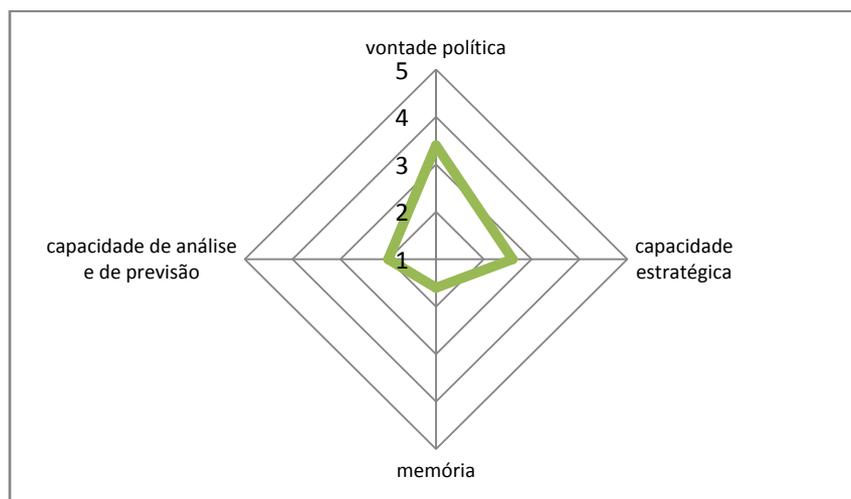


Figura 5 - Capacidade da administração pública local para conduzir processos de mudança

Fonte: entrevistas

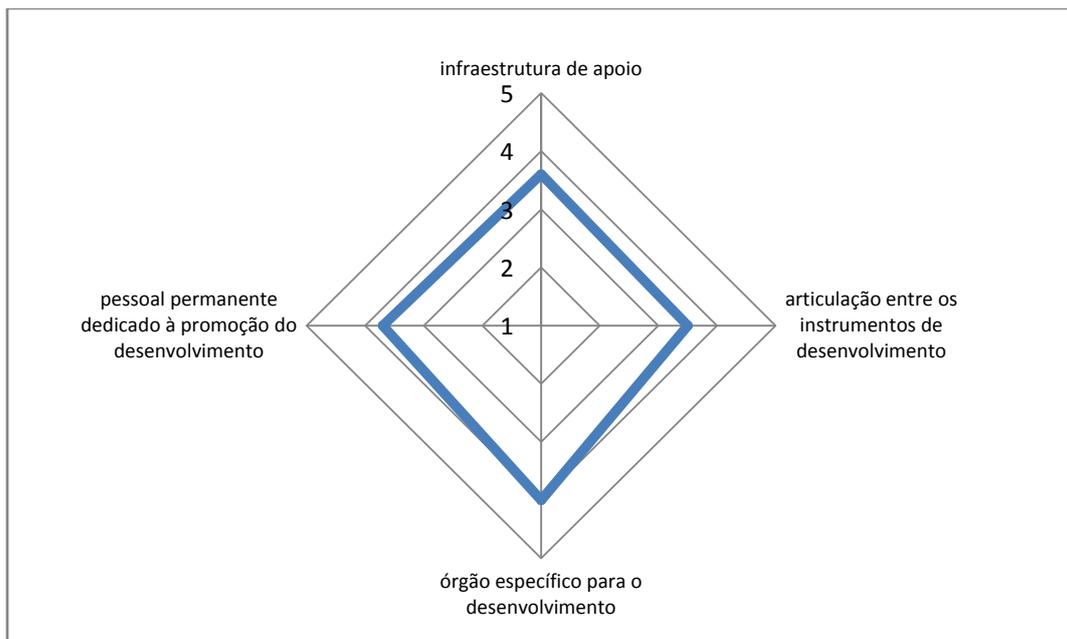


Figura 6 - Estruturas e corpo técnico para realizar o acompanhamento de projetos

Fonte: entrevistas

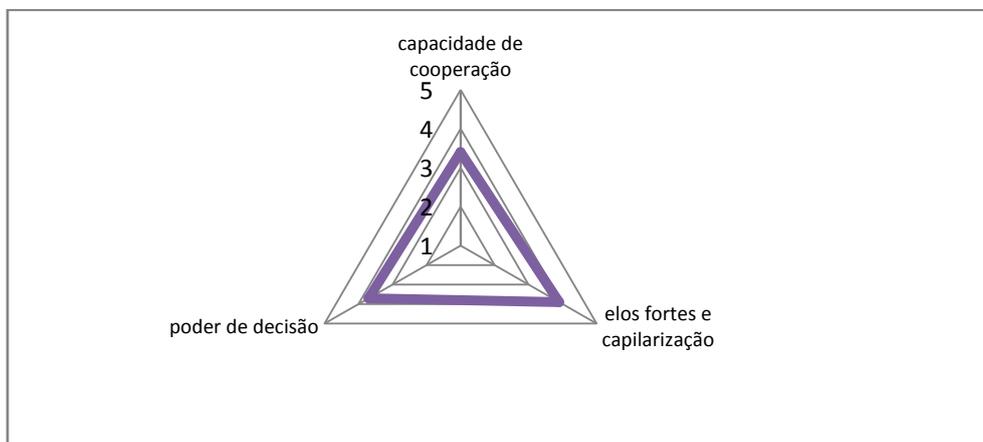


Figura 7 - Avaliação dos parceiros

Fonte: entrevistas

As incubadoras pesquisadas estão localizadas em cidades de médio e grande portes. Esse fato explica a estabilidade da população (Figura 8), que não é afetada por movimentos sazonais de estudantes e de outros tipos de flutuação. É interessante observar que, apesar da existência relativamente baixa de organização para processos participativos, na opinião dos respondentes, a capacidade coletiva de reação e solidariedade é alta. Isso pode significar que processos de participação popular têm grande possibilidade de sucesso de implantação.

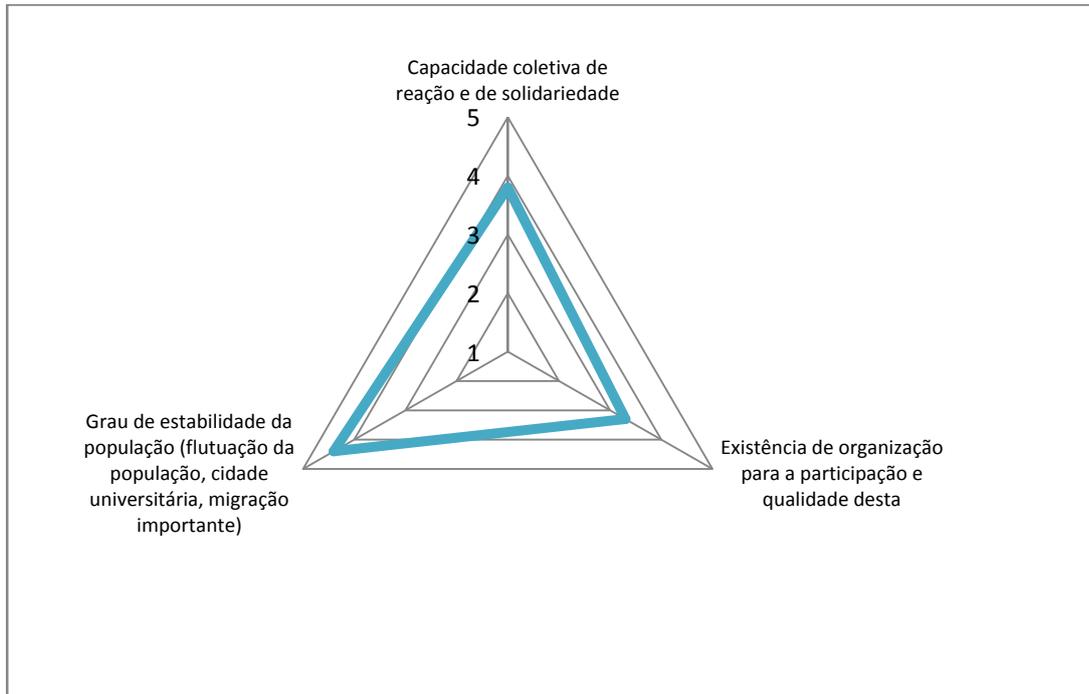


Figura 8 - Identidade local

Fonte: entrevistas

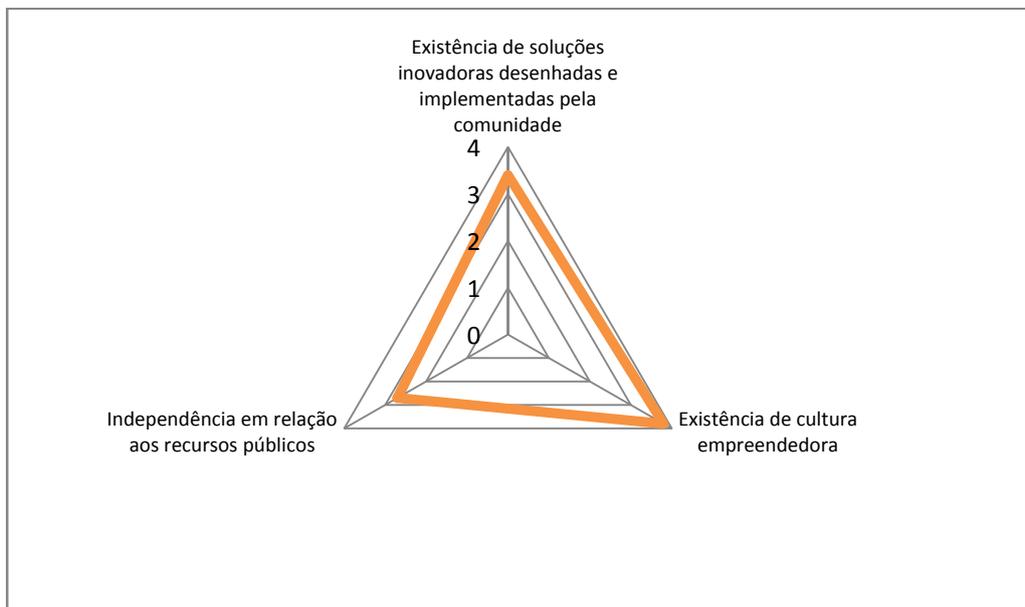


Figura 9 - Grau de empreendedorismo da comunidade local

Fonte: entrevistas

Ainda na dimensão da Sociedade Local, coerentemente com os resultados mostrados na Figura 8, a comunidade tem implementado soluções inovadoras por conta própria (Figura 9). O empreendedorismo das comunidades é considerado alto pelos pesquisados, mas sua autonomia em relação a recursos públicos é baixa, indicando limites à implantação independente de projetos de seu interesse.

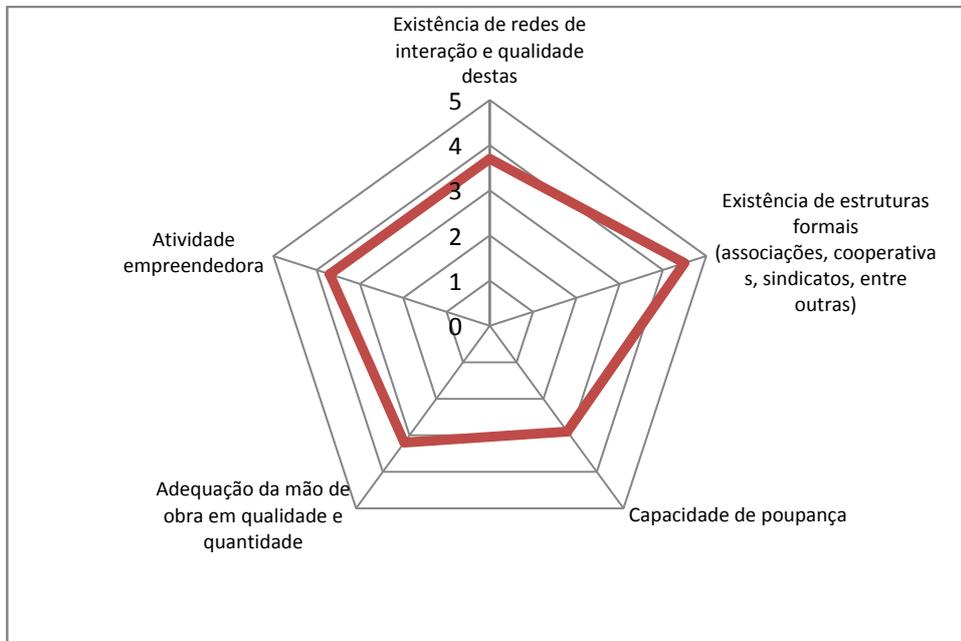


Figura 10 - Potencial e organização da comunidade local para o desenvolvimento

Fonte: entrevistas

Na condição “Potencial e organização da comunidade para o desenvolvimento” (Figura 10), observa-se a existência de estruturas formais, como cooperativas e associações, que parecem funcionar bem em rede. Esses seriam elementos a agregar em favor do aprofundamento e consolidação de processos participativos de decisão. No pertinente à atividade empreendedora, a opinião dos gerentes é bastante favorável, já que a média se aproxima de 4,0. Entretanto, essa característica empreendedora não é acompanhada pela capacidade de poupança local ou pela adequação da mão-de-obra em qualidade e quantidade, colocando uma dúvida sobre sua sustentabilidade.

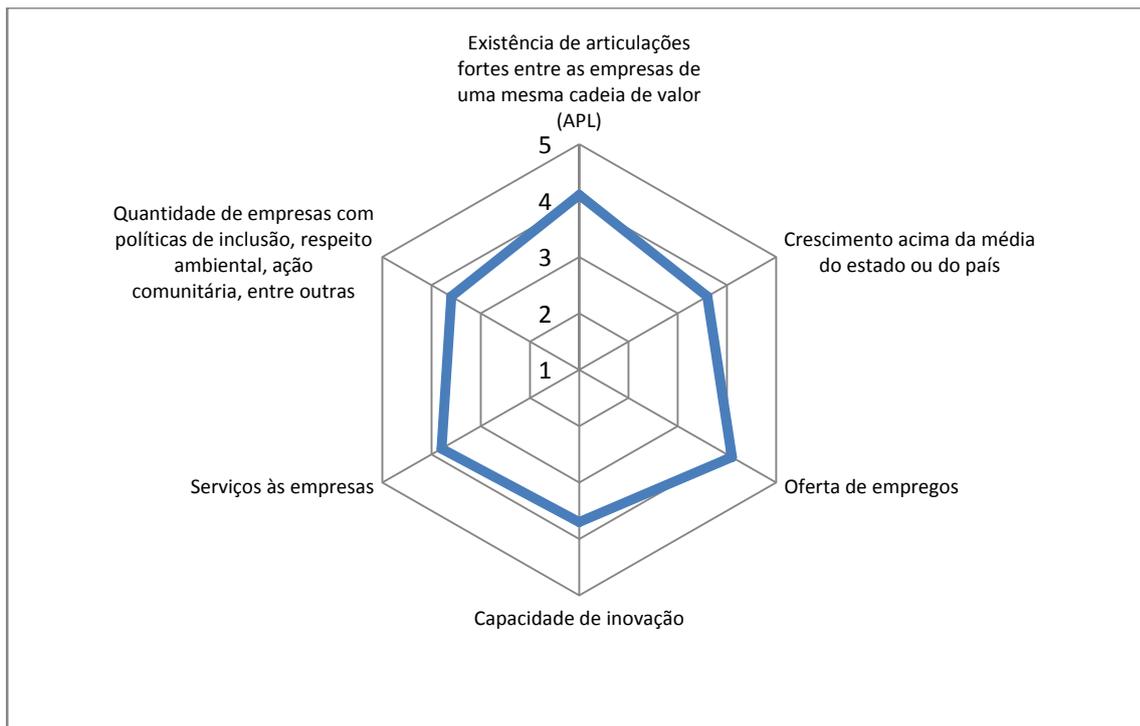


Figura 11 - Características do setor produtivo local

Fonte: entrevistas

O setor produtivo local tem dois pontos fortes que são a articulação entre empresas de uma mesma cadeia ou APL e a capacidade de oferta de empregos (Figura 11). Abaixo, mas bastante próximo, de 4,0, ou seja, de uma situação considerada muito boa, aparecem o crescimento do setor produtivo, a capacidade de inovação, a disponibilização de serviços às empresas e a existência de empresas com práticas inclusivas ou sustentáveis. Esse panorama mostra uma percepção positiva dos gerentes em relação ao setor produtivo de suas localidades.

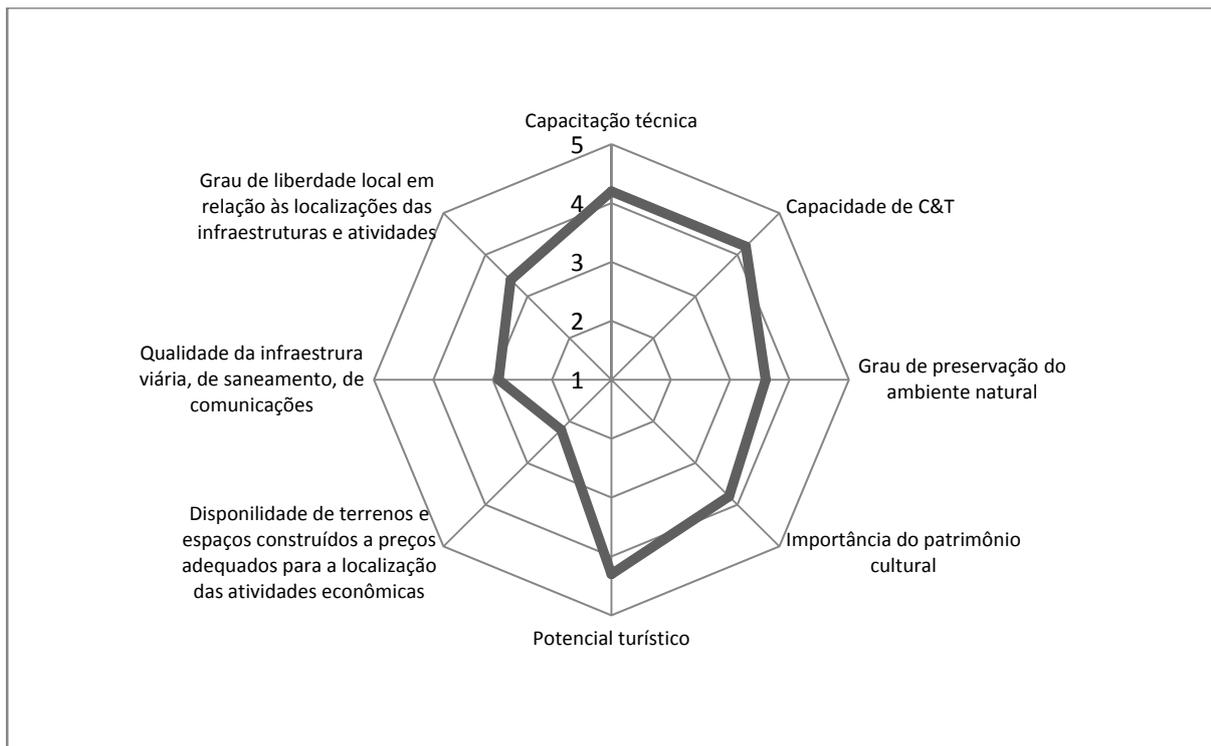


Figura 12 - Potencial existente e que pode ser mobilizado

Fonte: entrevistas

Quando se analisam os resultados sobre o “Potencial existente” (Figura 12), podem-se classificar os critérios utilizados em três grupos: no primeiro, estão aqueles melhor situados na percepção dos pesquisados. São eles: capacitação técnica, capacidade em C&T e potencial turístico. Os dois primeiros têm evidente interesse para o desenvolvimento das incubadoras e dos sistemas de inovação, enquanto que o último apresenta potencial de atratividade à la Florida⁶. No segundo grupo, estão a preservação do ambiente natural e a importância do patrimônio natural, que complementam o potencial turístico. O terceiro grupo traz os pontos fracos do potencial a ser mobilizado. São três pontos ligados à infraestrutura: disponibilidade de terrenos adequados para a localização das empresas, a qualidade das infraestruturas viárias, de energia e de comunicação e a autonomia local sobre seu próprio plano diretor.

CONCLUSÃO

No conjunto das três dimensões analisadas, ressaltam comunidades empreendedoras e solidárias, mas que não possuem mecanismos adequados de participação nas decisões. O setor produtivo tem, segundo a opinião dos pesquisados, desempenho muito bom, mas sua sustentabilidade encontra

⁶ Referindo-se à tese de Richard Florida, em seus escritos sobre a classe criativa e as cidades criativas, de que um ambiente cosmopolita, agradável e aberto atrai e fixa talentos

obstáculos na falta de mão-de-obra adequada e na carência de infraestruturas. Os governos dessas localidades mostram vontade política, mas não conseguiram ainda estruturar e capacitar o serviço público para as funções de planejar e acompanhar projetos de desenvolvimento.

É interessante notar que alguns dos respondentes tiveram dificuldade em responder às questões colocadas, demonstrando baixo conhecimento dos atores locais. Durante a aplicação do formulário, além do gerente, participaram outros membros da equipe da administração da incubadora. Para algumas respostas, houve discussão entre os participantes para chegar a um consenso, indicando que as questões colocadas não parecem fazer parte do debate interno das equipes.

Incubadoras de empresas constituem importantes mecanismos de apoio à inovação e ao desenvolvimento local e regional. Entretanto, ainda há uma tendência a analisá-los de forma independente e desconectada das estratégias de desenvolvimento. A adequação desses mecanismos para a criação e consolidação de empresas emergentes está confirmada pela experiência internacional, onde se destacam os programas dos governos nacionais de sua promoção e fomento, como visto acima.

A construção de pontes de política e de estratégias entre as incubadoras de empresas e os governos locais aparece como necessidade e oportunidade para o desenvolvimento local e regional. Nesse sentido, não há como não integrá-las na consolidação dos sistemas locais e regionais de inovação, conjuntamente com as instituições de ensino e pesquisa e os setores públicos e privados.

Ações que fomentassem a inserção clara da inovação nas políticas de desenvolvimento local e regional, mediante planos abrangentes e articulados entre si, seriam promotoras do reconhecimento dos sistemas locais e regionais de inovação e sua consolidação. Na ausência dessas ações, em face dos resultados obtidos nessa pesquisa, os governos municipais dificilmente se capacitarão para integrarem efetivamente o sistema nacional de inovação e aproveitarem as oportunidades abertas pela infraestrutura científico-tecnológica local. Em contrapartida, as incubadoras tenderão a atender demandas das escalas estadual e federal, que continuarão responsáveis pelas diretrizes-chave referentes à inovação e por parte substancial do financiamento do setor, colocando em xeque os objetivos de sua transformação em plataformas de desenvolvimento local, que estão expressos em políticas e programas nacionais, como o CERNE, por exemplo.

REFERENCIAS

ANPROTEC. Aventura do possível. Brasília: Anprotec, 2007.

CORÉIA DO SUL. Promoting business and technology incubation for improved competitiveness of small and medium-sized industries through application of modern and efficient technologies in the Republic of Korea. Korea: Seoul, 2002

COURLET, C. L'économie territoriale. Grenoble : PUG, 2008.

DORMOIS, R. Pour une analyse dynamique des ressources dans la conduite de l'action publique. in GUMUCHIAN, H., PECQUEUR, B. (ed.). La ressource territoriale. Paris : Economica, 2007.

EBN. BIC Observatory in 2011. Disponível em www.ebn.br

GALLI, R., TEUBAL, M. Paradigmatic shifts in NSI. in EDQUIST, C. (ed.). Systems of innovation. Londres: Routledge, 2011

HACKETT, S., DILTS, D. A systematic review of business incubation research. *Journal of Technology Transfer*. 29. 55-82. 2004

INFODEV. Mixed-use incubator handbook: a start-up guide for incubator developers. 2009. Disponível em www.infodev.org.

LAHORGUE, M. A. et al. Estudo, análise e proposições sobre as incubadoras de empresas no Brasil. Relatório Técnico. Convênio de Cooperação Técnica MCTI e ANPROTEC. 2012.

LAHORGUE, M. A. et al. Pólos, parques e incubadoras. Brasília: Anprotec / Sebrae, 2004

LORTHIOIS, J. Le diagnostic local de ressources. Lusigny-sur-Ouche : Éd. W, 1997.

LUNDEVALL, B-A (ed.). National systems of innovation. Londres: Anthem Press, 2010.

PARK, S. Business incubators and entrepreneurship in Korea: analyzing historical development and current situation. *Far Eastern Studies*. Vol.7. Maio 2008. pp. 65-81.

PETROU, A., LIARGOVAS, P., DASKALOPOULOU, I. Entrepreneurship incubators and economic growth. Nova Iorque: Nova Science, 2010.

ZEDTWITZ, M., GRIMALDI, R. Are service profiles incubator-specific? Results from an empirical investigation in Italy. *Journal of Technology Transfer*. 31. 459-465. 2006