



CONEXÃO UNIFAMETRO 2020

XVI SEMANA ACADÊMICA

ISSN: 2357-8645

OS BENEFÍCIOS DA REDE EM AMBIENTES DE INOVAÇÃO: UMA ANÁLISE DE EMPRESAS EM PROCESSO DE INCUBAÇÃO

Ana Carla Cavalcante das Chagas

Docente-Centro Universitário Fametro – Unifametro

ana.chagas@professor.unifametro.edu.br

Gabriela Bernardo Oliveira

Discente-Centro Universitário Fametro – Unifametro

gabriela.oliveira01@aluno.unifametro.edu.br

Área Temática: Inovação e Inteligência Artificial

Encontro Científico: VIII Encontro de Monitoria e Iniciação Científica

RESUMO

O presente resumo tem como objetivo trazer um maior embasamento sobre a atuação de uma incubadora no suporte à formação de redes que beneficiem suas incubadas, tendo como objetivo analisar os benefícios obtidos pelas redes de relacionamentos formadas por empresas incubadas e diferentes atores no processo de incubação. Para o alcance deste objetivo geral, foram delineados os seguintes objetivos específicos: mapear as redes de relacionamentos das empresas incubadas em uma incubadora empresarial cearense, analisar as relações entre os atores das redes de relacionamentos de empresas incubadas dessa incubadora e identificar os benefícios das redes de relacionamentos das empresas incubadas nessa incubadora. O Parque Tecnológico (PARTEC) do Núcleo de Tecnologia e Qualidade Industrial do Ceará (NUTEC) foi a incubadora selecionada para a realização deste estudo. Sua escolha se deu pela diversidade de incubadas que abriga e pela acessibilidade proporcionada a estas empresas.

Palavras-chave: Incubação; Redes; Empresas; Benefícios; Relacionamentos.

INTRODUÇÃO

No Brasil, há uma tentativa de potencializar melhor o desenvolvimento de pequenas e médias empresas que almejam a inovação por meio da interação entre empresas, instituições de pesquisas e agências governamentais em ambientes ou *habitats* de inovação. Os *habitats* de inovação podem ser formados através das pré-incubadoras, incubadoras de empresas, cidades inteligentes, centros de inovação, aceleradoras, *coworkings*, parques tecnológicos, arranjos produtivos locais, *clusters* industriais e empresariais, laboratórios de prototipagem e os núcleos de inovação tecnológica (PIETROSKI et al., 2010; MACHADO, 2018; MTIC, 2020).



O sucesso de uma organização está relacionado ao uso dos seus recursos e à estrutura das redes de relacionamento que ela integra. Essas redes se caracterizam por laços que permitem o acúmulo de diversos benefícios, como: disseminação de informações, aprendizado, minimização de incertezas, aumento de flexibilidade, cooperação, etc., o que se traduz em uma forma mais eficiente de inovar e assegurar o desenvolvimento das organizações (MARTINS et al., 2014). Essas redes nascem através da consolidação de vínculos sistemáticos entre as organizações, podendo estar relacionadas a diferentes elos de uma determinada cadeia produtiva como fornecedor-produtor-usuário, bem como estarem vinculadas a diferentes dimensões espaciais a partir das quais se constituem redes locais, regionais, nacionais ou supranacionais (LASTRES; CASSIOLATO, 2003).

Diante do importante papel dessas redes, surgem espaços como as incubadoras, que visam criar uma estrutura interna propícia à gestão das empresas, fornecendo acesso a recursos, tecnologia e troca de informação. Nesse caso, as incubadoras podem ser caracterizadas pelas suas redes de relacionamento, as quais ligam organizações e indivíduos em uma região limitada (NASCIMENTO et al., 2011).

Os principais objetivos da criação de redes são o acesso aos recursos e à aquisição de conhecimento. À medida que uma incubadora foca nisso, ela desenvolve relações interativas, determinando o seu grau de capital social e regulando a natureza do valor agregado posteriormente (HUGHES; IRELAND; MORGAN, 2007). Ademais, os serviços prestados por uma incubadora, em geral, dão maior credibilidade ao negócio. De forma que, as incubadoras são muito importantes para o desenvolvimento de redes de negócio para as incubadas. Os empreendedores que receberam apoio na sua integração na rede são mais satisfeitos com os serviços da incubadora. A questão é desvendar qual incubadora é mais bem relacionada (TOTTERMAN; STEN, 2005).

Diante do exposto, observa-se que as incubadoras são atores essenciais para a formação de redes e a troca de informações. Entretanto, é necessário analisar os benefícios obtidos pelas redes de relacionamentos formadas por empresas incubadas e diferentes atores no processo de incubação, como proposto nesta pesquisa.

O objetivo deste trabalho é trazer um maior embasamento sobre a atuação de uma incubadora no suporte à formação de redes que beneficiem suas incubadas, tendo como objetivo analisar os benefícios obtidos pelas redes de relacionamentos formadas por empresas incubadas e diferentes atores no processo de incubação.



METODOLOGIA

O presente estudo, tem como objetivo geral analisar os benefícios obtidos pelas redes de relacionamentos formadas por empresas incubadas e diferentes atores no processo de incubação. Para o alcance do objetivo, foi utilizada a metodologia da análise de redes sociais (*Social network Analysis*) para identificar os atores da rede que mantêm relações mais estreitas entre si e que sejam capazes de permitir que as informações circulem pelo ambiente da rede. As relações investigadas estavam direcionadas a mapear estruturas da rede de relacionamento entre as próprias empresas incubadas da incubadora analisada, estrutura de rede de relacionamento entre agentes externos e incubadas.

A coleta de dados aconteceu no período de outubro e novembro de 2019, deu-se através de questionários enviados pelo *Google Forms*, mas devido à pouca adesão da população pesquisada, foi necessário participar de uma reunião da incubadora, pois haveria um maior número de participantes e possíveis respondentes. A incubadora, atualmente, conta com a participação de 12 empresas incubadas, sendo as 12 respondentes do questionário, totalizando 100 % da população. Vale ressaltar, que a aplicação do questionário foi limitada a apenas um respondente por incubada. Essa solicitação foi realizada para que se pudesse medir a interação dos indivíduos com outras incubadas, agentes externos e como a gestão da incubadora propicia benefícios para seus projetos.

A escolha da incubadora do NUTEC se deu pela diversidade de incubadas que abriga, por possuir o maior número de projetos em incubação e pela acessibilidade proporcionada pelos gestores da incubadora a essas empresas.

Com base na metodologia de análise de redes sociais, foi realizada uma análise sociométrica, com os dados da rede de relacionamentos obtidos dos indivíduos e empresas incubadas. Para essa análise sociométrica, utilizou-se do auxílio dos *softwares* Ucinet e NetDraw (BORGATTI; EVERETT; FREEMAN, 2002). Entende-se como rede um grupo de indivíduos que, de forma agrupada ou individual, relacionam-se uns com os outros, com fins específicos, caracterizando-se pelo fluxo de informações (ALEJANDRO; NORMAN, 2005).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

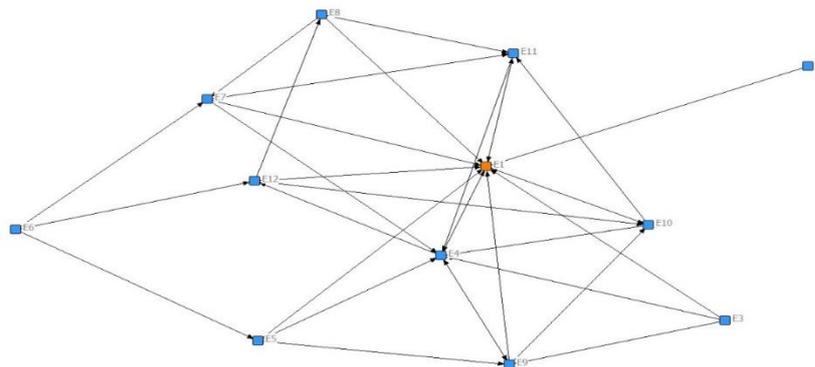
A análise de resultados foi dividida em seções com o objetivo de mapear e descrever a rede de relacionamento entre as incubadas do PARTEC. Do ponto de vista de relacionamento e estrutura de rede, buscou-se inicialmente identificar como as empresas incubadas se relacionam

entre si no mesmo ambiente, uma vez que estão em constante acompanhamento, reuniões, mentorias e treinamentos. Ao entender que as incubadas participam de um mesmo programa e com o mesmo período de permanência dentro da incubadora, há uma necessidade de medir a centralização da rede.

Considerando a centralização como um ator que exerce um papel central na rede (ALEJANDRO E NORMAN, 2005), torna-se notório que, mesmo sendo um grupo pequeno de empresas analisadas, há uma que se destaca em relação a sua centralização. Ao analisar os dados, constatou-se que a empresa em destaque foi a E1, a qual está no centro dessa rede.

Conforme a Figura 1, nota-se que dentro dessa rede existe um ator (E2) que nenhuma outra empresa citou, mas que possui uma relação com a E1, o que reflete a centralidade desta, a qual pode ser o meio para que E2 possa estabelecer uma relação de proximidade com os demais atores que compõem essa rede.

Figura 1- Rede de relacionamentos entre incubadas da incubadora do NUTEC



Fonte: Elaborada pelos autores (2020).

Conforme Rubin, Aas e Stead (2015) não é somente o fato de uma incubada ser residente numa incubadora que levará essas empresas a serem viáveis, mas sim as interações que essas incubadas possuem enquanto estão no período de incubação entre outras incubadas e com sua rede de relacionamento externa e não afiliadas a uma incubadora.

É necessário destacar que o processo de incubação funciona melhor quando a empresa se encontra em uma incubadora em rede, pois permite que as empresas incubadas consigam criar um valor competitivo e ampliar conexões essenciais para seus negócios a partir da integração em rede (HUGHES; IRELAND; MORGAN, 2007). No entanto, buscou-se identificar os benefícios percebidos através das incubadas por essas terem uma relação com outras empresas que também estão no processo de incubação. Para isso, analisaram-se as respostas fornecidas, conforme o Quadro 2:

Quadro 1- Benefícios do

relacionamento com outras

incubadas

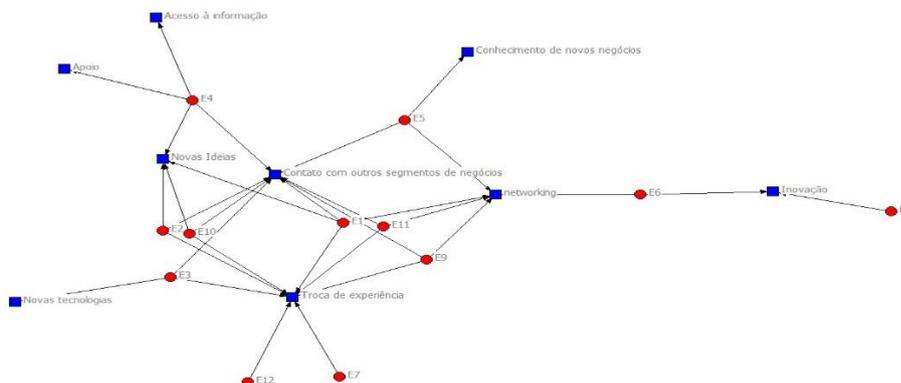
INCUBADA	BENEFÍCIOS
E1	Troca de experiência, networking, amizades, contato com outros segmentos de negócios e novas ideias.
E2	Troca de experiência, contato com outros segmentos de negócios, novas ideias.
E3	Networking, novas tecnologias, novos produtos que podem se juntar para aperfeiçoar um ao outro.
E4	Networking, troca de experiência e contato com outros segmentos de negócios
E5	Novas ideias, contatos profissionais e contato com outros segmentos de negócios
E6	Troca de ideias, aprendizagem através da vivência, incentivo.
E7	Visibilidade média, acesso à informação, apoio, contato com outros segmentos de negócios, novas ideias.
E8	Networking, conhecimento de novos negócios e contato com outros segmentos de negócios.
E9	Possíveis contatos e referências em inovação.
E10	Troca de experiência.
E11	Inovação
E12	Troca de experiência

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

Observa-se, assim, que essa rede de relacionamento apresenta como principal benefício a troca de experiências, contato com outros segmentos de negócios, uma vez que essa incubadora é classificada como mista.

Ainda, na Figura 2 é possível perceber que há uma certa centralidade em relação aos benefícios encontrados, o que confirma o quadro acima. Torna-se necessário enfatizar a existência de benefícios que são percebidos por uma única incubada, tais como: o conhecimento de novos negócios, que provavelmente possa ser interligado ao fato de ter um contato maior com diversos outros negócios na rede; a inovação, que possivelmente aconteça pelo motivo de uma troca de experiências com outros atores da rede, acesso à informações e apoio dado entre as próprias empresas incubadas.

Figura 2 - Rede de benefícios do relacionamento com outras incubadas



Fonte: Elaborado pelos autores (2020).



Nota-se ainda que foi mencionado com uma frequência razoável novas ideias, sendo necessário entender com uma maior profundidade se estariam relacionadas a implementação, complementação das ideias iniciais das incubadas e/ou se relacionadas a novas ideias de negócios que não haviam sido pensados anteriormente a sua entrada na rede.

CONSIDERAÇÕES FINAIS/CONCLUSÃO

O estudo teve por objetivo analisar os benefícios obtidos pelas redes de relacionamentos formadas por empresas incubadas e diferentes atores no processo de incubação. Para tanto, utilizou-se de um questionário elaborado para possibilitar uma análise aprofundada da rede de relacionamento das empresas incubadas da incubadora do NUTEC e os benefícios por elas percebidos em relação a rede interna.

No geral, os resultados demonstraram que os benefícios percebidos pelas incubadas, quanto à rede interna à incubadora, referem-se à troca de ideias, compartilhamento de informações, ampliação de *networking* e mentorias, o que influencia na aprendizagem e no desenvolvimento dessas incubadas.

Além disso, foi possível evidenciar pela análise da rede interna que o ator central é a incubada E1, a qual pode funcionar como intermediária das relações entre os demais atores da rede. Essa intermediação pode fortalecer a interação entre as incubadas de forma que os benefícios percebidos podem ser expandidos e consolidados dentro da rede.

Em se tratando do relacionamento das incubadas com a gestão da incubadora PARTEC, constatou-se que os benefícios percebidos estão ligados à ampliação de *networking*, maior absorção de conhecimento através das mentorias e incentivo a trocas de experiências.

Como limitação de estudo, pode-se destacar que este trabalho abrange empresas incubadas de apenas uma incubadora bem como não foi possível utilizar outros métodos de coleta para fazer uma triangulação dos dados, como, por exemplo, entrevistar as gestoras da incubada E1, em decorrência da restrição de tempo da agenda delas, o que proporcionaria uma análise mais substancial dos dados.

Para pesquisas futuras, sugere-se a aplicação do questionário utilizado na presente pesquisa junto a empresas incubadas de outras incubadoras, além de outros instrumentos de coleta para fins de triangulação dos dados.

REFERÊNCIAS



CONEXÃO UNIFAMETRO 2020

XVI SEMANA ACADÊMICA

ISSN: 2357-8645

ALEJANDRO, V. A. O.; NORMAN, A. G. **Manual introdutório à análise de redes sociais: medidas de centralidade.** Centro de Capacitación y Evaluación para El Desarrollo Rural S. C, Junho/2005.

BAMPI, A. **Análise do desenvolvimento da rede de negócios de empresas incubadas no processo de incubação.** 2012. Dissertação (Mestrado em Administração e Negócios).

Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

BORGATTI, S. P.; EVERETT, M. G.; FREEMAN, L. C. **Ucinet for Windows:** software for social network analysis. Harvard, MA: Analytic Technologies, 2002. Disponível em: <<http://www.analytictech.com/ucinet/ucinet.htm>>.

HUGHES, M.; IRELAND, R. D.; MORGAN, R. E. Simulating dynamic value: Social capital and business incubation as a pathway to competitive success. **Long Range Planning**, v. 40, n. 2, p. 154-177, 2007.

LASTRES, H. M. M; CASSIOLATO, J.E. **Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais.** 2003. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/P4/textos/Glossario.pdf>>.

MARTINS, C.; FIATES, G. G. S. ; DUTRA, A. ; VENANCIO, D. M. . Redes de interação a partir de incubadoras de base tecnológica: a colaboração gerando inovação. **Revista Gestão e Tecnologia**, v. 14, p. 125-148, 2014.

PIETROSKI, E. F. et al. **Habitats de inovação tecnológica.** In: congresso de pesquisa e inovação da rede norte de educação tecnológica, 2010.

TÖTTERMAN, H.; STEN, J. Start-ups: Business incubation and social capital. **International Small Business Journal**, v. 23, n. 5, p. 487-511, 2005.