



PERFIL DE
INVESTIMENTO
DAS **EMPRESAS**
DE BASE TECNOLÓGICA DO
RIO GRANDE DO NORTE

REALIZAÇÃO

Incubadora de Empresas Inova Metrópole/IMD/UFRN

Ângela Maria Paiva Cruz

Reitora da Universidade Federal do Rio Grande do Norte

José Daniel Diniz Melo

Vice-Reitor da Universidade Federal do Rio Grande do Norte

José Ivonildo do Rêgo

Diretor do Instituto Metrópole Digital

Adrião Duarte Dória Neto

Vice-Diretor do Instituto Metrópole Digital

Anderson Paiva Cruz

Gerente Executivo da Inova Metrópole

Iris Linhares Pimenta Gurgel

Gerente Executiva Adjunta da Inova Metrópole

Raquel Siqueira Maciel

Gerente Operacional da Inova Metrópole

APOIO

Rede Potiguar de Incubadoras – REPIN

Marcelo Bandiera

Presidente

EQUIPE

Anderson Paiva Cruz, Iris Linhares Pimenta Gurgel, Marcos André Farias de Oliveira, Cleber Gustavo Luis Gomes Ferreira, Marcelo Augusto Leite Cortez do Carmo e Klinsmann de Paiva Cardone

EXPEDIENTE

Textos: Anderson Paiva Cruz, Iris Linhares Pimenta Gurgel e Marcos André Farias de Oliveira

Projeto Gráfico e Editoração: José Antônio Bezerra Júnior

Exemplares deste documento podem ser obtidos, em meio digital,
na Home Page: <https://inova.imd.ufrn.br/inova/>

Natal
2017

As universidades brasileiras nas últimas décadas assumiram um papel vital para a promoção da Inovação no Brasil. Além de sua natural contribuição para a formação de capital humano qualificado e seus resultados de pesquisa científica e tecnológica, essas instituições também são protagonistas na transferência de tecnologia, por meio dos seus núcleos de inovação tecnológicas (NITs), e no suporte a empreendimentos inovadores¹, especialmente os de base tecnológica, relacionados às incubadoras de empresas.

Os empreendimentos inovadores necessitam de um suporte diferenciado para o seu desenvolvimento em função das incertezas tecnológicas e de mercado que enfrentam. O apoio inicial da universidade propicia o estabelecimento de empresas inovadoras no mercado, manutenção do capital humano qualificado na região e projetos de P&D entre as partes, o que torna as empresas mais competitivas e alimenta o desenvolvimento do ensino e da pesquisa universitária, concretizando, assim, um ciclo virtuoso da inovação.

Atualmente, há 14 incubadoras em operação no RN. Tais incubadoras já apoiaram 156 empresas de base tecnológica, nos diferentes estágios de negócio (pré-incubação, incubação e empresas graduadas). Apesar do amadurecimento das incubadoras e demais mecanismos de inovação do RN, a invisibilidade do nosso ecossistema para outras regiões do país (ocorrência comum aos estados mais periféricos da Federação;) acarreta pequena injeção de investimento inteligente² nesses empreendimentos. Desse modo, mesmo com o bom desenvolvimento tecnológico do perfil empreendedor e da gestão do negócio, os empreendimentos passam por um processo de descontinuidade em decorrência da dificuldade de seu desenvolvimento nas dimensões de mercado e capital. Objetivando contornar tal situação, já evidencia-se uma fuga dos empreendedores/empresas para os grandes polos produtores do Brasil.

Portanto, o presente estudo é de suma importância para o fortalecimento de uma rede orgânica de inovação no RN com a forte participação de investidores, uma vez que contribuirá com o ecossistema inovador do RN por subsidiar:

1. Agentes investidores (bancos, entes governamentais, investidores anjo, fundos de investimento, entre outros), a fim de facilitar o planejamento e a aplicação de seus recursos;
2. Incubadoras e demais mecanismos de inovação do RN, a fim de estabelecer estratégias para relacionar estes mecanismos e seus potenciais investidores.

Anderson Paiva Cruz
Gerente Executivo da Inova Metrópole

¹ Empreendimentos que pretendem entregar novos ou melhorados valores, ou que estabelecem novas formas de entregar valor.

² Comumente conhecido como smart money.

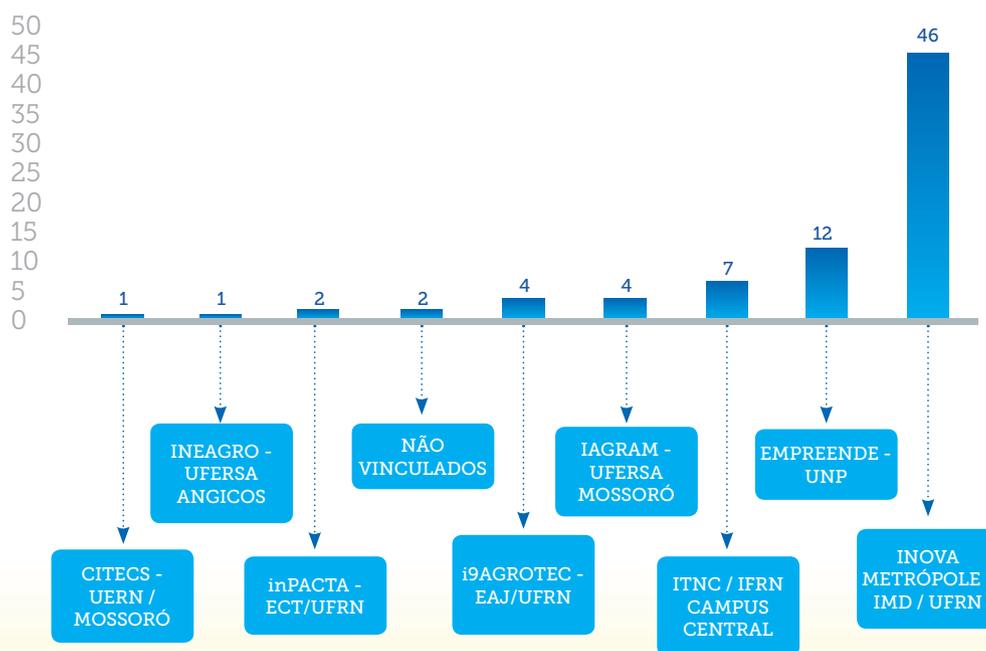
O ESTUDO

A Inova Metrópole, incubadora de empresas de base tecnológica do Instituto Metrópole Digital (IMD/UFRN), realizou com o apoio da Rede Potiguar de Incubadoras (REPIN) o presente estudo, o qual identifica as características e demandas por investimentos de empreendimentos pertencentes ao ecossistema de empreendedorismo inovador do RN. Para isso, foi elaborado um formulário eletrônico e enviado para oito incubadoras, além de comunidades virtuais de startups e entidades de apoio da região, como aceleradoras e *coworkings*.

As incubadoras participantes foram: CITECS/UERN, Empreende/UnP, i9AGROTEC/UFRN, IAGRAM/UFERSA, INEAGRO/UFERSA, inPACTA/UFRN e ITNC/IFRN, além da Inova Metrópole/IMD/UFRN. No momento da realização da pesquisa, essas incubadoras somavam 107 empreendimentos de base tecnológica apoiados em seus programas de pré-incubação, incubação e relacionamento com empresas graduadas.

A coleta de dados ocorreu no período de 18 de abril a 17 de maio de 2017, sendo retornadas 83 respostas das quais quatro foram invalidadas, pois o instrumento de pesquisa encontrava-se incompleto. Portanto, o levantamento registrou 79 empreendimentos de base tecnológica contando com a participação de 202 sócios fundadores. O gráfico a seguir apresenta a distribuição do número de empreendimentos participantes por incubadora.

Número de empreendimentos pesquisados por incubadora



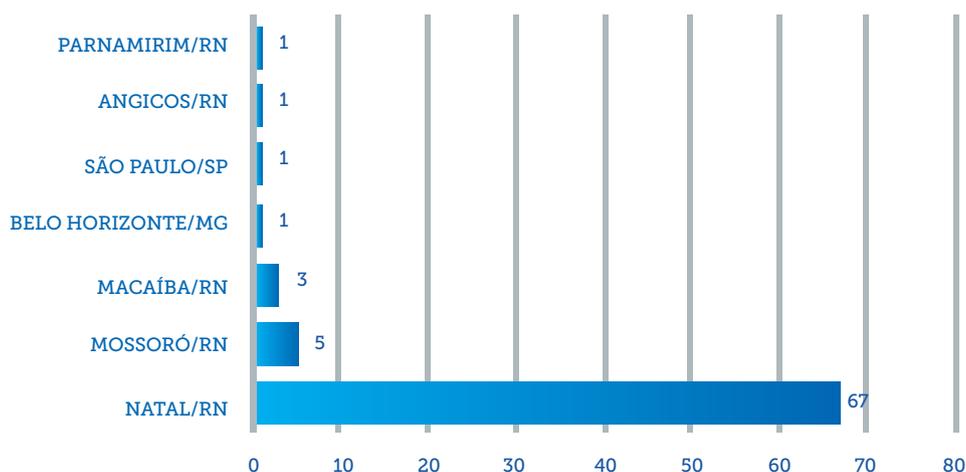
RESULTADOS DA PESQUISA

1. Perfil dos empreendimentos

Cidade-sede do empreendimento

Segundo dados da pesquisa, tem-se que 85% dos empreendimentos participantes estão na cidade do Natal, 6% em Mossoró, 5% em Macaíba e 1% nas cidades de Parnamirim, Angicos e em outras cidades do país, pois existem empresas no estado de São Paulo e Belo Horizonte.

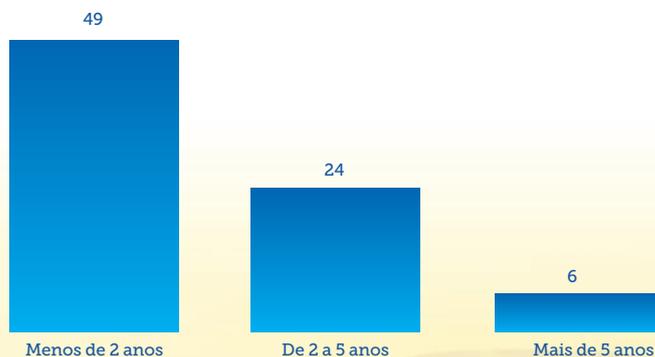
52%
possuem CNPJ.



5

Tempo de fundação do empreendimento

62%
das empresas
foram fundadas há
menos de 2 anos.



Ao verificar o estágio de maturidade do empreendimento, foi estabelecida a seguinte legenda para cada fase:

Estágio de maturidade do empreendimento

63% das empresas encontram-se em estágios iniciais (da ideia até o Mínimo Produto Viável).

estão nas primeiras vendas. **15%**

21% em estágios de tração e consolidação.

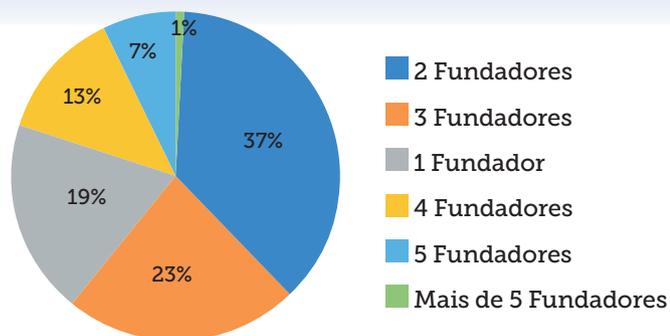
6



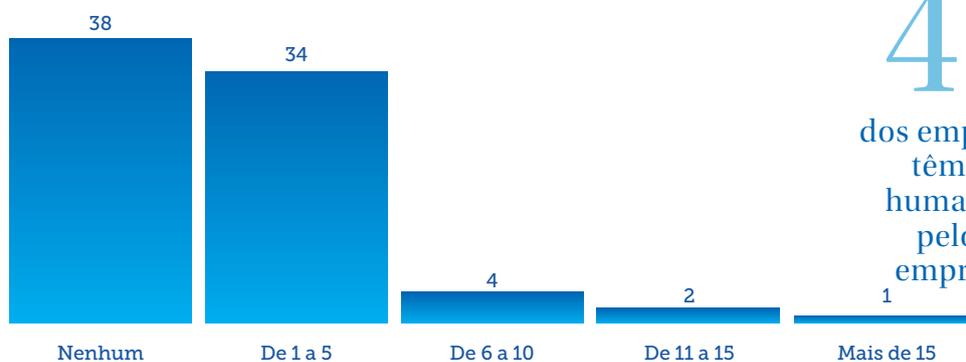
³ Mínimo Produto viável ou Versão operacional do produto inicial

Número de fundadores por time

79%
dos empreendimentos
tem até 3 sócios
fundadores.



Número de colaboradores

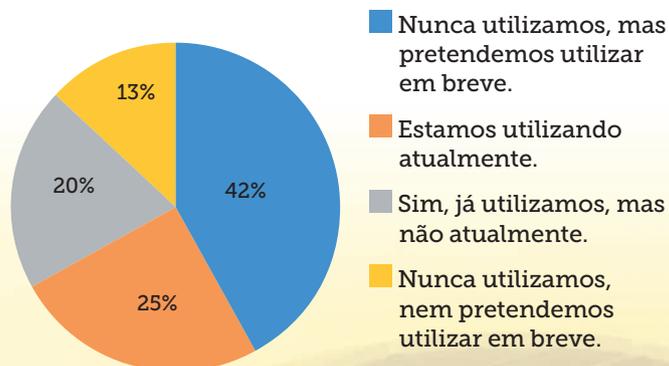


48%
dos empreendimentos
têm seu capital
humano composto
pelos próprios
empreendedores.

7

Utilização de freelancers

87%
dos empreendimentos
faz ou planeja fazer
uso de freelancers.



2. Perfil dos fundadores

23% são do sexo feminino.

Faixa etária dos fundadores

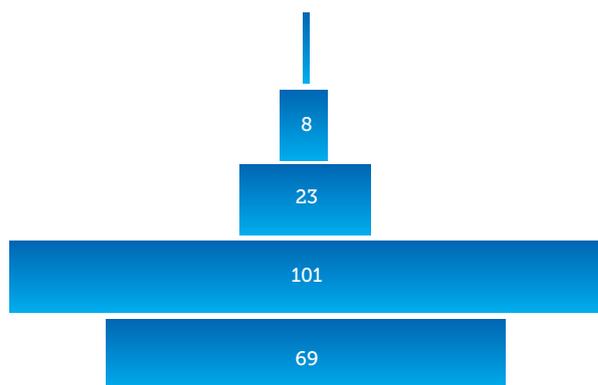
Mais de 55 anos

De 46 a 55 anos

De 36 a 45 anos

De 26 a 35 anos

De 18 a 25 anos



51%

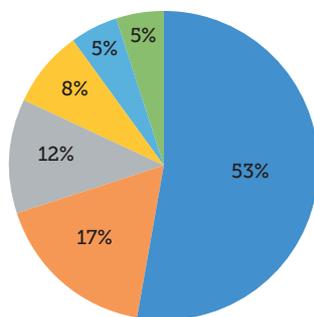
são jovens de 26 a 35 anos.

8

Nível de escolaridade dos fundadores

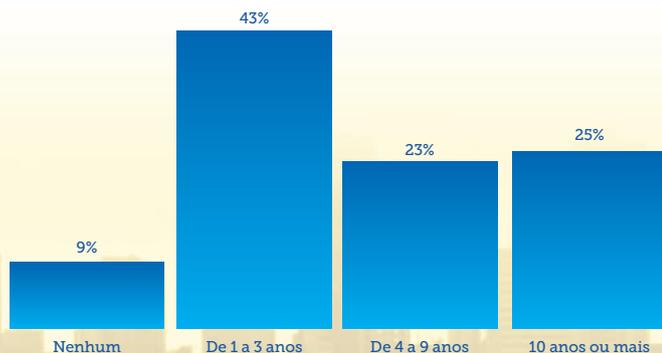
90%

possuem ensino superior ou alguma pós-graduação.



- Ensino superior
- Especialização
- Mestrado
- Doutorado
- Ensino médio
- Ensino técnico

Tempo de experiência dos fundadores



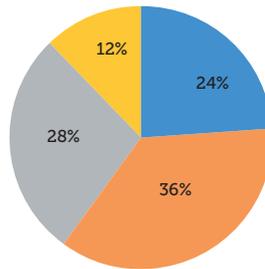
48%

possuem 4 anos ou mais de experiência com o mercado.

Tempo dedicado ao negócio

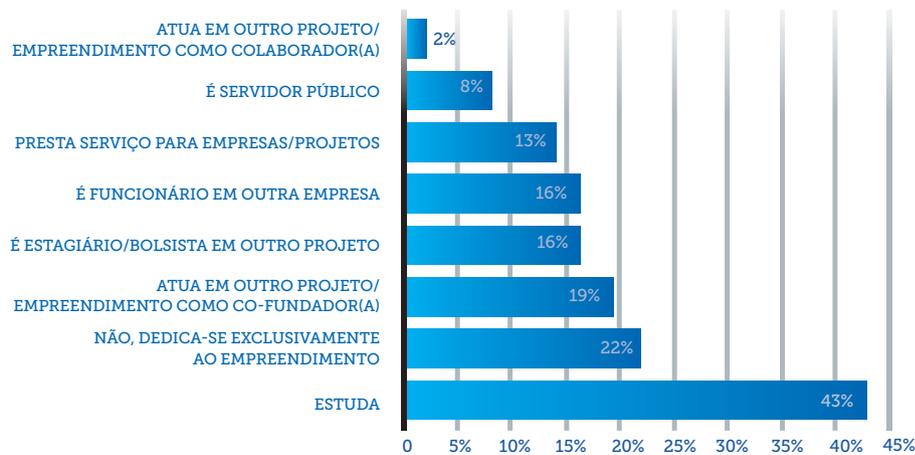
40%

estão com mais de 20h de dedicação ao empreendimento.



- Até 10 horas semanais
- De 11 a 20 horas semanais
- De 21 a 40 horas semanais
- Mais de 40 horas semanais

Outras atividades desempenhadas pelos fundadores



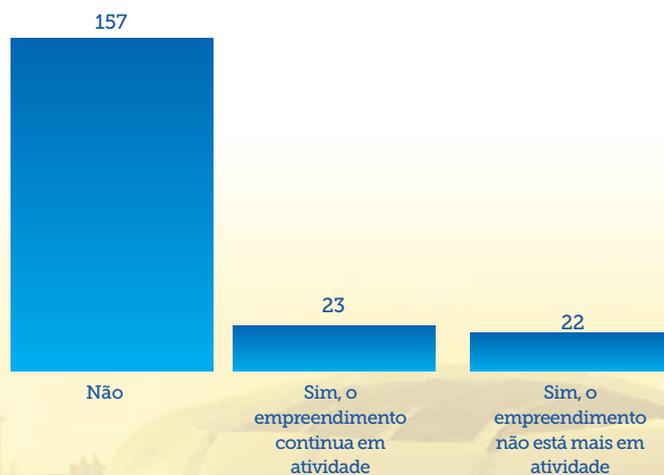
41% dedicam-se exclusivamente aos seus empreendimentos e 43% continuam seus estudos.

9

Já fundaram outras startups

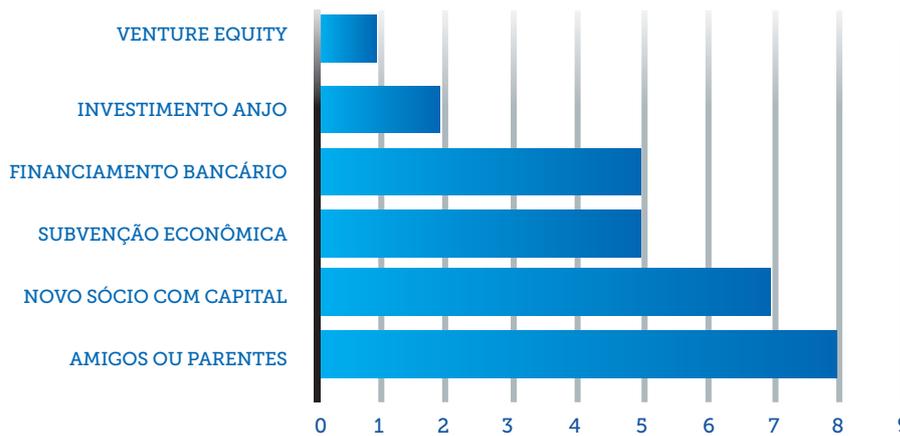
22%

já fundaram outros empreendimentos.



25% já captaram algum tipo de capital externo.

Modalidade de investimento captado



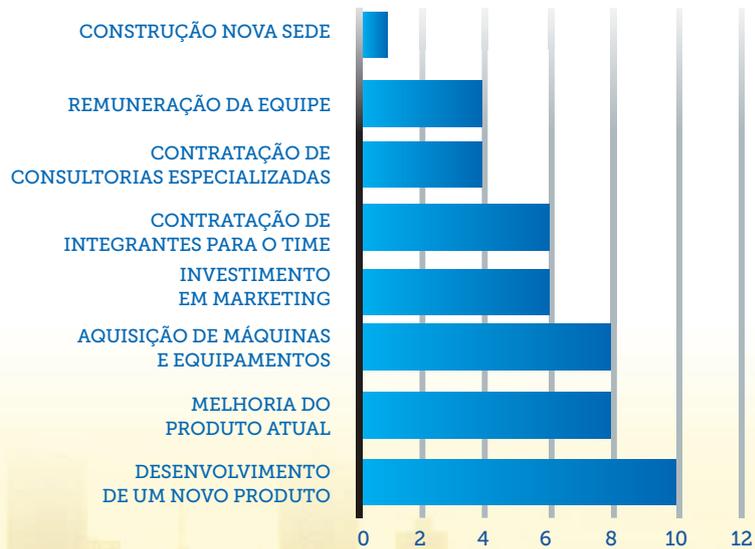
36%

obtiveram subvenção econômica e financiamento bancário.

Destinação dos recursos captados

55%

do investimento foi aplicado em melhoria do produto atual, no desenvolvimento de um produto novo ou na aquisição de equipamentos.



Foram estabelecidos os seguintes perfis de investimento:



Empresa consolidada

Tenho uma empresa consolidada, buscando novos mercados.

Acredito que a maioria dos acordos de investimento beneficiam mais o investidor do que o empreendedor, pois este é quem realmente impulsiona o crescimento do negócio. Não estaria disposto a ceder participação no meu negócio em hipótese alguma.



Conservador

Acredito que existam outras formas de desenvolver o empreendimento sem precisar ceder participação no negócio a terceiros, como financiamentos, subvenções econômicas, reinvestimento das receitas geradas pelo negócio, entre outras. Tentaria esgotar essas possibilidades antes de buscar um investidor.



Arrojado

Um investidor pode não só fornecer o capital necessário, mas também sua experiência e network para o desenvolvimento do negócio. Estaria disposto a ceder uma parte da minha participação, mas **NÃO** o controle do negócio para um investidor com esse perfil.

Um investidor pode não só fornecer o capital necessário, mas também sua experiência e network para o desenvolvimento do negócio. Estaria disposto a ceder boa parte da minha participação ou até mesmo o controle do negócio para um investidor com esse perfil.

Não é possível fazer um negócio crescer sem utilizar, em algum momento, capital de terceiros, mesmo que isso signifique ceder boa parte da minha participação no negócio para o investidor.



Muito conservador



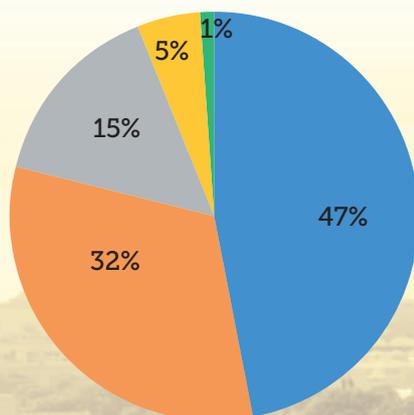
Moderado



Muito arrojado

11

Perfil de investimento



- Moderado
- Conservador
- Arrojado
- Muito Arrojado
- Muito Conservador

Pretensão de captação de recursos nos próximos 2 anos



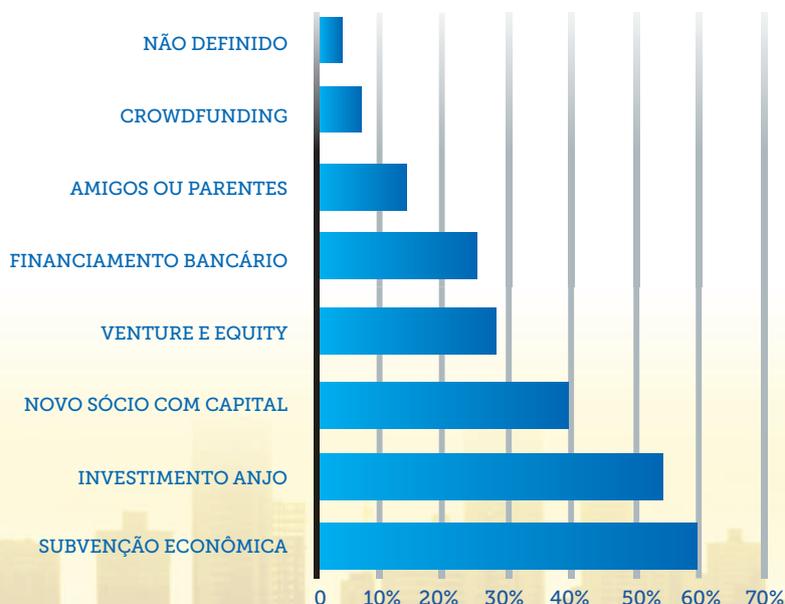
62%

pretende captar capital externo nos próximos 2 anos, principalmente de investimento anjo e subvenção econômica.

3. Perfil de investimento

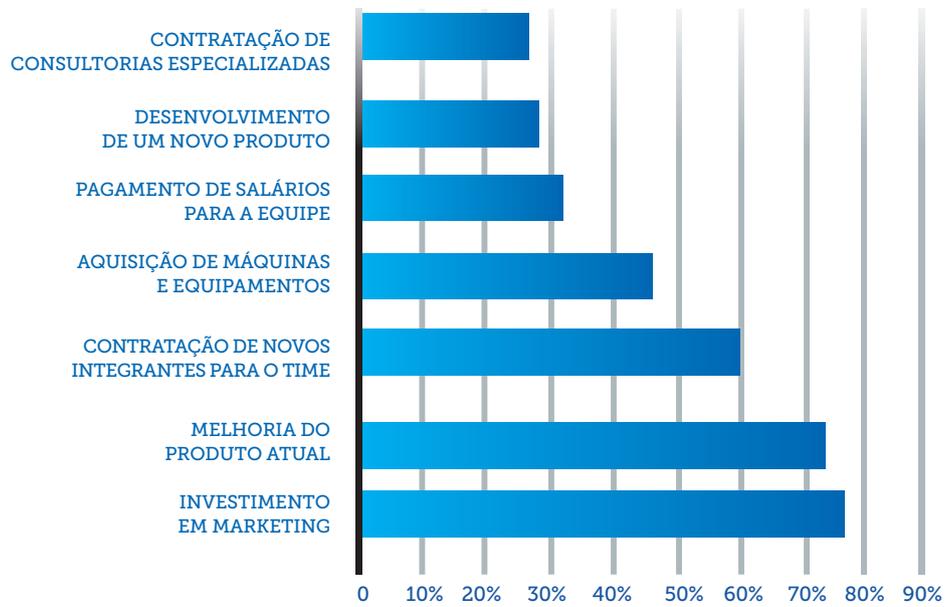
Modalidades de investimento de interesse

A modalidade de captação de investimento preferida é a subvenção econômica.



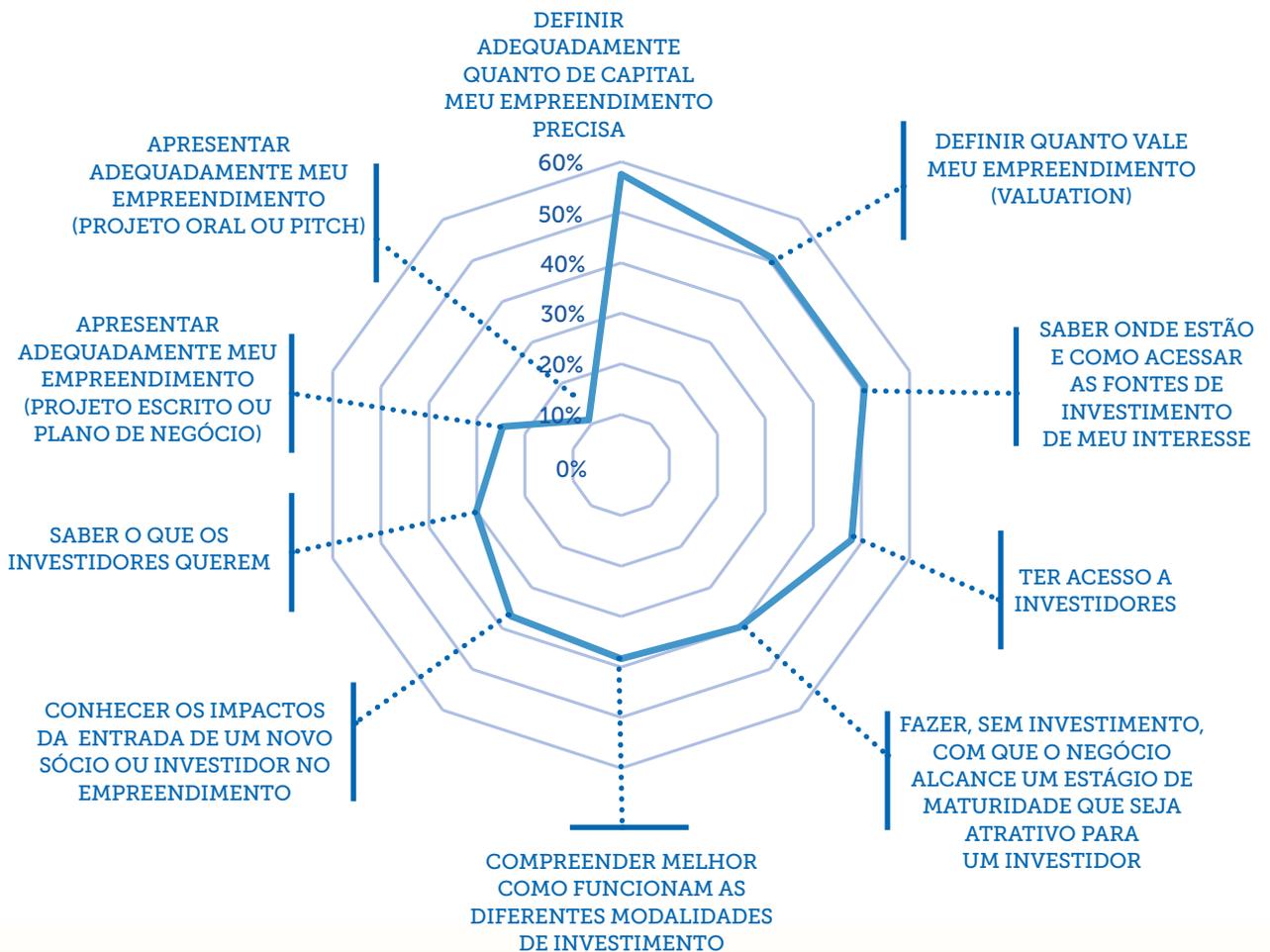
Destinação dos recursos a serem captados

Pretende-se investir sobretudo em marketing e na melhoria do produto atual.



Dificuldades para captação de investimentos

Outro ponto importante do estudo foi avaliar quais as principais dificuldades dos fundadores em acessar capital externo. Nesse contexto, a dificuldade em planejar adequadamente a aplicação do capital ganhou grande destaque.



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo aponta para uma predominância de negócios com menos de 2 anos de fundação e em estágio de maturidade inicial. No entanto, mais da metade deles precisaram formalizar seus investimentos, indicando um estágio mínimo de validação do problema e/ou o início de validação da solução. São empreendimentos nos quais os próprios fundadores trabalham e isso faz com que não exista uma dependência por freelancers. Destes fundadores, a maioria são jovens de 26 a 35 anos, com boa dedicação ao negócio e com excelente nível de formação (90% possuem, no mínimo, o ensino superior completo ou alguma pós-graduação).

Nesse contexto, a maioria experimenta pela primeira vez a gestão do próprio negócio. Embora uma expressiva quantidade nunca tenha captado nenhuma modalidade de investimento e ainda necessita de ajuda para planejar e buscar capital externo, os empreendedores participantes apresentam uma orientação positiva em relação à abertura de investidores no negócio, predominando aqueles que planejam realizar alguma captação nos próximos anos.

Diante do exposto, este estudo justifica-se pela necessidade de formação e atração de investidores de capital de risco, além de melhor qualificação para os empreendedores com relação ao planejamento, captação e aplicação do capital externo em seus negócios.

ANEXO I

Incubadoras Participantes da Pesquisa

CITECS

Jacinta Malala
Coordenadora

Emprende

Marcelo Bandiera
Coordenador

i9 AGROTEC

Henrique Rocha de Medeiros
Gerente Executivo

INCUBADORA DO AGRONEGÓCIO DO SERTÃO CABUGI - INEAGRO

Joselito Medeiros de Freitas Cavalcante
Gerente Executivo

INCUBADORA TECNOLÓGICA E DO AGRONEGÓCIO DE MOSSORÓ – IAGRAM

Inácia Girlene Amaral
Gerente Executivo

INOVA METRÓPOLE

Anderson Paiva Cruz
Gerente Executivo

inPACTA

Gláucio Bezerra Brandão
Gerente Executivo

ITNC - INCUBADORA TECNOLÓGICA NATAL CENTRAL

Claudine Carrilho
Gerente Executivo



inova
metrópole

IMD INSTITUTO METRÓPOLE DIGITAL

UFRN
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE