



Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Portalegre

Projeto de Mestrado em Gestão de PME

Incubadoras de Base Tecnológica ligadas ao Ensino Superior: O caso da BioBip do Instituto Politécnico de Portalegre

Miguel José Marchão Antunes

Orientador: Professor Joaquim Mourato

Coorientador: Professor Miguel Serafim

Ano letivo 2018/2019



Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Portalegre

Incubadoras de Base Tecnológica ligadas ao Ensino Superior: O caso da BioBip

Projeto apresentado para conclusão do Mestrado em Gestão de Pequenas e Médias Empresas (PME) orientado pelo Professor Joaquim Mourato e pelo Professor Miguel Serafim

Ano letivo 2018/2019

Agradecimentos

Ao longo de todo o curso de Mestrado em Gestão de PME várias pessoas foram fundamentais por todo o apoio e incentivo que me prestaram, às quais gostaria de agradecer.

Em primeiro lugar, prestar o meu enorme obrigado à minha família, principalmente aos meus pais e avós, bem como à minha namorada, por todo o apoio, incentivo e compreensão ao longo de todo o mestrado e, particularmente, nesta fase de projeto.

Em segundo lugar, agradecer ao Professor Doutor Joaquim Mourato, na qualidade de orientador do projeto e ao Professor Miguel Serafim, na qualidade de coorientador, por toda a disponibilidade e ensinamentos prestados, que se revelaram fundamentais para a concretização deste projeto. São dois Professores que sempre foram as melhores referências no meu percurso académico e serão, certamente, duas referências a considerar no meu futuro pessoal e profissional. Concomitantemente, agradeço a todos os Professores da Escola Superior de Tecnologia e Gestão que me acompanharam ao longo do percurso realizado.

Em terceiro lugar, importa também agradecer às empresas que colaboraram e participaram no estudo, na pessoa dos empreendedores responsáveis pelas empresas e projetos incubados na BioBIP bem como agradecer ao responsável pela gestão da mesma.

Por último, mas não menos importante, agradecer aos meus colegas e companheiros de curso pelo que percorremos em conjunto durante o Mestrado.

A todos, muito obrigado.

Resumo

Atualmente as incubadoras de base tecnológica são um meio de empreendedorismo, de transferência e aplicação de conhecimento e inovação, que decorre da relação de proximidade entre as Instituições de Ensino Superior e as empresas através de atividades de Investigação e Desenvolvimento. A *Bioenergy and Business Incubator of Portalegre* (BioBIP), do Instituto Politécnico de Portalegre, foi o campo do estudo que apresentamos e que teve como principais objetivos avaliar os resultados e as vantagens das empresas incubadas na BioBIP e avaliar o nível de alinhamento da BioBIP à EREIA. Tomando a forma de um estudo de caso, com uma abordagem mista, os resultados sugerem que a BioBIP continue a orientar e alinhar a sua atuação com as estratégias de apoio ao empreendedorismo e ao desenvolvimento, competitividade e internacionalização da economia regional, neste caso com a EREIA, e que continue a apoiar e a incentivar as empresas no processo de instalação e desenvolvimento de projetos e atividades de I&D. Os resultados apontam igualmente as vantagens de incubação, nomeadamente a possibilidade de recorrer a diversos apoios disponibilizados pela BioBIP. Igualmente se apura que nem todas as áreas de atividade das empresas incubadas se inscrevem nos domínios de especialização da EREIA.

Palavras chave: Empreendedorismo; Incubadora de Base Tecnológica; Ensino Superior; BioBIP.

Abstract

Currently technology-based incubators are a means of entrepreneurship, transfer and application of knowledge and innovation, which results from the close relationship between higher education institutions and companies through research and development activities. The Bioenergy and Business Incubator of Portalegre (BioBIP), of the Polytechnic Institute of Portalegre, was the field of study that we present and had as main objectives to evaluate the results and advantages of companies incubated at BioBIP and to evaluate the level of alignment of BioBIP with EREIA. Assuming the shape of a case study with a mixed approach, the results suggest that BioBIP continues to guide and align its activities with strategies to support entrepreneurship and the development, competitiveness and internationalization of the regional economy, in this case with EREIA, and continue to support and encourage companies in the process of installing and developing R&D projects and activities. The results also point out the advantages of incubation, namely the possibility of resorting to various supports provided by BioBIP. It is also clear that not all areas of activity of incubated companies fall within the EREIA fields of expertise.

Keywords: Entrepreneurship; Technological Base Incubator; Higher education; BioBIP

Lista de Siglas

BioBIP – *Bioenergy and Business Incubator of Portalegre*

EBT – Empresas de Base Tecnológica

EREI – Estratégia Regional de Especialização Inteligente

EREIA- Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IPP – Instituto Politécnico de Portalegre

PACT – Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia

RIS3 – Estratégias de Investigação e Inovação para uma Especialização Inteligente

VN – Volume de Negócios

ÍNDICE GERAL

Agradecimentos	i
Resumo	ii
Abstract	iii
Lista de Siglas	iv
ÍNDICE DE GRÁFICOS	vii
ÍNDICE DE TABELAS	viii
CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO	9
Enquadramento do estudo e tema	11
Objetivos	12
Contributos do estudo	12
Estrutura do projeto	13
CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO	15
2.1 Empreendedorismo e Inovação	17
2.2 Incubadora de Empresas	19
2.2.1. Incubadoras de Base Tecnológica ligadas ao Ensino Superior	20
2.3 Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo (EREIA)	24
2.4 Síntese do Quadro Teórico.....	28
CAPÍTULO III - METODOLOGIA	31
3.1 Natureza do estudo.....	33
3.1.1 Objetivos e questões de investigação	34
3.1.2 Instrumentos de recolha de dados	35
3.1.3 Descrição do processo de recolha de dados	37
3.1.4 Tratamento e análise dos dados.....	38
CAPÍTULO IV – CARACTERIZAÇÃO DA BIOBIP	41
CAPÍTULO V – ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS	47
5.1 Nota de apresentação	49
5.2 Caracterização das empresas e projetos incubados.....	50
5.2.1 Perfil da BioBIP	64
5.3 Vantagens e oportunidades advindas da incubação na BioBIP	65

5.4. Alinhamento com a Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo – EREIA.....	76
5.5 Expetativas Futuras.....	79
CAPÍTULO VI – CONSIDERAÇÕES FINAIS, SUGESTÕES e LIMITAÇÕES DO ESTUDO.....	89
6.1 Considerações finais	91
6.2 Limitações do estudo	95
6.3 Sugestões	96
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
Referências Bibliográficas	99
ANEXOS	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Tipo de incubação	50
Gráfico 2: Número de postos de trabalho na empresa.....	52
Gráfico 3: Estimativa de custos anuais com pessoal	53
Gráfico 4: Volume de negócios anual da empresa	54
Gráfico 5: Número de clientes atuais da empresa	55
Gráfico 6: Número de patentes registadas e/ou modelos de utilidade.....	60
Gráfico 7: Número de pedidos de patente até à data	61
Gráfico 8: Via de entrada na BioBIP	62
Gráfico 9: Motivação de entrada na BioBIP	63
Gráfico 10: Tempo de incubação	64
Gráfico 11: Tipo de relação entre os incubados	66
Gráfico 12: Tipo de relação formal entre os incubados	67
Gráfico 13: Nível de conhecimento do programa/estratégia EREIA	76
Gráfico 14: Domínios de especialização em que se inserem as empresas incubadas	77
Gráfico 15: Previsão temporal de saída da BioBIP	80
Gráfico 16: Expectativas em relação ao número de empregos daqui a 5 anos.....	82
Gráfico 17: Pretensão do aumento do número de postos de trabalho	83
Gráfico 18: Pretensão de localização futura da empresa na região de Portalegre	84
Gráfico 19: Pretensão de internacionalização do negócio daqui a 5 anos.....	86
Gráfico 20: Período em que as empresas desejam internacionalizar o negócio	87

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1: Setor de atividade	51
Tabela 2: Mercado de atuação das empresas.....	56
Tabela 3: Síntese sobre os produtos e serviços disponibilizados pelas empresas	57
Tabela 4: Investimento anual em I&D	58
Tabela 5: Síntese das respostas às sugestões para a melhoria da relação entre os incubados	68
Tabela 6: Natureza dos apoios existentes.....	69
Tabela 7: Razões que motivam ao contacto com os membros da estrutura	70
Tabela 8: Frequência de resposta a cada sugestão de melhoria.....	72
Tabela 9: Tipo de relação dos incubados com o IPP	73
Tabela 10: Recursos com que os empreendedores já contactaram no IPP, frequência de resposta a cada recurso.....	74
Tabela 11: Síntese das respostas às sugestões de melhoria do relacionamento dos incubados com o IPP	75
Tabela 12:Dificuldades com que as empresas preveem deparar-se no momento de saída da BioBIP	81
Tabela 13: Motivos que leva a empresa a não se localizar em Portalegre	84
Tabela 14: Perspetiva do aumento do número de clientes em relação ao número atual daqui a 5 anos	85
Tabela 15: Percentagem de volume de negócios que corresponde ao desejo de internacionalização daqui a 5 anos.....	87
Tabela 16: Propostas/Sugestões de melhoria	93

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

Enquadramento do estudo e tema

O presente estudo insere-se no âmbito da unidade curricular “Projeto/Estágio” do Mestrado em Gestão de Pequenas e Médias Empresas (PME) da Escola Superior de Tecnologia e Gestão do Instituto Politécnico de Portalegre (IPP) e visa a obtenção do grau de Mestre na referida área.

As incubadoras de empresas têm vindo a posicionar-se como importantes estruturas que estimulam a criação de novos projetos que decorrem da capacidade empreendedora coletiva ou individual. As incubadoras apresentam um papel fundamental no apoio ao desenvolvimento dos projetos e empresas de base tecnológica, pois *“apostam na inovação como forma de ajudar à criação e desenvolvimento destas empresas.”* (Santos, 2013, p. 1).

Com o crescimento deste tipo de modelo de apoio ao desenvolvimento de novas ideias de negócio surgiu, por parte das universidades e politécnicos, a necessidade de criarem novas formas de relacionamento e terem uma ação direta com as empresas. Assim, estas instituições procederam a um aumento do investimento em áreas como a Investigação & Desenvolvimento (I&D), dinamizando novas técnicas para fomentar o empreendedorismo, onde se inserem a criação e o apoio a incubadoras de base tecnológica. Estes novos caminhos estratégicos seguidos pelas instituições de ensino (universidades e politécnicos) conferem-lhe não só um carácter de preservação de conhecimento, mas também de investigação e de capacidade empreendedora.

No contexto atual, de uma economia baseada no conhecimento, *“a colaboração entre universidades e empresas assume um papel crucial na promoção do desenvolvimento.”* (Frade 2009, citado por Perez et al., 2016, p. 5).

Assim, as incubadoras de empresas vêm posicionar-se como um importante canal de transferência de tecnologia entre as universidades/politécnico e as empresas. Tal facto, vai permitir que as universidades e politécnicos assumam, nas regiões onde atuam, um importante papel ao nível do fomento do empreendedorismo e da inovação. Concomitantemente estas instituições de ensino superior reforçam, desse modo, a sua missão e contributo para o desenvolvimento económico e social das regiões, e do país em geral.

Desta forma, é de interesse realizar um estudo que analise e avalie a ação de uma Incubadora de Base Tecnológica, a *Bioenergy and Business Incubator of Portalegre* (BioBIP) ligada a uma instituição de Ensino Superior (IPP) de forma a poder concluir acerca da sua intervenção atual e futura promoção de novas ideias e projetos empreendedores.

Objetivos

A realização deste projeto de mestrado engloba dois objetivos principais:

- Avaliar os resultados e as vantagens das empresas incubadas na BioBIP;
- Avaliar o nível de alinhamento da BioBIP à Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo (EREIA);

Para a concretização destes objetivos principais pretende-se realizar uma análise ao ambiente interno da organização BioBIP. Para tal, e de forma a orientar esta análise, definiram-se os seguintes objetivos específicos:

- Analisar e caracterizar os projetos que se encontram incubados na BioBIP;
- Identificar benefícios nas empresas resultantes da sua incubação na BioBIP;
- Apresentar propostas que auxiliem na atuação e desenvolvimento futuro da incubadora BioBIP e do seu alinhamento com as Estratégias de Investigação para uma Especialização Inteligente, RIS3 do Alentejo.

Contributos do estudo

A realização deste projeto final tem em vista contribuir para o alargamento do campo de estudos relacionados com incubadoras de base tecnológica ligadas ao ensino superior.

Com este estudo pretende-se apresentar resultados e conclusões que permitam:

- Gerar informação para os responsáveis pela gestão da incubadora e para os projetos e empresas incubados;
- Contribuir para a análise da atividade da incubadora, procurando delinear caminhos que permitam à BioBIP desenvolver, cada vez melhor, a sua atuação;
- Avaliar o alinhamento da BioBIP com a EREIA, de forma a poder usufruir, o mais possível, de programas de apoio decorrentes desta estratégia.

Estrutura do projeto

O presente estudo estrutura-se em cinco capítulos principais. A saber,

- Capítulo I - apresenta o enquadramento teórico, que engloba os fundamentos teóricos que servem de base à elaboração do estudo, clarificando os principais conceitos que envolvem a temática. Inclui também uma síntese das ideias principais, em que se destacam e organizam os aspetos mais relevantes e se apontam algumas lacunas observadas ao longo da pesquisa bibliográfica.
- Capítulo II - exhibe a metodologia utilizada para a realização do estudo, clarificando a natureza do mesmo, as questões de investigação, os instrumentos de recolha de dados utilizados e a definição do método de análise e tratamento dos dados recolhidos.
- Capítulo III - apresenta a entidade em estudo, a BioBIP
- Capítulo IV - apresenta os principais resultados da investigação.
- Capítulo V - expõe as principais conclusões do estudo, limitações e sugestões futuras.

CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo e Inovação

O empreendedorismo é um tema muito abordado e discutido no dia-a-dia. Contudo, a sua definição tem assumido vários sentidos ao longo dos tempos.

A primeira referência à palavra “empreendedor” remonta ao ano de 1437 quando, em França, se denominou empreendedor “*aquele que se compromete com algo*” (Landstron, 2005, citado por Franco & Gouvêa, 2016, p. 3). Com o passar do tempo foram sendo introduzidas e associadas novas noções ao empreendedorismo; no século XVII foi introduzida a noção de risco e nos séculos XVIII e XIX o termo de empreendedor aproxima-se do empresário que assume riscos, sendo diferenciado do capitalista.

Porém, apenas a partir dos anos de 1970 e 1980 começam a ganhar ímpeto as pesquisas e estudos relacionados com o empreendedorismo, o que se justifica pela influência de “*fatores externos como, por exemplo, políticas públicas que contribuíram para que tal abordagem fosse difundida.*” (Franco & Gouvêa, 2016, p. 4).

Como resultado dos seus estudos, autores como Stevenson e Jarillo (1990) e Lohrke (2010) são citados por Franco e Gouvêa (2016) para demonstrarem que os estudos sobre o tema empreendedorismo se tinham baseado em três diferentes áreas ou eras, que atribuem ao conceito de empreendedorismo um carácter multidisciplinar - era económica; era ciências sociais; era estudos de Gestão.

Na era económica o interesse pelo empreendedorismo é sustentado pelos economistas, que se debruçam principalmente sobre o “risco” e a “mudança e inovação”. A era das ciências sociais marca “*a entrada dos estudiosos das áreas de psicologia e ciências sociais, que direcionam seus interesses no empreendedor como um individuo e começaram a investigar suas obras e traços de personalidade.*” (Verga & Silva, 2014, p. 5).

A era dos estudos de gestão, que perdura até aos dias de hoje, está dependente das recorrentes mudanças tecnológicas, políticas e económicas, o que leva a que o empreendedorismo se torne um tema cada vez mais debatido e estudado na sociedade atual. Landström e Benner (2010), citados por Verga e Silva (2014, p. 6),

destacam que muitos estudiosos de diferentes áreas se interessam pelo tema empreendedorismo e que com isso, o campo cresceu consideravelmente. Porém, esse

aumento de pesquisa não significa um consenso, apenas reforça a necessidade de pesquisas sistemáticas direcionadas a uma melhor compreensão do fenômeno.

Podem ser apresentadas algumas aceções de empreendedorismo. Assim, entende-se por empreendedorismo o processo que consiste em criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação económica e pessoal, sendo que a satisfação económica é resultado de um objetivo alcançado (um novo produto ou empresa, por exemplo), e não um fim em si mesmo (Hirsch, 2004).

Benchimol (2013), fundamentado em Almeida (2011), demonstra que o

Empreendedorismo, em seu sentido lato, compreende um conjunto de competências (autoconfiança, auto-motivação, iniciativa, perseverança, flexibilidade, etc.) mas também uma atitude proativa e dinâmica face à vida, ou seja, a capacidade de resistência face às adversidades, criatividade para encontrar soluções e novos caminhos e, acima de tudo, muita energia e paixão pelo que se faz. (Benchimol, 2013, p. 15)

O empreendedorismo é fundamental para o desenvolvimento socioeconómico de um país/região, visto que é essencial para a conceção de oportunidades de trabalho e é considerado um catalisador do progresso tecnológico e de inovações de produto, serviços e de mercado (Mueller & Thomas, 2000, referenciados por Silva, et al., 2013).

Aliado ao conceito de empreendedorismo surge o conceito de inovação, sendo desta forma uma variável fulcral ao analisar este tema. Para Drucker (2005) a inovação é a principal ferramenta de um empreendedor, através da qual este identifica uma oportunidade e a explora de maneira a criar um produto e ou serviço diferente.

O empreendedorismo pode assumir tipos distintos, podendo ser induzido pela oportunidade (quando se materializa uma oportunidade de negócio), ou pela necessidade (quando reflete a ausência de outras alternativas de emprego). Existe ainda a hipótese destes dois aspetos coexistirem, ou seja, empreendedorismo induzido por oportunidade e simultaneamente por necessidade (Benchimol, 2013).

Concluindo, *“as palavras “empreendedorismo” e “inovação”, transmitem a possibilidade de abrir novos mercados, possibilitando maior eficiência e crescimento económico.”* (Santos, 2013, p. 13).

2.2 Incubadora de Empresas

A expressão “incubadora de empresas” remonta ao ano de 1938, aquando da primeira experiência de incubação realizada por dois estudantes, Hewlett e Packard, o que posteriormente resultou na criação de uma das maiores empresas tecnológicas a nível global, a HP (Silva, et al., 2013).

No ano de 1959 teve início o “*movimento mundial de incubadoras*”, mais concretamente no *Batavia Industrial Center* na cidade de Nova Iorque, que mais tarde veio a ser denominado como a primeira incubadora de empresas dos Estados Unidos. Depois de nos anos posteriores não se ter registado uma elevada expansão do número de incubadoras, nas décadas seguintes outros países começaram a aderir ao movimento, o que contribuiu em larga escala para o alargamento deste tipo de entidades por todo o mundo (Barbosa & Hoffman, 2013), sendo hoje em dia uma realidade cada vez mais difundida no âmbito do processo de criação e sustentação de novas empresas.

A incubadora de empresas define-se, segundo a ANPROTEC (2011), citada por Lisboa e Castro (2016, p. 245), como uma “*entidade que tem por objetivo oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso*”. Neste sentido, “*as incubadoras de empresas são mecanismos tidos como importantes ativos do apoio ao empreendedorismo.*” (Grimaldi & Grandi, 2003, citados pela SEBRAE, 2015, p. 3).

A SEBRAE (2013), citada por Lisboa e Castro (2016), define as incubadoras de empresas como

instituições que auxiliam no desenvolvimento de micro e pequenas empresas nascentes e em operação, que buscam a modernização de suas atividades para transformar ideias em produtos, processos e serviços. Elas oferecem suporte técnico, gerencial e formação complementar ao empreendedor. A incubadora também facilita e agiliza o processo de inovação tecnológica nos pequenos negócios. (SEBRAE, 2013, sp.)

Outras abordagens ao conceito de incubadora podem ser aceites, como por exemplo, a referida por Leão e Hidanka (2006), que se encontram citados por Iacono, Almeida e Nagano (2011), na qual as

incubadoras de empresas são avaliadas como instrumentos de política de desenvolvimento regional. Entre os principais aspectos nesses instrumentos destacam-se aqueles relacionados à geração de novos empregos, à criação de pequenas empresas (particularmente as de base tecnológica) e à revitalização de economias locais e regionais. (p.1499)

As incubadoras de empresas oferecem às suas empresas incubadas diversas condições para que estas possam criar e desenvolver os seus projetos, tais como: instalações e infraestruturas adequadas, suporte em termos financeiros, suporte ao nível da gestão apoiando as empresas em áreas como a administrativa, comercial e jurídica. Podem também oferecer diversos serviços, *“dentre os quais se destacam os serviços associados a oportunidades de negócios, os serviços de consultoria, as informações, os planos de viabilidade, a inserção em redes de empreendedorismo e inovação, a infra-estrutura e as instalações”* (Araújo, Bonani, Ramalheiro, & Barboza, 2017, p. 2).

De entre o conjunto de incubadoras em atividade, estas podem ser classificadas, segundo Mendes (sd.), de acordo com três tipos: incubadoras tradicionais; incubadoras de base tecnológica; incubadoras mistas.

As incubadoras tradicionais atuam em setores como indústria, comércio e serviços; as incubadoras de base tecnológica aplicam conhecimento em processos e produtos, em diversas áreas como informática, química, biotecnologia e mecânica de precisão; as incubadoras classificadas como mistas englobam práticas das incubadoras de base tecnológica e das incubadoras mais direcionadas para os setores tradicionais.

Sintetizando, *“o objetivo das incubadoras de empresas é proporcionar um ambiente de interação, transferência de conhecimento e de busca constante por aperfeiçoamento técnico e gerencial”* (Lisboa & Castro, 2016, p. 246).

2.2.1. Incubadoras de Base Tecnológica ligadas ao Ensino Superior

As universidades e as instituições de ensino superior, na sua génese, têm um papel diferenciado em relação às empresas. Porém, com o evoluir dos anos, a relação entre estas entidades tem sofrido alterações na forma como se estabelece. As universidades/politécnicos e as empresas começaram a assumir um papel de parceiros, o que advém do investimento realizado no campo da investigação e do desenvolvimento.

Neste decurso, a universidade/politécnico passa por um processo de transformação, assumindo não só um papel de produção e preservação de conhecimento, mas também um papel de universidade de investigação e de grande ação empreendedora, de forma a contribuir para o desenvolvimento económico e social nas regiões em que se encontra.

A aproximação entre as universidades/politécnicos e a indústria (empresas) gerou a necessidade de serem criadas infraestruturas que promovam a partilha do conhecimento e da investigação entre estes dois meios, de forma a que a relação de parceria entre eles se torne uma realidade. As incubadoras ligadas a universidades e ao ensino superior politécnico surgem desta crescente necessidade de serem promovidas ações que aproximem estas instituições de ensino superior à comunidade e ao tecido empresarial, disponibilizando-lhes o conhecimento científico e a tecnologia, resultados de projetos e de estudos de investigação realizados pelas universidades/politécnicos e em parcerias entre estas instituições e o tecido empresarial.

Por conseguinte, estas incubadoras encontram-se *“vinculadas e estão próximas das universidades, laboratórios e institutos de pesquisa para beneficiarem do conhecimento ali produzido e de outros recursos dessas instituições”* (Serra, Serra, Ferreira, & Fiates, 2011, p. 224).

As incubadoras de empresas de base tecnológica visam a promoção do desenvolvimento de empresas com estas características e podem ser classificadas como *“incubadoras que apoiam empresas que produzem produtos e serviços inovadores nas quais a pesquisa e desenvolvimento são fundamentais”* (Barboza, 2000, citado por Serra, et al., 2011, p. 224).

Referindo Barbosa e Hoffman (2013), que se sustentam em vários autores para definir as incubadoras de base tecnológica, pode compreender-se que estas se caracterizam e diferenciam por *“voltarem sua atenção a empresas que promovem inovação”* (Barbosa & Hoffman, 2013, p. 213, numa referência a Vedovello & Figueiredo, 2005).

Os mesmos autores referem que

Esse conceito é complementado por Patton, Warren e Bream (2010, p. 623), que definem a atividade de incubação de empresas de base tecnológica como a que liga de forma eficaz tecnologia, capital e *know how* (saber fazer, ter conhecimento prático) para alavancar o

talento empreendedor, acelerar o desenvolvimento de novas empresas e, assim, a comercialização da tecnologia. (Barbosa & Hoffman, 2013, p. 213)

As incubadoras de base tecnológica ligadas ao ensino superior servem de suporte às suas empresas incubadas, oferecendo, segundo Baêta (1999), referido por Serra, et al., (2011), aconselhamento técnico, pois possuem ligações estreitas a centros de pesquisa e universidades, distinguindo-se desta forma das incubadoras tradicionais.

As incubadoras de base tecnológica têm em sua imensa maioria um forte elo com as universidades e instituições de pesquisa, e seu trabalho predominantemente está voltado para incubar ideias. Já as incubadoras tradicionais possuem estruturas semelhantes àquelas de base tecnológica e atuam nos chamados setores tradicionais da economia. Por fim, as incubadoras mistas compreendem as de base tecnológica e tradicional (Moreira, 2002). (Iacono, Almeida, & Nagano, 2011, p. 1501)

Em suma, e referindo Ribeiro, Barros e Rocha (2017), as incubadoras que têm como âncora uma instituição do ensino superior têm várias vantagens, uma vez que os serviços e a reputação oferecidos por essas instituições beneficiam todo o processo de incubação.

As empresas que se encontram incubadas numa incubadora de base tecnológica são classificadas como empresas de base tecnológica (EBT) e, segundo Wolffenbuttel (2001) citado por Barbosa e Hoffman (2013), são “*empresas cujos produtos, processos ou serviços são gerados a partir do resultado de pesquisas aplicadas na qual a tecnologia representa um alto valor agregado*” (p. 213). São caracterizadas como “*empreendimentos comprometidos com pesquisa e desenvolvimento de produtos e/ou processos inovadores que são fruto da aplicação sistemática do conhecimento técnico*” (Barbosa & Hoffman, 2013, p. 214).

As EBT são, na maioria das vezes, resultado de projetos desenvolvidos em universidades/politécnicos ou centros de pesquisa, embora possam nascer de ideias empreendedoras independentes. São classificadas como empresas “*spin offs de universidades ou centros de pesquisa, que têm a sua origem em projetos de pesquisa científica (Baêta, 2008)*” (Mendes, sd., sp.) e geram produtos/serviços inovadores.

Define-se como uma empresa que gera produtos ou processos inovadores, “*uma empresa que tenha implementado produtos ou processos tecnologicamente novos com substancial melhoria tecnológica durante um período de análise (Manual de Oslo, 2001,*

p.55). ” (Barbosa & Hoffman, 2013, p. 214). Estas empresas utilizam métodos de produção novos para produzir produtos inovadores com características tecnológicas diferenciadoras de produtos anteriores, o que lhes confere o estatuto de empresas de carácter inovador.

As EBT deparam-se muitas vezes com dificuldades em consolidarem-se dentro do seu mercado de atuação, facto que leva a que muitas delas “morram” antes mesmo de conseguirem atingir este estado de consolidação. Para melhor compreender este fenómeno Gallon et al (2008) sustentam-se em Martinez (2003) para identificarem três motivos para explicar este facto:

(i) dificuldades em transformar uma tecnologia em uma empresa; (ii) os pesquisadores normalmente não são empresários; seus conhecimentos e habilidades técnicas geram inovações, mas não têm capacidades gerenciais; (iii) alto grau de investimento, pois investimentos em tecnologia são frequentemente maiores do que em empresas tradicionais, sendo, portanto, de alto risco. (Gallon, et al., 2008, p. 3)

Para as EBT, as incubadoras de base tecnológica apresentam-se como fundamentais para poderem sobreviver e consolidar a sua ação, através de um processo denominado de incubação. Este processo compreende três fases: fase de pré-incubação, fase de incubação e pós-incubação.

Na primeira fase do processo de incubação pretende-se que a empresa aperfeiçoe o seu plano de negócios, efectuando uma pesquisa de mercado e uma preparação prévia para a gestão do seu negócio. A fase de incubação é classificada como a fase crítica do processo e compreende o desenvolvimento do plano de negócios formulado na fase de pré-incubação, *“aproveitando as instalações físicas e demais serviços prestados pela incubadora”* (Iacono, et al., 2011, p. 1500). Esta fase dura geralmente dois anos, mas pode variar consoante a organização de cada uma das incubadoras e é nela que a incubadora orienta e acompanha as empresas de forma a que estas consigam adicionar valor ao seu empreendimento. A pós-incubação caracteriza-se pela fase onde a EBT alcança a sua maturidade e *“recebe a denominação de empresa graduada, mas permanecem à disposição os serviços prestados pela incubadora.”* (Iacono, et al., 2011, p. 1500). Nesta mesma fase objetiva-se a gradual desvinculação da incubadora por parte da empresa.

No final do processo de incubação, Barbosa e Hoffman (2013), referindo Wolffenbuttel (2001), realçam *“a transferência para o setor produtivo do conhecimento*

gerado; a criação e desenvolvimento de novas empresas; a capacitação técnica e gerencial das empresas e a cooperação entre a universidade e a sociedade.” (p. 215). A cooperação entre a universidade e a sociedade reflete-se no incremento da qualificação de atividades de ensino e pesquisa, bem como no incentivo ao desenvolvimento regional através da criação de novas empresas.

Assim, as EBT *“promovem o desenvolvimento económico e social, pois geram empregos e renda para o Estado e favorecem o estreitamento dos laços entre as instituições de ensino e pesquisa (contexto académico) e contexto empresarial”* (Gallon, et al., 2008, p. 3).

2.3 Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo (EREIA)

A EREIA insere-se no âmbito da estratégia de desenvolvimento regional 2014/2020, denominada de “Europa 2020”, aprovada pela União Europeia com o objetivo de assegurar o desenvolvimento sustentável ao longo da presente década. O programa “Europa 2020” pretende apoiar fatores sociais relevantes no seu desenvolvimento e sustentabilidade, tais como, o emprego, a produtividade e a coesão social na Europa, de forma a alcançar um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo.

A EREIA

assenta fundamentalmente na valorização da identidade do Alentejo, representada pela sua herança cultural, pela valia ambiental e pelo aprofundamento das relações urbano-rurais, potenciadas pela inovação, com vista à criação de novas dinâmicas de desenvolvimento económico e de emprego e à melhoria das existentes, num quadro de sustentabilidade e de qualidade de vida dos cidadãos. (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 8)

Esta estratégia visa melhorar a competitividade e a internacionalização da economia regional, suportando esta ideia nas vantagens competitivas diferenciadoras e nas capacidades e competências do sistema científico e tecnológico de que cada região é dotada.

A estratégia de desenvolvimento regional apresentada define a sua atuação através de uma visão que se elucida por

Um Alentejo com capital simbólico e identidade distintiva, num território dotado de recursos materiais de conhecimento e competências e de amenidades, aberto para o mundo e capaz de construir numa base económica renovada sobre a sua mais-valia ambiental, atraindo

residentes, visitantes, investimentos e atividades geradoras de emprego e coesão social. (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 18)

As RIS3 que fundamentam esta estratégia devem ser desenvolvidas pelas autoridades nacionais e regionais, tendo por base dois dos objetivos temáticos que englobam a estratégia de afetação de Fundos Europeus Estruturais e de Investimento – o “Reforço da investigação, do desenvolvimento tecnológico e da inovação” e a “Melhoria do acesso às TIC, bem como a sua utilização e a sua qualidade.”

Desenvolver este tipo de estratégias (RIS3) fomenta a utilização de fundos estruturais de uma forma mais eficiente e da intensificação das sinergias entre investimentos e políticas públicas, *“possibilitando assim uma transformação estrutural baseada na competitividade e na especialização da economia em múltiplos espaços que se inter-relacionam a nível local, regional, nacional e europeu.”* (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 11)

Desta forma, o objetivo principal da Estratégia Regional de Especialização Inteligente (EREI) passa pela

promoção de uma especialização regional que identifique vantagens competitivas e comparativas que permita dotar a região de capacidades e oportunidade de desenvolvimento para uma rápida modernização e internacionalização das atividades económicas e dos mercados associados, bem como dos benefícios sociais que importa valorizar. (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 11)

A EREI do Alentejo (EREIA) identifica um conjunto de prioridades e propõe um novo paradigma na política de inovação capaz de prevenir a dispersão e desconexão de recursos, agentes e atividades económicas. Assim, segundo a Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo (2014), destacam-se quatro objetivos estruturais:

melhorar o desempenho do sistema regional de inovação; explorar áreas emergentes; intensificar os padrões de interação e cooperação entre atores, reforçando a combinação simbiótica entre recursos e atividades económicas; promover a construção coletiva de vantagens competitivas e de *spillovers* económicos e de conhecimento. (p. 21)

Para a concretização destes objetivos importa definir uma estratégia que promova a criação/consolidação de massa crítica com impacto na atratividade do Alentejo e nos indicadores socioeconómicos da região.

A elaboração da EREIA foi participada por diversos “atores regionais” relevantes e foi centrada na *“operacionalização do conceito de especialização inteligente e da metodologia que lhe é inerente, procurando combinar uma análise de diagnóstico, com uma abordagem prospectiva do posicionamento à escala global”* (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 22). Na elaboração da estratégia o foco foi repartido na produção de novos conhecimentos e no aproveitamento desses mesmos conhecimentos e tecnologias que permitem sustentar processos de inovação.

A EREIA tem por base cinco grandes domínios em que a região do Alentejo é especializada ou *“regista maiores dinâmicas de crescimento, de inovação ou de inserção na globalização e que estão articulados com o potencial do sistema científico e tecnológico regional”* (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 26). Esses domínios são:

- Alimentação e Floresta;
- Economia dos Recursos Minerais, Naturais e Ambientais;
- Património, Indústrias Culturais e Criativas e Serviços de Turismo;
- Tecnologias Críticas, Energia e Mobilidade Inteligente;
- Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social.

No âmbito de cada domínio de especialização, a EREIA, de acordo com a Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo (2014), identifica as diferentes características distintivas, o potencial científico, as vantagens competitivas e as oportunidades de cada uma, tal como se pode comprovar no Anexo I deste relatório.

A EREI, que se posiciona como *“processo de identificação de pilares, construção de vantagens competitivas, de conjunto de prioridades e opções, partilhadas pelos stakeholders regionais”* (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 89), identifica o Património e o Ambiente como os dois principais elementos estruturantes da região, posicionando-se estes como fatores únicos e diferenciadores do Alentejo.

De acordo com os cinco domínios especializados identificados pela EREI e que foram referidos e ilustrados anteriormente, são definidos racionais de especialização condizentes com a realidade de cada uma das temáticas. Assim a Comissão de Coordenação

e Desenvolvimento Regional do Alentejo (2014) apresenta os objetivos a enquadrar em cada um dos domínios:

- **Alimentação e Floresta**

Valorizar a dimensão territorial e as condições edafoclimáticas, promovendo a articulação entre a agricultura e a agroindústria, visando integrar a cadeia-de-valor e elevar o controlo sobre a mesma, o valor apercebido dos produtos alimentares alentejanos pela articulação com a cultura e o turismo, bem como explorar oportunidades tecnológicas e de mercado para a emergência de empresas intensivas em conhecimento nos domínios da agricultura de precisão, introduzindo sistemas avançados de produção com forte componente eletrónica, sensores e TIC, bem como modelos de controlo de gestão da produção. (p. 90)

- **Economia dos Recursos Minerais, Naturais e Ambientais**

Valorizar a riqueza geológica, natural e ambiental do Alentejo, potenciando o crescimento, a clusterização de atividades económicas inovadoras e a diversificação estrutural em torno das indústrias extrativas, e, fomentando a emergência de atividades de design, de criação de novos materiais de construção, de tecnologias de produção e exploração sustentáveis, promovendo a reciclagem de materiais, energia, recursos e biotecnologia marinha, promovendo a valorização do património natural e ambiental. (p. 90)

- **Património, Indústrias Culturais e Criativas e Serviços de Turismo**

Valorizar o património (natural e cultural, enquanto principal riqueza e traço distintivo), através da articulação com as indústrias culturais e criativas que contribuam para o posicionamento da região enquanto região cultural e criativa, potenciando a expansão de serviços de turismo especializados e fomentando a articulação com outros domínios associados à alimentação e ao ambiente. (p. 90)

- **Tecnologias Críticas, Energia e Mobilidade Inteligente**

Valorizar as tecnologias críticas, nomeadamente ao nível da gestão de redes e sistemas de segurança informática ou sistemas interativos que pela sua transversalidade apresentam uma margem de progressão e que se articulam particularmente com as temáticas da energia e da mobilidade. Pelas características do Alentejo e pela economia consolidada no âmbito dos combustíveis, importa valorizar as energias renováveis (solar e biomassa), e a energia convencional, podendo alavancar o desenvolvimento de uma especialização em tecnologias de suporte e de produção de energia de fontes renováveis, bem como o desenvolvimento de tecnologias de mobilidade inteligente, aqui potenciando o posicionamento geoestratégico da região enquanto corredor logístico. (p. 90)

- **Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social**

Direcionar competências científicas e empresariais para a criação de novas soluções tecnológicas e novos modelos de negócios que, de forma inovadora promovam uma melhor oferta de serviços sociais e suportem a implementação de novos modelos de negócios, com vista à resposta aos desafios sociais e assim cimentar uma economia social multidimensional, integrando atividades educativas, inclusivas, regeneração urbana,

microcrédito, turismo, saúde e envelhecimento ativo bem como o apoio ao empreendedor e inovação no local de trabalho. (p. 90)

Cada domínio apresenta uma realidade distinta quer em termos científicos, quer em termos económicos. Desta forma importa diferenciar o carácter de consolidação e de emergência de cada domínio, sendo que o domínio “Alimentação e Floresta” é o que apresenta o estado de maior consolidação, *“contando com uma base de competências científicas sólida e uma forte expressão económica em clara expansão, com crescente introdução de inovação”* (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 91).

2.4 Síntese do Quadro Teórico

Ao longo do enquadramento teórico apresentaram-se os principais conceitos teóricos que servem por base à elaboração do presente projeto de Mestrado. Na sua estruturação concetual, alicerçada em diversas referências bibliográficas, desenvolveu-se uma abordagem do geral para o particular, tentando desse modo uma abordagem articulada do tema, que evidenciasse a ideia que as incubadoras de base tecnológica ligadas ao ensino superior se enquadram numa dinâmica empreendedora e de inovação mais geral, mas que, integradas nas regiões, devem responder às exigências e necessidades dessas mesmas regiões.

Na construção do enquadramento teórico, para além de se tentar seleccionar e abordar cada um dos temas em particular, configurou-se a necessidade de os entender como base e justificação para a realização do estudo que se apresenta, pois é em conceitos como empreendedorismo e inovação que assenta a BioBIP – Business Incubator of Portalegre, incubadora de base tecnológica do IPP.

Deste modo, destacam-se:

- A natural aliança entre os conceitos de empreendedorismo e inovação, sendo o carácter inovador o principal aliado de um empreendedor, de forma a que este consiga criar algo de novo e com valor, possibilitando maior nível de eficiência e de crescimento económico;
- O empreendedorismo como peça fundamental para o desenvolvimento socioeconómico de uma região ou país, visto que uma atitude empreendedora

estimula o progresso tecnológico e de inovações de produtos, serviços e de mercado;

- As incubadoras enquanto entidades que se consideram importantes ativos de apoio ao empreendedorismo, oferecendo suporte a empreendedores para que estes desenvolvam as suas ideias inovadoras. Estas, de forma a potencializar as suas capacidades e gerar melhores empreendimentos inovadores, necessitam de delinear e por em prática modelos de gestão;
- As incubadoras de base tecnológica ligadas ao ensino superior que visam promover a partilha de conhecimento e investigação entre universidades/politécnicos e as empresas. Estas incubadoras disponibilizam o conhecimento científico e a tecnologia que resultam de projetos de investigação realizados nas instituições de ensino e em parceria com o tecido empresarial de forma a sustentar o desenvolvimento de EBT;
- As EBT que atuam no desenvolvimento social e económico e os seus produtos e serviços são resultado de pesquisas aplicadas em que a tecnologia e o conhecimento técnico representam um alto valor agregado;
- A EREIA que assenta na valorização da identidade do Alentejo e que visa melhorar a competitividade e a internacionalização da economia regional, fazendo uso das vantagens competitivas diferenciadoras e nas capacidades e competências do sistema científico e tecnológico que dotam cada região e atuando sobre cinco grandes domínios de especialização.

Ao longo da pesquisa bibliográfica são identificadas naturais lacunas que influenciam o desenvolvimento do presente estudo. Neste sentido, destaca-se a escassez de informação sobre os modelos de gestão para incubadoras de EBT, o que se entende como uma dificuldade na compreensão acerca das diretivas e formas de gestão utilizadas neste tipo de Incubadoras.

Outra das lacunas visíveis em termos de pesquisa teórica e bibliográfica é a falta de estudos científicos que abordem o alinhamento das incubadoras de base tecnológica com as RIS3, demonstrando se as mesmas seguem ou não as estratégias que das RIS3 advêm. Assim, este estudo, para além de analisar e avaliar a ação e intervenção da BioBIP na promoção de

novas ideias e projetos empreendedores, justifica-se também pelo contributo, ainda que modesto, para o preenchimento da lacuna observada no “estado da arte”. Deste modo, o presente estudo pretende contribuir para a discussão e análise do alinhamento, ou não, da BioBIP e da EREIA, apresentando propostas que auxiliem a atuação e desenvolvimento futuro da incubadora.

CAPÍTULO III - METODOLOGIA

3.1 Natureza do estudo

Quando se define a metodologia de um estudo científico faz-se referência

às fases e aos procedimentos que se seguem numa determinada investigação, para designar modelos concretos de trabalho que se aplicam numa disciplina ou especialidade, e também para fazer referência ao conjunto de procedimentos e recomendações que se transmitem ao estudante como parte curricular nos estudos superiores (Hernandez Sampieri et al., 2003, citado por Vilelas, 2009, p. 43).

Quanto à natureza do estudo que se desenvolveu, este classifica-se como um estudo misto, ou seja, engloba a recolha e observação de dados com o carácter quantitativo e de dados com carácter qualitativo. Segundo Guba e Lincoln (1989), referenciados por Vilelas (2009), *“os métodos qualitativos e quantitativos podem coexistir em qualquer paradigma de investigação.”* (p.117). O mesmo autor aborda Stauss e Corbin (1992) para afirmar que *“para sistematizar e solidificar as abordagens, utilizamos por vezes o raciocínio indutivo e outras vezes o método dedutivo, passando constantemente de uma abordagem à outra, elaborando hipóteses e estabelecendo comparações”* (p. 117).

Walker e Evers (1997), citados por Coutinho (2015), apresentam três posições no debate entre os dois paradigmas, entre as quais a complementaridade em que decretam que

os paradigmas são diferentes a nível ontológico e epistemológico, mas aceita-se que o investigador não tenha de se enquadrar num deles como o único e o melhor, defende-se complementaridade de métodos quantitativos e qualitativos em função do que se afigura ser a melhor solução do problema a estudar. (p.33)

Quanto ao tipo, classificamos o estudo como um estudo de caso. Segundo Coutinho (2015, p. 335) a *“caraterística que melhor identifica e distingue esta abordagem metodológica, é o facto de se tratar de um plano de investigação que envolve o estudo intensivo e detalhado de uma entidade bem definida: “o caso””*.

Yin (1994, p. 13) define o estudo de caso como *“uma investigação empírica que investiga um fenómeno no seu ambiente natural, quando as fronteiras entre o fenómeno e o contexto não são bem definidas... [e]... em que múltiplas fontes de evidência são usadas.”*

Segundo o mesmo autor (1994), o estudo de caso apresenta-se como uma estratégia adequada quando se colocam questões de estudo “como” e “porquê”, quando o investigador não tem muito controle sobre os acontecimentos e quando o foco está nos fenómenos atuais

num dado contexto de vida real. No entender de Yin (1994) um estudo de caso tem três intenções principais – explorar, descrever e/ou explicar, sendo que, independentemente do tipo de estudo de caso, “os investigadores devem exercer grande cuidado ao planear e fazer estudos de casos para ultrapassar o tradicional criticismo do método.” (Yin, 1994, p. 10)

De acordo com Vilelas (2009) estes estudos têm como principal vantagem a sua relativa simplicidade e os baixos custos, pois podem ser realizados por apenas um investigador ou por um pequeno grupo de investigadores e, “além disso não require[m] o uso de técnicas maciças de recolha de dados, como as constantes dos outros métodos.” (p. 146). A par desta simplicidade, o mesmo autor alerta para a principal limitação dos estudos de caso, ou seja, o facto da quase impossibilidade de generalizar os seus resultados, sendo que, na perspetiva deste autor, os estudos de caso são muito úteis quando se objetiva realizar uma investigação exploratória, holística e visando “compreender o caso no seu todo e na sua unicidade” como diz Coutinho (2015, p. 335).

3.1.1 Objetivos e questões de investigação

A partir dos objetivos gerais do estudo que consistem em avaliar os resultados e as vantagens das empresas incubadas na BioBIP e avaliar o nível de alinhamento da BioBIP à EREIA, foram definidos os objetivos específicos que serviram de orientação para a concretização dos objetivos principais:

- Analisar e caracterizar os projetos que se encontram incubados na BioBIP;
- Identificar benefícios nas empresas resultantes da sua incubação na BioBIP;
- Apresentar propostas que auxiliem na atuação e desenvolvimento futuro da incubadora BioBIP e do seu alinhamento com a RIS3 do Alentejo.

De forma a atingir os objetivos enunciados e a desenvolver o estudo empírico, foram delineadas as seguintes questões de investigação:

1. Como se caracteriza a BioBIP e as suas empresas incubadas?
2. Que tipo de vantagens e oportunidades as empresas obtêm por estarem incubadas na BioBIP?
3. A atuação da BioBIP e das empresas incubadas está orientada e alinhada com a EREIA?

4. Quais as expectativas futuras das empresas que se encontram incubadas na BioBIP?

3.1.2 Instrumentos de recolha de dados

Na primeira fase do processo metodológico foi realizada uma revisão da literatura existente sobre as temáticas que se delinearam abordar no estudo, de forma a obter novas informações e conhecimentos com o objetivo de sustentar e consolidar as ideias apresentadas e de averiguar acerca da existência de instrumentos metodológicos definidos que estudem a temática em questão.

No âmbito do estudo empírico que se pretende desenvolver e depois da pesquisa exploratória preliminar onde se confirmou a inexistência de um modelo de questionário que pudesse ser adaptado ao presente estudo, considerou-se a importância da recolha de dados através da criação de um inquérito por questionário que se destina à análise dos projetos que se encontram incubados e à recolha de dados para a avaliação da atuação da incubadora face aos projetos incubados e o seu alinhamento com a EREIA.

Segundo Vilelas (2009) os inquéritos tratam de *“requerer informação a um grupo socialmente significativo de pessoas acerca dos problemas em estudo, para logo, mediante uma análise do tipo quantitativo ou qualitativo, retirar as conclusões que correspondem aos dados recolhidos.”* (p.133).

Normalmente a técnica mais utilizada para realizar inquéritos é através de um questionário, que segundo Wood e Haber (2001), citados por Vilelas (2009, p. 287), *“são instrumentos de registos escritos e planeados para pesquisar dados de sujeitos, através de questões, a respeito de conhecimentos, atitudes, crenças e sentimentos.”* Deste modo, *“a finalidade do questionário é obter, de maneira sistemática e ordenada, a informação, acerca da população que se estuda, das variáveis que são objeto de estudo.”* (Vilelas, 2009, p. 288).

O questionário desenvolvido (Anexo II deste relatório) organiza-se em quatro grupos principais e é constituído por trinta e cinco questões, em que se pretende recolher informações acerca:

- da caracterização das empresas e projetos incubados (Grupo I);

- das vantagens e oportunidades que as empresas têm por estarem incubadas na incubadora (Grupo II);
- do alinhamento atual dos projetos incubados com a EREIA (Grupo III);
- das expectativas futuras que os empreendedores têm para as suas empresas (Grupo IV).

Especificamente, no Grupo I objetivou-se recolher dados que permitam conhecer as diversas empresas e projetos incubados, caracterizando os projetos incubados através do conhecimento de diversos fatores da organização e funcionamento de cada empresa incubada; no Grupo II, a abordagem às vantagens e oportunidades que as empresas obtêm por estarem incubadas na BioBIP foi feita através do tipo de relações que existem entre os incubados, entre os incubados e a estrutura da incubadora e entre os incubados e o IPP. No Grupo III pretendeu-se evidenciar o nível de alinhamento existente com a EREIA, através do cruzamento entre os cinco domínios de especialização da EREIA com o setor de atividade de cada empresa; e no Grupo IV abordou-se o futuro das empresas que estão atualmente incubadas na BioBIP através das expectativas que cada promotor dos projetos tem a médio prazo para a sua empresa num espaço temporal de cinco anos.

Ainda dentro do processo metodológico a seguir para a recolha de dados neste estudo, importa fazer referência à entrevista que se realizou com o responsável pela gestão da BioBIP. Nesta entrevista pretendeu-se recolher dados e informações acerca do funcionamento e das práticas seguidas pela organização em estudo.

As entrevistas “são um dos processos mais diretos para encontrar informação sobre um determinado fenómeno, consiste em formular questões às pessoas que, de algum modo, nele estão envolvidas. As respostas de cada uma das pessoas vão refletir as suas percepções e interesses.” (Tuckman, 2000, p. 517).

A vantagem da utilização de entrevistas para recolha de dados num processo de investigação *“reside no facto de serem os próprios actores sociais quem proporciona os dados relativos às suas condutas, opiniões, desejos, atitudes e expectativas, os quais, pela sua natureza é quase impossível observar por fora.”* (Vilelas, 2009, p. 279).

O planeamento da entrevista inicia-se com os seus objetivos e com a construção do guião (Anexo III deste relatório) e, segundo Vilelas (2009), *“as questões devem ser*

elaboradas de modo a possibilitar que a sua leitura pelo entrevistador e o seu entendimento pelo entrevistado ocorram sem dificuldades” (p. 285) e, segundo o mesmo autor *“Questões potencialmente ameaçadoras devem ser postas de modo a permitir que o entrevistado responda sem contrangimentos”* (p. 285), evitando também questões demasiado abertas. *“As questões devem ser ordenadas e encadeadas de maneira a favorecer a rápida integração do entrevistado na entrevista, bem como a manutenção do seu interesse.”* (Vilelas, 2009, p. 285).

3.1.3 Descrição do processo de recolha de dados

Numa fase posterior à definição dos métodos de recolha de dados a utilizar no estudo procedeu-se à construção e aplicação do questionário e, numa fase seguinte, à construção e realização da entrevista ao responsável pela gestão da BioBIP.

Sabendo que o questionário é um instrumento de recolha de dados que se utiliza, geralmente, quando *“queremos inquirir um grande número de pessoas no sentido de caracterizar os traços identificadores de grandes grupos de sujeitos”* (Coutinho, 2015, p. 139), o questionário que construímos foi aplicado às empresas incubadas na BioBIP através dos formulários da plataforma *“Google”*. Como refere Coutinho (2015), aproveitando a *“proliferação do uso do computador, a Internet passou a ser a forma mais popular de administrar o questionário, o que manifesta vantagens para o investigador em termos de rapidez de resposta e economia de custos”* (p. 139).

O lançamento do questionário às empresas incubadas decorreu em três fases: (i) lançamento, por parte de um elemento da estrutura da incubadora que se disponibilizou para o efeito, em rede geral de comunicação com as empresas incubadas; (ii) dada o fraco retorno de resposta, passou-se à recolha dos contactos dos diversos projetos e empreendedores tendo em vista o lançamento através de contacto direto via endereços de *e-mail* e *facebook*; (iii) numa fase final e para ainda tentar obter um maior número de respostas passou-se ao contacto pessoal com alguns dos promotores de forma a tentar sensibilizá-los para a importância da sua colaboração no estudo.

A obtenção de respostas foi lenta e a evolução da taxa de retorno foi morosa, estendendo-se por um período de tempo entre o início de 2018 e 2019. Findo este prazo, que

foi alargado relativamente à previsão que tínhamos, encerrou-se o processo de obtenção de respostas quando obtivemos 19 respostas das 28 possíveis. A taxa de retorno situou-se em aproximadamente 67,9%.

Depois de se encerrar a aplicação do questionário, passou-se à aplicação do segundo instrumento de recolha de dados definido, a entrevista, que foi precedida da construção de um guião da entrevista a aplicar ao responsável pela gestão da incubadora, com o objetivo de conhecer a incubadora e a forma como é gerida.

A entrevista foi realizada no ambiente da incubadora e teve como entrevistado o responsável máximo pela sua gestão, que se mostrou disponível para colaborar, respondendo a todas as questões. A entrevista foi registada em áudio, aceitando a recomendação de Bogdan e Biklen(1991), referindo que *“Quando um estudo envolve entrevistas extensas ou quando a entrevista é a técnica principal do estudo, recomendamos que use um gravador.”* (p. 172).

3.1.4 Tratamento e análise dos dados

Recolhidos os dados, estes foram sujeitos a tratamento e análise de forma a conseguir sistematizar as informações recolhidas, tendo em vista a sua apresentação e análise.

No caso do questionário os dados foram sujeitos a tratamento estatístico com o objetivo de transformar a informação recolhida em dados numéricos e estatísticos, apresentando-os em gráficos e ou tabelas. Este tratamento estatístico serviu de base para a realização de uma análise descritiva e interpretação dos dados, tendo como objetivo compreender a importância dos resultados obtidos e o impacto que assumem no funcionamento da BioBIP.

A entrevista foi sujeita a um processo de análise de conteúdo pois, de acordo com Vilelas (2009) este método

abrange as iniciativas de explicitação, sistematização e expressão do conteúdo das mensagens, com a finalidade de se efectuarem deduções lógicas e justificadas a respeito da origem dessas mensagens (quem as emitiu, em que contexto e/ou quais os efeitos que se pretendem causar por meio delas). (p. 333)

A análise de conteúdo é um conjunto de técnicas que permitem analisar materiais de texto com o objetivo de identificar a *“(...) ocorrência de palavras/frases/temas considerados*

“*chave*” (...)” (Coutinho, 2015, p. 217) e segundo Bardin (2011) realiza-se em três fases: pré-análise (transcrição da entrevista), exploração do material (análise das respostas tendo como referência o quadro teórico do estudo e identificação de recortes de frases significativas e que se constituíssem em elementos de triangulação com as respostas obtidas através do questionário às empresas incubadas) e inferência/interpretação.

CAPÍTULO IV – CARACTERIZAÇÃO DA BIOBIP

Caracterização da BioBIP

Integrada no IPP, a *Bioenergy and Business Incubator of Portalegre* – BioBIP é uma infraestrutura inserida na dinâmica do Parque do Alentejo de Ciência e Tecnologia (PACT) e iniciou o seu funcionamento no dia 25 de novembro de 2015. A principal vocação da BioBIP é a incubação de empresas e/ou projetos, principalmente oriundos de base tecnológica, relacionados com as áreas em que o IPP oferece formação ou com o aproveitamento dos recursos presentes na região.

A BioBIP definiu como missão “*o fomento e disseminação do espírito empreendedor em toda a comunidade académica e tecido empresarial envolvente, apoiando o desenvolvimento de ideias de negócio inovadoras e visando a sua concretização e implementação com sucesso no mercado*”¹. Pretende potenciar o espírito empreendedor, promover e facilitar o crescimento de ideias de negócio, de forma a contribuir para o desenvolvimento do território envolvente, estabelecendo uma estratégia subordinada à estratégia do IPP que fomente o desenvolvimento do empreendedorismo.

A incubadora regulamenta² três modos de incubação: pré-incubação, incubação e desenvolvimento empresarial. No modo de pré-incubação a BioBIP disponibiliza aos promotores dos projetos o apoio no desenvolvimento da ideia de negócio, de modo a que estes possam passar para a fase de incubação. Passando para o modo de incubação, o empreendedor tem a possibilidade de usufruir de um espaço físico com o objetivo de implementar e ou desenvolver um projeto ou empresa, beneficiando de uma envolvente favorável tendo em vista o aumento da competitividade, resultante das sinergias entre as empresas incubadas. Durante o modo de desenvolvimento empresarial, a incubadora disponibiliza aos empreendedores o apoio e o acompanhamento do negócio, tendo em vista a sustentabilidade do mesmo fora do âmbito da incubadora.

Quanto à forma de utilização, a incubadora disponibiliza três regimes diferentes: incubação física, incubação virtual e “*Incubadora Services*”.

¹ Disponível em www.biobip.pt, acedido em 5 de setembro de 2018.

² Regulamento disponível em www.biobip.pt e no Anexo V deste relatório.

A incubação física pressupõe, tal como o nome indica, a presença física da empresa nas instalações da BioBIP, de forma a que esta possa usufruir de todos os meios e condições que a incubadora oferece e para que consiga criar e desenvolver as suas ideias empreendedoras, utilizando os espaços físicos da “BioBIP – In”. A incubação virtual define-se pela incubação de uma ideia de negócio ou de empresas, com acesso a todos os serviços disponibilizados pela BioBIP, sem que seja obrigatório a presença física da empresa. No regime de uso “Incubadora Services” os projetos podem utilizar os espaços e usufruir dos serviços disponibilizados por curtos períodos de tempo inferiores a um mês.

No que se refere ao espaço físico de funcionamento, a BioBIP encontra-se dividida em três unidades. A saber, BioBIP *In*, BioBIP_ENERGIA e BioBIP_FABLAB.

O espaço BioBIP *In* é reservado, sobretudo, à incubação de empresas, preferencialmente de base tecnológica e que possam ser uma mais valia para a região. Este espaço inclui os espaços destinados para as empresas, o espaço *coworking*, gabinetes, salas de reuniões e espaços de serviços comuns. Para dar entrada a uma ideia de negócio empreendedora, no âmbito da BioBIP *In*, são decretadas algumas condições de candidatura, nomeadamente:

titulares de ideias ou projetos com elevado potencial de crescimento, preferencialmente inovadores e de base tecnológica; micro/pequenas empresas, com elevado potencial de crescimento, preferencialmente inovadores e de base tecnológica; empresas existentes que queiram lançar novas unidades de negócio na região, e que para tal necessitem de um curto período de tempo de incubação.³

À data da realização deste estudo, a BioBIP *In* conta com vinte e oito projetos incubados, em que se englobam os projetos incubados em incubação física, incluindo o espaço *cowork* e em incubação virtual.

A BioBIP_Energia é o espaço destinado à investigação na área da bioenergia, um centro de experimentação semi-industrial, à escala piloto e com apoio laboratorial, de tecnologias na área da bioenergia, com utilização de áreas na nave industrial ou de espaços destinados à incubação. Este local, com cerca de 1000 m², dispõe de equipamentos que se pretende que estejam disponíveis para apoiar as empresas na tomada de decisão e permitem

³ Disponível em: www.biobip.pt, acedido em 5 de setembro de 2018.

a utilização dos recursos laboratoriais disponíveis no Politécnico de Portalegre. A BioBIP_Energia dispõe de equipamentos como: moinho de biomassa, secador rotativo de biomassa, peletizadora, unidade de gaseificação e produção de energia, caldeira de biomassa, biodigestor anaeróbio e *reactor cpc*.

A unidade BioBIP_FABLAB é um centro de prototipagem, onde se pretende que sejam desenvolvidos protótipos 3D para novos produtos utilizando diversos materiais. Esta unidade aguarda concretização, uma vez que se insere nos objetivos da nova fase de investimentos que pretende a expansão da BioBIP.

Tal como se encontra descrito no capítulo “Incubadora de Empresas” do Enquadramento Teórico do presente projeto, as incubadoras de empresas oferecem às suas empresas incubadas diversas condições para que estas possam criar e desenvolver os seus projetos. Desta forma, tal como regulamentado, a BioBIP disponibiliza às empresas e projetos incubados:

- o acesso de forma responsável e aceitável a eletricidade, água e internet;
- espaço para instalação de servidores e outros equipamentos informáticos;
- limpeza e manutenção dos espaços comuns e de sala de *coworking*;
- recebimento e distribuição de correio;
- vigilância geral das instalações;
- acesso a salas de formação e salas de reuniões mediante disponibilidade e marcação prévia;
- apoio na constituição da empresa;
- apoio e acompanhamento do negócio, com recurso a uma bolsa de mentores, constituída por docentes e investigadores do Politécnico de Portalegre e de personalidades externas de reconhecido prestígio técnico, científico e empresarial.

Para além dos serviços disponibilizados pela própria incubadora, esta pode igualmente facilitar o acesso a serviços recorrendo a parcerias com entidades externas, entre os quais:

- consultoria sobre propriedade intelectual;

- apoio à constituição e legalização das empresas;
- contabilidade organizada;
- apoio jurídico;
- outros serviços.

Como estrutura integrante do Politécnico de Portalegre a BioBIP é dirigida pelo Gabinete de Empreendedorismo e Emprego do mesmo instituto. Este gabinete está incumbido de assegurar a gestão global das atividades da estrutura e do conjunto dos recursos materiais e humanos que se lhe encontram agregados.

As responsabilidades da Direção do BioBIP englobam:

- gestão dos espaços do edifício e suas ocupações;
- coordenação da manutenção e limpeza dos espaços e equipamentos de uso comum;
- gestão dos equipamentos e meios disponíveis;
- organização de reuniões de coordenação com responsáveis pelas restantes equipas e/ou espaços funcionais;
- gestão e apoio administrativo.

A curto/médio prazo irá ocorrer uma transformação na BioBIP que decorrerá do investimento a ser realizado para a expansão da incubadora, através de um projeto que pretende criar a “BioBIP II”. A criação deste novo espaço pretende alargar a intervenção da BioBIP nas áreas de elevado potencial da região e do IPP e tem como objetivo o “*enfoque na inovação e desenvolvimento de competência dos sistemas regionais e setoriais*” Pretende a promoção de serviços que suportam o tecido empresarial de forma a potenciar a ligação dos recursos do IPP com o meio envolvente, baseando-se na Bioenergia e no centro de experimentação e prototipagem, animação e multimédia como eixos estratégicos.

Este projeto de investimento pretende funcionar em rede, envolvendo entidades como: IPP; Empresas; VALORIZA; PACT; CircularLABAlentejo. Concretizado o projeto, a “BioBIP II” vai ser dotada de laboratórios (bioenergia, *FABLAB*, eletrónica, robótica, e ciência didática), estúdios de animação e multimédia, áreas de incubação, sala *coworking* e espaços multiusos.

CAPÍTULO V – ANÁLISE E DISCUSSÃO DE RESULTADOS

5.1 Nota de apresentação

Neste capítulo procede-se à apresentação e análise dos dados recolhidos através dos métodos de recolha de dados estabelecidos na metodologia - questionário dirigido às empresas incubadas na BioBIP e entrevista ao responsável pela gestão da incubadora. Os dados são analisados à luz dos objetivos e questões de investigação formuladas no capítulo II – Metodologia, bem como da literatura apresentada no Capítulo I – Enquadramento Teórico.

De acordo com Sousa (2005), “ *Depois de recolhidos os resultados brutos com os diferentes instrumentos nas diferentes observações (...), há a necessidade de se proceder ao seu estudo para se poder chegar a inferências*” (p. 291). Nesse sentido, no subcapítulo 5.2 são apresentados, analisados e sintetizados os dados recolhidos na primeira parte do questionário, que se refere à caracterização da incubadora e das empresas que nela estão incubadas; no subcapítulo 5.3 apresenta-se a análise e discussão dos resultados obtidos de forma a concluir das vantagens e oportunidades que as empresas têm por estarem incubadas na BioBIP; no subcapítulo 5.4 analisam-se os resultados de forma a aferir o alinhamento da BioBIP e das suas empresas incubadas com a EREIA; no subcapítulo 5.5 expõem-se os resultados de acordo com as expectativas futuras de cada empreendedor.

A apresentação dos dados é feita através de tabelas e gráficos construídos através do programa informático “Excel” e servem de base à análise de cada questão apresentada no questionário, através da estatística descritiva, que

pode extrair e apresentar a informação contida nos dados colhidos, apresentando-os de duas formas, utilizando a representação através de tabelas-quadros, que descrevem certas características numéricas dos dados, e de representação gráfica, que possibilita uma rápida visão geral do fenómeno estudado. (Vilelas, 2009, p. 237)

O total de empresas incubadas é de 28, sendo que se obtiveram 19 respostas (correspondendo cada resposta a uma empresa), o que representa uma taxa de retorno de 67,9%. Os participantes/respondentes têm o estatuto de responsável ou de promotor do projeto/empresa incubada.

No que se refere à entrevista, a mesma foi feita nas instalações da BioBIP e o entrevistado é docente do IPP, sendo simultaneamente o principal responsável pela incubadora e pelo Gabinete de Empreendedorismo e Emprego do IPP.

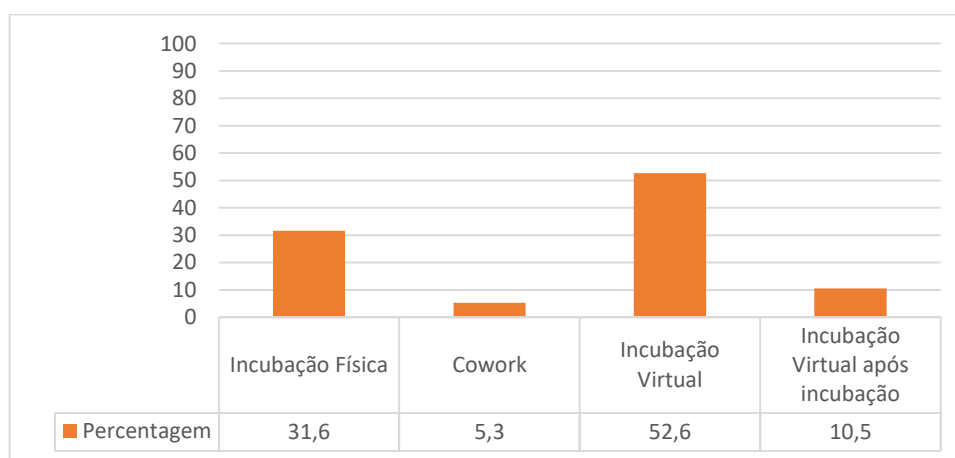
5.2 Caracterização das empresas e projetos incubados

A primeira parte do questionário destina-se a recolher dados que permitam caracterizar a BioBIP e as empresas incubadas.

Assim, começa-se por indicar o regime de incubação de cada uma das empresas respondentes ao questionário. Tal como se verifica no Gráfico 1, 10 das 19 empresas encontram-se em incubação virtual, o que representa uma percentagem de 52,6%.

A incubação física é o segundo tipo de incubação mais representado, com seis empresas, correspondendo a 31,6%. Registam-se ainda duas empresas em incubação virtual após incubação, que correspondem a 10,5%. O responsável pela gestão da incubadora refere a este propósito, “*Completamos três anos de presença e o facto de maior parte das empresas que terminam o seu período de incubação física transitarem para um regime de incubação virtual é sinónimo da vantagem da relação com a BioBIP.*”⁴. Observa-se ainda uma empresa que se encontra no regime de *cowork*, que representa 5,3%.

Gráfico 1: Tipo de incubação



Fonte: Elaboração Própria

Através da identificação do código CAE, indicado por cada respondente, determinou-se o seu setor de atividade. A Tabela 1 permite apurar o setor de cada empresa.

⁴ Informações extraídas da entrevista realizada ao responsável pela incubadora em 7 de março de 2019 (Anexo IV deste relatório).

Tabela 1: Setor de atividade

Setor de Atividade	Denominação do Código CAE	Número de empresas
	Saúde, Agrobusiness	1
47784	Comércio a retalho de outros produtos novos em estabelecimentos especializados	1
CIRS - 1332	Programadores informáticos	2
1500	Agricultura e produção animal combinadas	1
62010	Atividades de produção informática	3
	Tecnologia da informação	1
70210	Atividades de relações públicas e comunicação	1
79120	Atividades dos operadores turísticos	1
72190	Outra investigação e desenvolvimento das ciências físicas e naturais	1

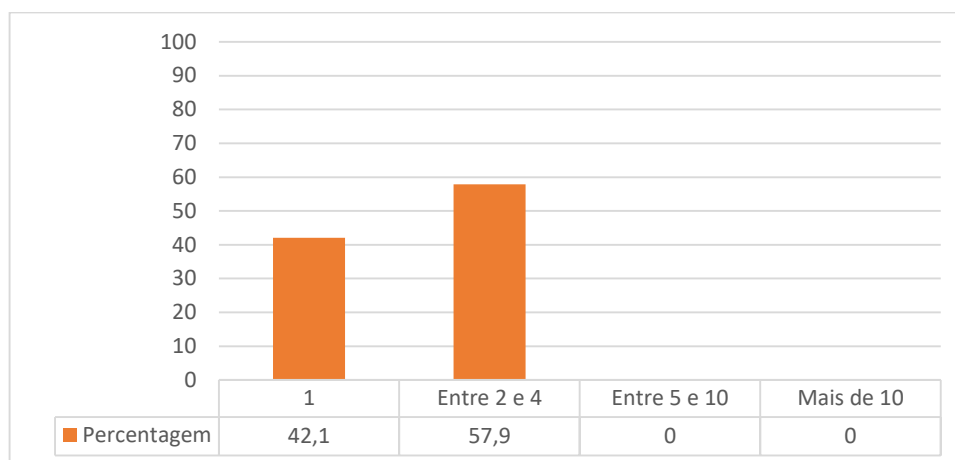
Fonte: Elaboração própria

A partir dos códigos CAE percebe-se que a maioria das empresas se insere em atividades de produção e programação informática, sendo que existe uma diversidade de áreas em que as empresas incubadas atuam e em que, tendo em atenção os domínios de atuação da EREIA, é possível ligar cada área de atuação das empresas a um ou vários domínios.

O setor de atividade com maior representação (seis empresas) - produção e programação informática - enquadra-se no domínio das tecnologias críticas da EREIA que “*valoriza as tecnologias críticas, nomeadamente ao nível da gestão de redes e sistemas de segurança informática ou sistemas interativos*” (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 90).

De forma a caracterizar mais objetivamente as empresas incubadas na BioBIP importa perceber diversos fatores da sua realidade, nomeadamente o número de postos de trabalho que proporcionam. O Gráfico 2 apresenta o número de postos de trabalho criados em cada uma das empresas.

Gráfico 2: Número de postos de trabalho na empresa

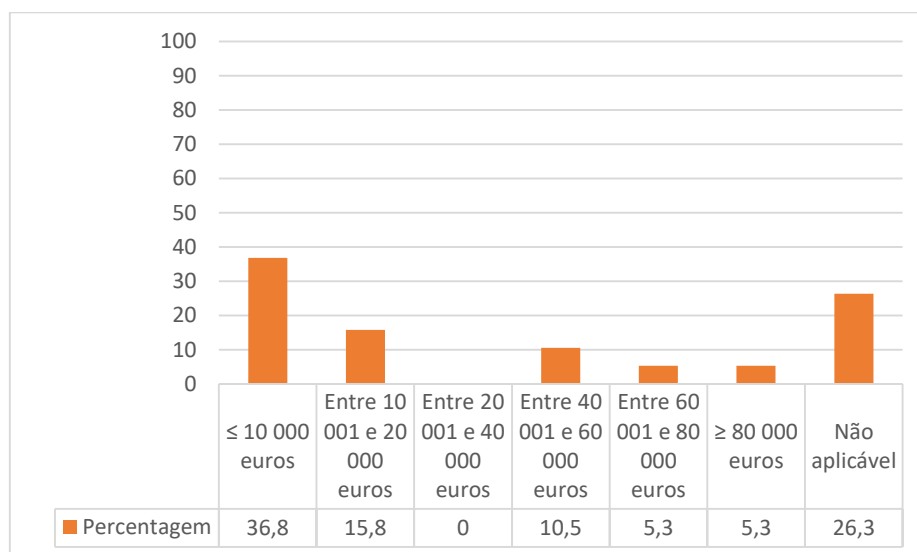


Fonte: Elaboração própria

Onze das dezanove empresas admitem “entre 2 e 4” postos de trabalho, representando esta opção 57,9% das respostas. As oito empresas restantes identificam apenas um posto de trabalho cada uma, assumindo esta opção uma percentagem de 42,1%. Observa-se, assim, que não existem empresas com mais de quatro postos de trabalho, o que as classifica quanto ao número de colaboradores como microempresas, sendo que Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo (2014), na sua análise diagnóstica, identifica as microempresas como as que mais existem na região do Alentejo. Estando no contexto de incubadora há relativamente pouco tempo e caracterizando-se como microempresas, considera-se normal este baixo número de postos de trabalho.

Foi pedido a cada empresa que identificasse os seus custos com pessoal. O Gráfico 3 apresenta as respetivas estimativas:

Gráfico 3: Estimativa de custos anuais com pessoal

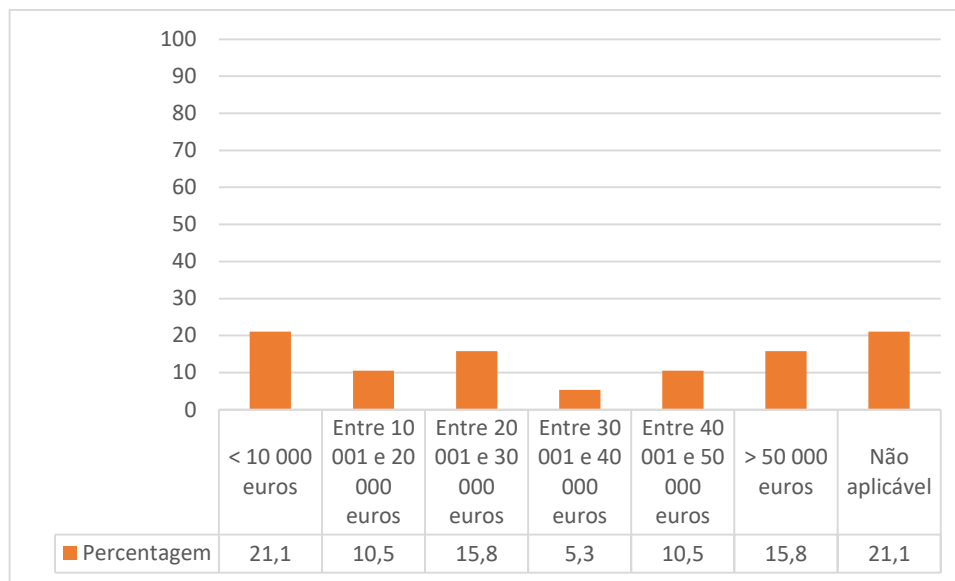


Fonte: Elaboração própria

Como se verifica a maioria das empresas (36,8%) estima um valor de custos anuais com pessoal inferior a 10 000 euros; 26,3% responderam “não aplicável”, o que pode provir do facto de as empresas estarem ainda em estágio de projeto. Uma percentagem de 15,8%, correspondente a três empresas, apresenta custos entre 10 001 e 20 000 euros. De entre os respondentes, 10,5% das empresas declaram que apresentam custos com o pessoal no intervalo entre 40 001 e 60 000 euros (duas empresas). Custos entre os 60 001 e 80 000 euros são relatados apenas por 5,3% das empresas (uma empresa), tal como custos anuais superiores a 80 000 euros também assinalados por 5,3% (uma empresa).

Analisados os custos com pessoal, o Gráfico 4 plasma o Volume de Negócios (VN) anual de cada uma das empresas. Atente-se:

Gráfico 4: Volume de negócios anual da empresa



Fonte: Elaboração própria

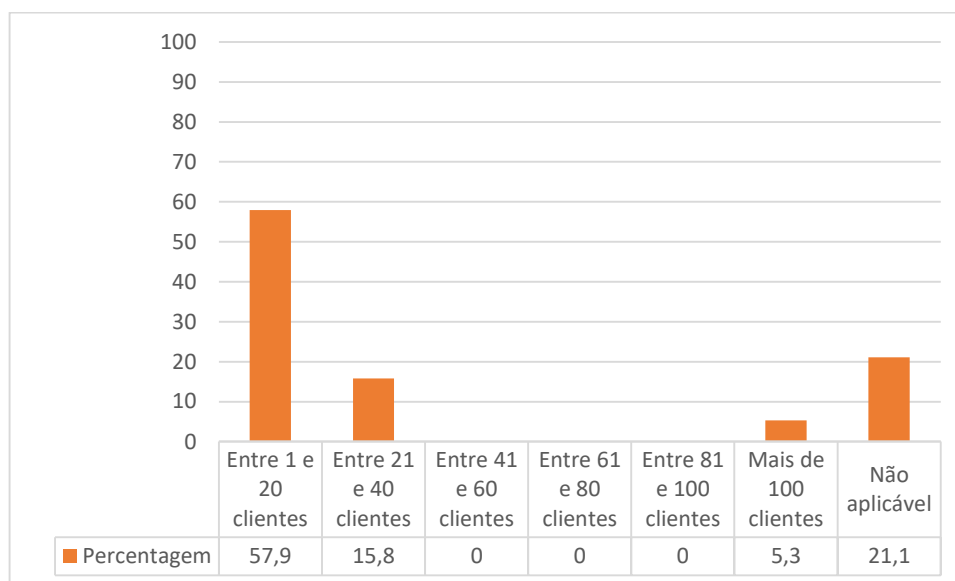
O VN de uma empresa diz respeito ao valor de bens e serviços que uma determinada empresa transaciona durante um determinado período de tempo. Através do Gráfico 4 conclui-se que 21,1% dos inquiridos (quatro empresas) apresenta um VN inferior a 10 000 euros. A mesma percentagem (quatro empresas) respondeu “não aplicável”, o que significa que as empresas ainda não atingiram a fase de vendas de bens e serviços, estando ainda na fase de desenvolvimento da ideia ou do projeto.

Noutro patamar, 15,8% (três empresas) apresentam um VN que se situa entre 20 e 30 mil euros e outras 15,8% (três empresas) apresentam um VN superior a 50 mil euros, o que demonstra que atualmente na BioBIP já se encontram incubadas empresas com um nível de desenvolvimento da sua atividade superior.

Com menor percentagem de resposta, 10,5% (duas empresas) apresentam um VN entre 10 e 20 mil euros e entre 40 e 50 mil euros; e 5,3% (uma empresa) entre 30 e 40 mil euros.

O Gráfico 5 informa sobre o número de clientes atuais em cada empresa.

Gráfico 5: Número de clientes atuais da empresa



Fonte: Elaboração própria

A leitura do gráfico anterior permite identificar o intervalo do número de clientes de cada empresa incubada na BioBIP. Através da sistematização das respostas conclui-se que existem quatro níveis de respostas selecionados em que a maioria das empresas apresenta um número de clientes que se situa no intervalo “entre 1 e 20 clientes”, totalizando uma frequência relativa de 57,9% dos inquiridos (11 respostas). A segunda opção de resposta com maior percentagem (21,1%) é a “não aplicável”, com quatro empresas a situarem-se nesta realidade. Com 15,8% (três respostas) apresentam-se empresas que possuem “entre 21 e 40 clientes”, enquanto apenas 5,3% dos inquiridos tem “mais de 100 clientes” (uma empresa). Não são registadas empresas que tenham entre 41 e 100 clientes.

Estas respostas podem ler-se em associação com o mercado de atuação de cada empresa, que se apresenta na Tabela 2, segundo os respondentes.

Tabela 2: Mercado de atuação das empresas

Mercado	Número de empresas	Percentagem
Regional	1	5,3
Nacional	7	36,8
Internacional	11	57,9

Fonte: Elaboração própria

De forma a realizar uma análise mais concreta ao mercado de atuação de cada uma das empresas incubadas, procede-se a um agrupamento das respostas obtidas. Uma vez que se trata de uma questão que permite a escolha de mais do que uma opção de resposta, registaram-se respostas com mais do que um mercado de atuação em cada empresa, assim agruparam-se as respostas consoante a dimensão de cada mercado como mostra a Tabela 2.

Pode concluir-se, pela análise à Tabela 2, que o mercado de atuação mais representado na BioBIP é o Internacional, com 57,9% das empresas (11 empresas) a situarem a sua atuação internacionalmente, o que leva a observar a grande abrangência da maioria das empresas incubadas em termos de mercado de atuação. O mercado Nacional é representado por 36,8% (sete empresas) e o mercado Regional é representado por 5,3% do total das empresas (uma empresa).

Articulando estes dados com os objetivos de atuação da EREIA, que pretende melhorar a competitividade e internacionalização da economia regional, valorizando a identidade do Alentejo tendo em vista a criação de novas dinâmicas de desenvolvimento económico e de emprego, intui-se o alinhamento das empresas e da BioBIP com essa estratégia. Verifica-se a atuação de onze empresas no mercado internacional, o que apresenta um indicador favorável à perspetiva de internacionalização das empresas incubadas, tal como também prevê o objetivo da EREIA.

Na Tabela 3 encontram-se listados os principais tipos de produtos e serviços disponibilizados pelas empresas. Observe-se:

Tabela 3: Síntese sobre os produtos e serviços disponibilizados pelas empresas

Produtos/Serviços Identificados	Área	Número de empresas
Informática	<i>Software</i>	4
Consultoria	Multimédia; Agricultura; Energia Renováveis; Recursos Humanos; Sistemas de Informação	4
Auditoria	Agricultura	1
Prestação de Serviços	Bovinos	1
Saúde	Dispositivos médicos	1
Ação Social	Voluntariado; Serviços Sociais	2
Substâncias Tóxicas	Inseticidas	2
Comunicação	Comunicação	1
Comércio	Produtos Gourmet	1
Design	<i>Webdesign</i>	1
Monitoramento	Monitoramento de Processos	1
Cultura	Serviços Culturais	1
Saúde Animal	<i>PetCare</i>	1
Lazer	Viagens	1
Outros	Fase de patenteamento	1

Fonte: Elaboração própria

Como se verifica, a predominância encontra-se na prestação de serviços de informática e consultoria, com oito empresas a referirem este tipo de serviços. Na tabela identificam-se também duas empresas que apresentam serviços de ação social e duas dedicadas à produção de substâncias tóxicas e empresas que se dedicam a serviços de auditoria, prestação de serviços, comunicação, comércio, *design*, monitoramento de processos, serviços culturais, saúde animal e lazer. Percebe-se, assim, a diversidade e abrangência de áreas de atuação das empresas incubadas.

Verifica-se que existem áreas que se inserem no âmbito da especialização da região (exemplo: agricultura, bovinos, produtos *gourmet*, energias renováveis) e que existem outras que se inscrevem mais facilmente num quadro internacional (exemplo: *software*, multimédia, *web design*) podendo simultaneamente contribuir para o desenvolvimento regional e nacional.

Para promoverem o seu desenvolvimento as empresas devem realizar ações e investimentos, pelo que é importante apurar os investimentos anuais que cada empresa faz em atividades de investigação e desenvolvimento (I&D). A Tabela 4 expressa esses valores.

Tabela 4: Investimento anual em I&D

Categorias de resposta	Número de respostas	Valores
Montante investido	11	1 000 000 €; 1 500 €; 2 000 €; 10 000 €; 5 000 €; 20 000 €; 5 000 € (euros); 10% a 20% dos lucros; 5% a 10% do VN
Tempo	1	
Não se aplica/0	7	0

Fonte: Elaboração própria

Da análise às respostas resultaram as categorias inscritas na primeira coluna da Tabela 4, que agrupam as principais formas de investimento em I&D realizadas pelas empresas. As empresas investem em I&D valores monetários anuais, sendo que nesta categoria se observam empresas com grandes investimentos; lucros, aplicando uma percentagem entre 10% e 20% do mesmo; Volume de Negócios, investindo uma percentagem entre 5% e 10% do volume de vendas.

Conclui-se que a maioria das empresas investem em I&D. Observa-se de igual forma um número considerável de empresas (sete empresas) que não investe qualquer meio em trabalhos de investigação e desenvolvimento tendo em vista o aumento do conhecimento, de forma a criar e gerar novas aplicações e oportunidades de negócio.

De um cruzamento mais apurado entre estes dados e as áreas de atuação das empresas constata-se que as que mais investem são as da área da informática (à exceção de uma empresa) e da área das substâncias tóxicas. Particularmente a área da informática exige, dada a sua constante evolução, investimentos em I&D de forma a responder aos desafios de mercado.

No grupo das que não investem identificam-se empresas que disponibilizam serviços de energias renováveis (uma empresa), voluntariado (uma empresa), comunicação (uma empresa), *software* (uma empresa), serviços culturais e sociais (uma empresa) e planeamento de viagens turísticas (uma empresa).

Regista-se ainda uma empresa que refere que investe “tempo” em I&D, não sendo possível, sem outros dados, traduzir esta resposta num valor absoluto investido.

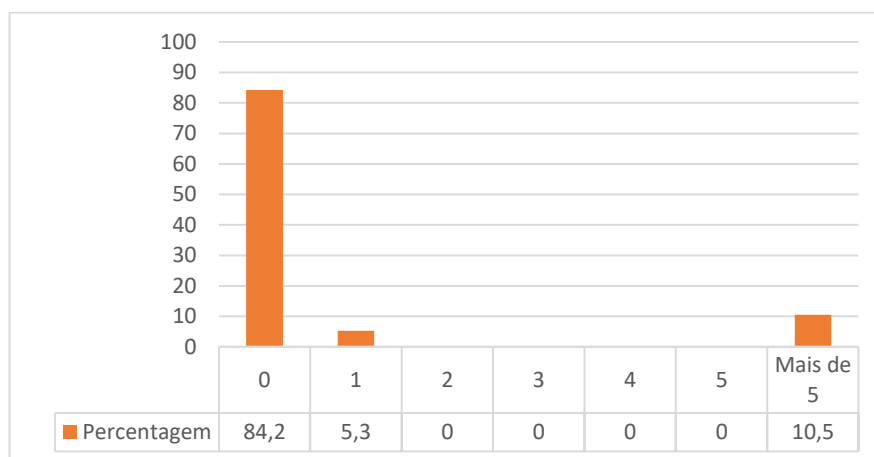
Espera-se que as EBT, que integram uma incubadora também de base tecnológica ligada ao ensino superior, apresentem produtos e serviços criados através dos resultados gerados em pesquisas tecnológicas aplicadas (Wolffenbuttel, 2001, citado por Barbosa & Hoffman, 2013), pelo que se poderá esperar um investimento maior e mais regular das empresas incubadas em atividades de I&D, dada a forte ligação ao Ensino Superior e às estruturas de ensino e de investigação associadas. Neste sentido, e de acordo com os dados recolhidos, existe na BioBIP um número considerável de empresas que ainda não aplicam meios em projetos de I&D, pelo que pode ser oportuno que a estrutura da incubadora insista na promoção de ações que facilitem a dinamização e o apoio a projetos de investigação e desenvolvimento, fazendo uso por exemplo dos recursos que o IPP dispõe nas suas diferentes infraestruturas. Como refere o responsável pela estrutura *“Desde logo o facto de as empresas estarem aqui a funcionar em conjunto é potenciador de parcerias e do desenvolvimento de alguns projetos em comum e depois o facto de poderem beneficiar de toda a estrutura de apoio do Politécnico, seja em termos de apoio à investigação e ao desenvolvimento de projetos, serviços, negócios. O facto de a BioBIP estar integrada nestas redes e o facto de promover alguns projetos, alguns financiados, também é facilitador para algumas empresas no acesso a bolsas, apoio a serviços na área de propriedade intelectual e outros.”*⁵

As patentes são igualmente parte importante da vida das empresas, pois as patentes representam um direito exclusivo que se detém sobre invenções, dando ao seu titular o direito exclusivo de produzir e comercializar uma invenção⁶. O gráfico seguinte foca-se no número de patentes registadas e/ou modelos de utilidade de cada empresa incubada.

⁵ Informações extraídas da entrevista realizada ao responsável pela incubadora em 7 de março de 2019 (Anexo IV deste relatório).

⁶ Informação disponível em: Justica.gov.pt, acedido em 20 de setembro de 2018.

Gráfico 6: Número de patentes registadas e/ou modelos de utilidade



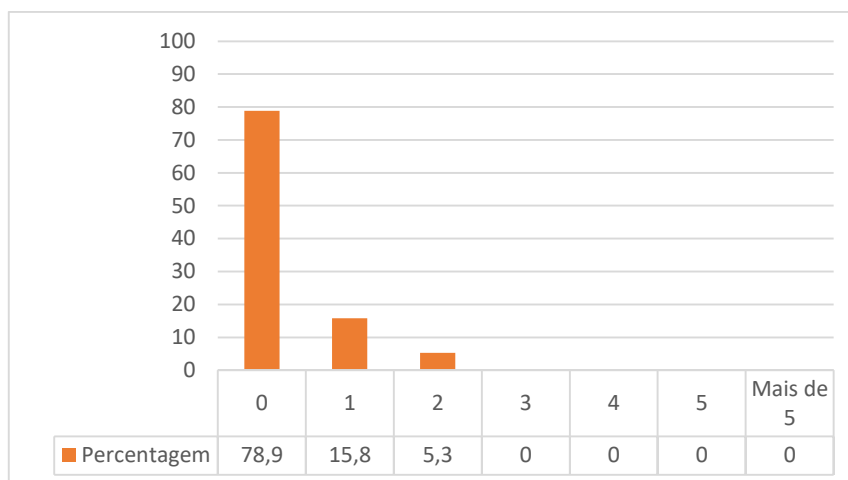
Fonte: Elaboração própria

Da leitura e análise dos dados apresentados regista-se que a maioria das empresas, 84,2%, não tem qualquer patente ou modelos de utilidade registados. Uma empresa (5,3%) declara que tem uma patente registada. De entre os inquiridos, 10,5% (duas empresas), já possuem registadas mais de cinco patentes referentes aos seus produtos e serviços. Observa-se, de igual forma, que não existe nenhuma empresa que tenha entre duas e cinco patentes registadas.

Barbosa e Hoffman (2013), citados no enquadramento teórico, salientam que as EBT se devem comprometer com a investigação e o desenvolvimento de produtos e processos inovadores, resultado da aplicação do conhecimento, pelo que será expectável que empresas incubadas na BioBIP desenvolvam produtos e serviços inovadores com origem na própria empresa e da relação entre a empresa e a incubadora e as unidades de ensino e de investigação do IPP. Dessa relação, centrada no investimento em atividades de I&D, poder-se-á elevar o índice de patenteamento de produtos. O baixo nível de patenteamento que se apura poderá estar associado aos níveis de investimento em I&D que também não mantêm um estatuto regular ou elevado em todas as empresas.

Se as patentes até à data registadas não são em número elevado, os dados do Gráfico 7 também não antecipam um aumento significativo de registos.

Gráfico 7: Número de pedidos de patente até à data



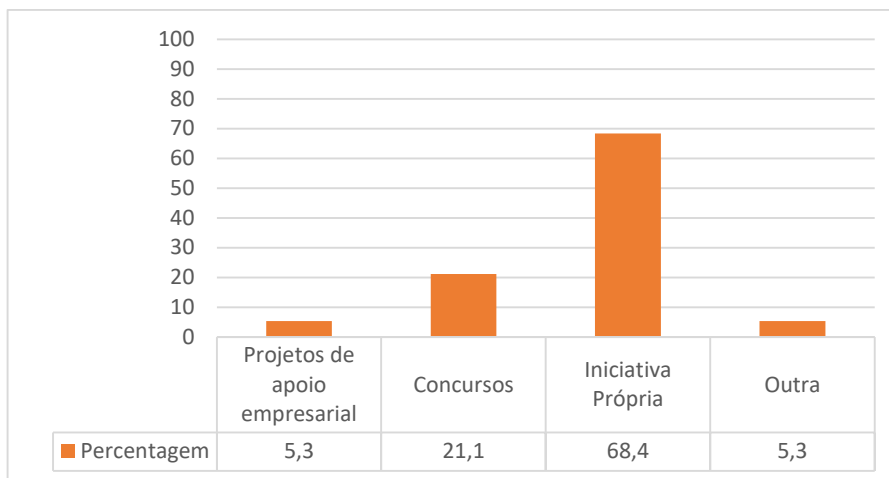
Fonte: Elaboração própria

Da leitura e análise destes dados é perceptível que, atualmente, a maior parte das empresas respondentes (15) não tem em curso qualquer pedido de patente, correspondendo esta evidência a 78,9% dos respondentes. As restantes quatro empresas declaram que atualmente têm em curso pedidos de patente, sendo que três afirmam ter um pedido de patente e uma afirma que, ao momento, possui dois pedidos de patente para serviços e produtos produzidos.

De forma a aumentar o número de patentes por parte das empresas a estrutura da incubadora pode promover um maior apoio à investigação e divulgação do conhecimento, fomentando a relação entre a incubadora, a empresa, as unidades de ensino e as estruturas/unidades de investigação como são a C3i (Coordenação Interdisciplinar, Investigação e Inovação do IPP), e o VALORIZA (Centro de Investigação do IPP em fase de acreditação pela Fundação para a Ciência e Tecnologia – FCT). Desta relação pode resultar mais conhecimento e inovação o que facilitará o surgimento de novos produtos e serviços patenteados.

Os dados apresentados no Gráfico 8 explicitam a via através da qual as empresas entraram na incubadora, ou seja, permitem perceber a forma através da qual as empresas estabeleceram as suas instalações na BioBIP.

Gráfico 8: Via de entrada na BioBIP

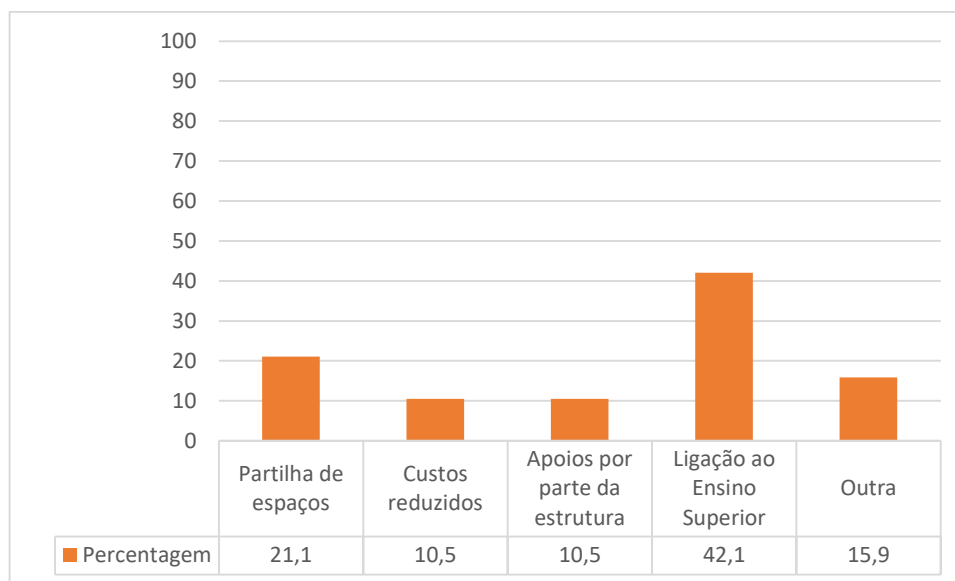


Fonte: Elaboração própria

Das quatro possibilidades de resposta, é perceptível que a maioria dos empreendedores estabeleceram as suas empresas na BioBIP através de “iniciativa própria”, totalizando esta opção 68,4% das respostas (13 respostas). A via de entrada através de “concursos”, como por exemplo o *Polieemprende*, é a segunda opção mais assinalada obtendo 21,1% (quatro respostas). “Projetos de apoio empresarial” e “outra” são as vias de entrada das restantes duas empresas, o que representa uma percentagem de 5,3% para cada uma delas.

Quanto à motivação para entrada/instalação na BioBIP, os respondentes apontam as respostas expressas no Gráfico 9, sendo que as mesmas representam alguns benefícios que se podem obter por estabelecer uma empresa numa incubadora de base tecnológica ligada ao Ensino Superior. O mesmo gráfico permite uma leitura sobre as razões que motivaram os respondentes a instalar-se na BioBIP.

Gráfico 9: Motivação de entrada na BioBIP



Fonte: Elaboração Própria

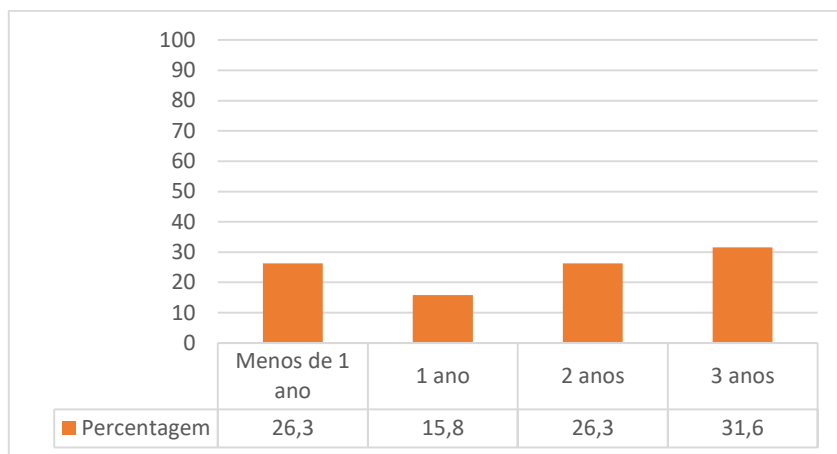
O fator que mais motiva os empreendedores a entrar na BioBIP é a “Ligação ao Ensino Superior” permitida pela incubadora. Este motivo foi apontado por 42,1% dos respondentes (oito respondentes) que veem nesta ligação uma oportunidade de dotar os seus projetos de conhecimento científico resultante da investigação e desenvolvimento produzidos através dos recursos do IPP e da BioBIP em particular.

A “Partilha de espaços” é outra motivação registada por 21,1% dos empreendedores (quatro empreendedores) na hora de decidirem apresentar a sua candidatura à instalação na BioBIP. As motivações geradas pelos “Custos reduzidos” e pelos “Apoios por parte da estrutura” são seleccionadas, cada uma delas, por duas empresas que representam, em cada opção, 10,5% do total de respondentes. A opção “Outra” foi seleccionada por três respondentes que declararam que todas estas opções apresentadas lhes serviram de motivação para a entrada na BioBIP, acrescentando uma empresa a motivação de “Adequação do espaço à atividade da empresa”. Assim a opção “Outra” foi assinalada por 15,9% dos respondentes.

Os dados do Gráfico 10 permitem perceber o tempo de incubação de cada empresa até à data. O artigo 9.º do Regulamento da BioBIP não fixa o limite de incubação na incubadora, porém cada empresa pode usufruir do espaço de incubação física até ao limite

de 3 anos, pelo que se solicitou aos inquiridos uma resposta de acordo com o intervalo temporal de “Menos de 1 ano” até “3 anos”. Observe-se:

Gráfico 10: Tempo de incubação



Fonte: Elaboração própria

O tempo de incubação é bastante variável entre as empresas, sendo que as que se encontram incubadas na BioBIP há “3 anos” apresentam maior frequência, com 31,6% dos inquiridos a selecionar esta opção, representando seis empresas. Destas, que declaram estar incubadas há “3 anos”, três delas encontram-se em incubação física, sendo nestes casos o último ano em que podem usufruir do espaço físico para desenvolver as suas atividades. Das restantes empresas participantes no estudo, cinco estão incubadas há “menos de 1 ano”; três há “1 ano” e cinco há “2 anos”.

5.2.1 Perfil da BioBIP

Através da análise efetuada aos resultados obtidos na primeira parte do questionário e da análise à entrevista realizada ao responsável pela BioBIP é possível identificar um perfil da incubadora de base tecnológica, que serve de suporte para a evolução das empresas nela incubadas.

Assim, tendo em conta os elementos caracterizadores das empresas, destaca-se que a BioBIP inclui:

- diversas áreas de negócio, essencialmente de base tecnológica, em que se destaca o setor da “produção e programação informática”;

Miguel José Marchão Antunes

- empresas que se integram no mercado nacional e internacional, sendo este último um importante meio de reconhecimento da incubadora;
- empresas incubadas através de quatro tipos de incubação, predominando a incubação virtual e a incubação física;
- empresas recém-criadas e em consequente crescimento;
- empresas cujos VN anual se situam maioritariamente em valores iguais ou inferiores a 10 000 euros;
- empresas cujo número de clientes, na maioria, se situa entre o intervalo de um e 20 clientes que recorrem aos diversos produtos e serviços disponibilizados pelas empresas, onde predominam os serviços relacionados com a consultoria e informática;
- empresas que aplicam, de uma forma geral, fundo monetário em I&D, embora existam empresas que não aplicam qualquer meio em investigação;
- empresas que, na sua maioria, não têm qualquer patente registada até ao momento nem qualquer pedido em curso de forma a patentear algum tipo de produto que tenham criado; porém, existe uma fração que anuncia ter um pedido de patente em curso;
- empreendedores que apontam a ligação ao IPP como fator de motivação para alojarem os seus projetos na BioBIP, assumindo-se a ligação ao Ensino Superior como uma das maiores valias da incubadora, que advém das atividades de I&D, dos apoios da estrutura a diversos projetos e das relações internacionais.

5.3 Vantagens e oportunidades advindas da incubação na BioBIP

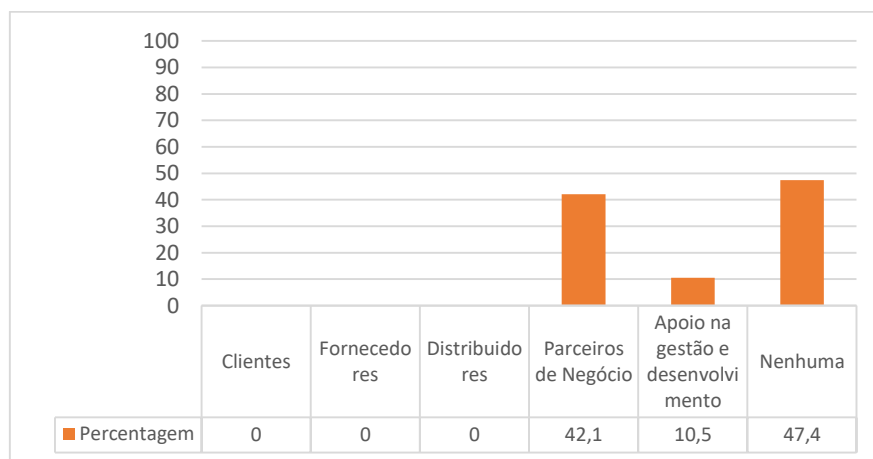
Um dos pontos fortes das incubadoras passa por proporcionar um ambiente de interação e de transferência de conhecimento, tal como defendido por Lisboa e Castro (2016). Assim, as incubadoras de base tecnológica devem fazer uso dos seus potenciais de forma a criar vantagens e oportunidades para as empresas incubadas.

No caso da BioBIP, e de forma a melhor compreender as vantagens e oportunidades que as empresas obtêm por aí estarem incubadas, a recolha de dados orientou-se por questionar os respondentes em três pontos principais: (i) tipo de relação que os incubados

têm com os restantes incubados; (ii) relação dos incubados com a estrutura da incubadora; (iii) e relação que os incubados estabelecem com o IPP.

Nesse sentido, perceber a relação dos incubados com os restantes incubados passa por aferir do ambiente formal e informal que se estabelece entre eles no interior da BioBIP. O Gráfico 11 objetiva perceber o tipo de relação entre os incubados no seu dia-a-dia.

Gráfico 11: Tipo de relação entre os incubados



Fonte: Elaboração própria

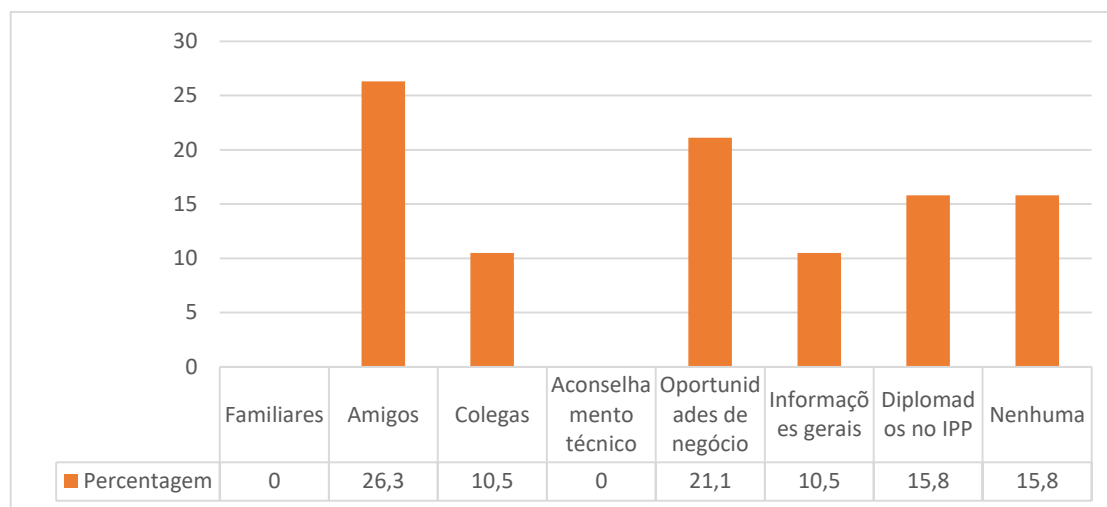
Tendo em conta os resultados expressos no gráfico, a relação profissional distribui-se por três categorias: “Parceiros de Negócio”, “Apoio na gestão e desenvolvimento” e “Nenhuma”, sendo que se observam duas tendências de resposta que se justificam por 47,4% dos inquiridos (nove empresas) terem declarado que não têm nenhuma relação profissional com as restantes e por 42,1% (oito empresas) assumirem parcerias de negócio com os incubados.

A relação de apoio na gestão e desenvolvimento apresenta uma frequência relativa de 10,5% (duas respostas)

Tal como se observa, as empresas incubadas na BioBIP não têm qualquer tipo de relação como clientes, fornecedores ou distribuidores.

Outro tipo de relação que importa compreender é a relação informal que os incubados na BioBIP possuem entre si. Desta forma, os dados recolhidos sobre esta relação encontram-se expostos no Gráfico 12.

Gráfico 12: Tipo de relação formal entre os incubados



Fonte: Elaboração própria

Com a leitura e análise das respostas organizadas e exibidas no gráfico, observa-se que existem diversos tipos de relações informais entre os incubados, sendo que a relação de amizade é a que apresenta maior frequência, totalizando cinco respostas (26,3% dos inquiridos). De igual forma existem empresas que veem nos restantes incubados oportunidades de negócio, assumindo esta relação 21,1% dos inquiridos, o que pode suscitar interesse em promover o aumento e melhoria das sinergias entre as empresas de forma a fomentar parcerias de negócio.

Da análise efetuada aos dados recolhidos são também percebidas relações entre diplomados do IPP, o que declara o interesse de estudantes dentro do Instituto em se estabelecerem na BioBIP e a oportunidade para promover programas de incentivos para que mais diplomados estabeleçam a sua ideia de negócio na BioBIP, incrementando de modo intrínseco um maior sentido empreendedor.

Verifica-se a existência de colegas, de relações que se estabelecem de forma a obter informações gerais e da existência de nenhuma relação informal entre incubados, representando este facto 15,8% dos inquiridos, o que sugere a realização de atividades e eventos que estreitem relações entre os incubados.

Depois de analisados os dados recolhidos acerca das diferentes relações entre os incubados, importa perceber e procurar sugestões que os próprios apresentem tendo em vista o melhoramento da relação entre si.

Tabela 5: Síntese das respostas às sugestões para a melhoria da relação entre os incubados

Categorias de resposta	Tipo de Ações
Reuniões/Encontros Formais	Encontros formais que potenciem parcerias e fomentem sinergias entre os incubados e os parceiros.
Reuniões/Encontros Informais	Reuniões informais entre os incubados; Coffee Break semanal entre incubados; Reuniões informais com os promotores e administração.
Eventos	Eventos que dinamizem a estrutura.

Fonte: Elaboração própria

A Tabela 5 sistematiza as sugestões de melhoria que os incubados apontam. Como se trata de uma questão aberta e de resposta não obrigatória, admite-se que nem todos os incubados que responderam ao questionário tenham deixado sugestões. Assim, registaram-se seis respostas em 19 possíveis.

A categorização apresentada para as respostas sugere as principais ideias apresentadas pelos incubados e, tal como se pode comprovar, são registadas as sugestões de encontros formais, encontros informais e a dinamização de eventos. A dinamização de encontros formais e informais de forma regular entre os incubados será uma ação a implementar na gestão da incubadora, de forma a potenciar sinergias e ao mesmo tempo estreitar e fomentar relações entre os empreendedores responsáveis por cada empresa.

Outro dos tipos de relação que se pretende compreender é a relação dos incubados com a estrutura da incubadora. No enquadramento teórico foram referidas diversas condições que as incubadoras disponibilizam às empresas incubadas, que passam pela disponibilização de instalações e infraestruturas, suporte financeiro, suporte ao nível das áreas de gestão onde se englobam a administrativa, comercial e jurídica. No sentido de perceber a natureza dos apoios existentes e disponibilizados pela BioBIP a cada projeto, apresenta-se na Tabela 6 a frequência com que cada um dos apoios foi selecionado pelos inquiridos. Como se trata de uma questão em que se admite a seleção de várias opções o total das frequências de resposta é superior a 19, tal como as percentagens totais superiores a 100%.

Tabela 6: Natureza dos apoios existentes

Natureza dos apoios	Frequência de resposta	Percentagem
Financeiros	6	31,6
Jurídicos	1	5,3
Administrativos	8	42,1
Técnicos	1	5,3
Comerciais	2	10,5
Ao nível da Gestão da Empresa	1	5,3
Apoio em Investigação e Desenvolvimento	2	10,5
Apoio em Recursos e Infraestruturas Físicas	8	42,1
Nenhum	2	10,6

Fonte: Elaboração própria

Através da análise efetuada percebe-se que os apoios que as empresas mais declaram receber por parte da estrutura são os “Administrativos”, “Apoio em Recursos e Infraestruturas Físicas”, sendo estes selecionados por oito vezes cada um. No segundo patamar com mais seleção de resposta encontram-se os apoios “Financeiros” que foram escolhidos por seis vezes de entre o total dos inquiridos. A incubadora não presta apoio financeiro de forma direta mas, de acordo com o responsável pela gestão da BioBIP em contexto de entrevista, esta facilita e conduz o acesso a apoios financeiros para os incubados, através de parcerias e projetos onde a incubadora esteja inserida⁷.

Apoios de natureza jurídica, técnica, comercial, “ao nível da gestão da empresa”, em I&D apresentam uma frequência de seleção mais baixa, não sendo possível aferir se tal deriva da capacidade das empresas incubadas para gerir a sua própria atividade ou se da incapacidade da incubadora para dar resposta a essa necessidade.

Cruzando os resultados obtidos com esta questão acerca do “Apoio em Investigação e Desenvolvimento” que cada empresa recebe por parte da estrutura, e tendo em conta os resultados apresentados na secção anterior sobre investimento em I&D, fica evidente que existe um número relativamente considerável de empresas que não investe qualquer recurso em I&D e da mesma forma regista-se uma baixa frequência ao nível da receção destes apoios por parte das empresas. Tal facto vem reforçar a necessidade da BioBIP, como Incubadora

⁷ Informações extraídas da entrevista realizada ao responsável pela incubadora em 7 de março de 2019 (Anexo IV deste relatório).

de Base Tecnológica ligada ao Ensino Superior, reforçar os apoios destinados a I&D, promovendo ações que facilitem a dinamização e o apoio de projetos que atuam em I&D.

A opção de resposta “Nenhum” foi selecionada por duas vezes pelos inquiridos; mesmo que as empresas consigam desenvolver a sua atividade por si próprias, o facto de estarem em incubação deveria significar receber algum tipo de apoio por parte da estrutura da incubadora.

Para além da natureza dos apoios que os incubados recebem por parte da estrutura da BioBIP, importa igualmente perceber as razões que motivam ao contacto das empresas com os membros da estrutura da incubadora. Nesse sentido apresenta-se a Tabela 7, que apresenta as razões que motivam o contacto com os membros da estrutura através da respetiva frequência de resposta que cada razão obteve.

Esta questão admite a seleção de várias opções de resposta por parte de cada inquirido, daí o total da frequência e das percentagens ser maior do que 19 e do que 100%, respetivamente.

Tabela 7: Razões que motivam ao contacto com os membros da estrutura

Razões	Frequência de resposta	Percentagem
Atividades realizadas na BioBIP	7	36,8
Anúncio de projetos e candidaturas	10	52,6
Questões administrativas	8	42,1
Necessidade de apoios para o funcionamento do projeto	2	10,5
Esclarecimento de dúvidas pontuais	7	36,8
Outra	1	5,3

Fonte: Elaboração própria

Através da tabela é perceptível que a razão que mais motiva ao contacto com os membros da estrutura é o “Anúncio de projetos e candidaturas”. Tal resultado vem confirmar a abrangência de áreas e de parcerias que a BioBIP dispõe de forma a facilitar o acesso e candidaturas das empresas a projetos realizados por estruturas do IPP ou por órgãos que atuem nas diferentes áreas em que se inserem as empresas incubadas, podendo assim alcançar maior competitividade e expansão, seja esta regional ou até internacional (Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014). A participação em projetos pode, igualmente, resultar na criação e desenvolvimento de estratégias de

investigação e inovação na área da Especialização Inteligente (RIS3) e no usufruto de fundos europeus estruturais e de investimento ligados ao desenvolvimento tecnológico e da inovação.

As “Questões administrativas” são a segunda razão que mais motiva ao contacto, com uma frequência de oito respostas, seguindo-se com uma frequência de sete respostas as “Atividades realizadas na BioBIP”, o que demonstra o interesse dos incubados por atividades que se dinamizem no ambiente da incubadora. O “Esclarecimento de dúvidas pontuais” obtém igualmente sete respostas.

A “Necessidade de apoios para o funcionamento do projeto” é a razão menos eleita pelos inquiridos, sendo referenciada por duas ocasiões; tal facto pode indiciar que as empresas não apresentam necessidades de apoio ou não recorrem à estrutura para os conseguir. Esta evidência pode ser interligada com a questão retratada anteriormente pela Tabela 6 onde as empresas escolheram por uma única vez que os apoios prestados pela incubadora são dirigidos para a “Gestão da empresa”, o que pode apoiar a ideia de que as empresas incubadas conseguem gerir a sua própria atividade em autonomia.

No cruzamento destes dados com os resultantes da entrevista ao responsável pela BioBIP, este identifica várias vantagens e benefícios para os incubados, ressaltando que as empresas incubadas podem usufruir de *“instalações de qualidade concebidas especificamente para o efeito”*; do *“ambiente que se proporciona”*; dos *“apoios resultantes da estrutura de apoio do politécnico, principalmente de apoio à investigação e desenvolvimento de projetos, serviços e negócios”*; da *“ligação ao Instituto Politécnico”*⁸.

Também dentro da relação dos incubados com a estrutura da incubadora foi possibilitado aos empreendedores sugerirem formas de melhorar esta relação de acordo com as opções apresentadas. Desta forma, a Tabela 8 apresenta a frequência com que cada sugestão é selecionada pelos inquiridos, sendo por isso a frequência total maior que 19 e a percentagem total superior a 100%.

⁸ Informações extraídas da entrevista realizada ao responsável pela incubadora em 7 de março de 2019 (Anexo IV deste relatório).

Tabela 8: Sugestões de melhoria na relação com a incubadora

Sugestões	Frequência de resposta	Porcentagem
Existir maior diversidade de apoios às empresas	11	57,9
Desenvolvimento de mais atividades por parte da BioBIP	12	63,2
Dinamização de mais reuniões entre as empresas e estrutura da incubadora	10	52,6
Mais disponibilização de recursos físicos para o desenvolvimento da empresa	3	15,8
Outras	5	26,5

Fonte: Elaboração própria

De entre as sugestões disponibilizadas os empreendedores responsáveis pelas empresas incubadas focaram-se sobretudo em três: “Desenvolvimento de mais atividade por parte da BioBIP”, “Existir maior diversidade de apoios às empresas” e “Dinamização de mais reuniões entre as empresas e a estrutura da incubadora”.

Nesta questão está disponível a opção de resposta “Outra”, que foi selecionada por cinco vezes e que sugere: reuniões de apresentação do trabalho desenvolvido por cada projeto; resolver a questão da Internet; cumprir com as obrigações estipuladas no Regulamento; sem Sugestões; mais e melhor comunicação institucional entre a estrutura e os promotores.

Será do interesse da incubadora e da sua estrutura atentar às sugestões deixadas pelas empresas incubadas de forma a que consiga melhorar a relação com os incubados e vice-versa. Assim, a estrutura deve investir na dinamização de mais atividades que apresentem valor acrescentado ao desenvolvimento e funcionamento das empresas, como por exemplo a criação de eventos e conferências com convidados de referência dentro das áreas de atuação das empresas incubadas de forma a fomentar a troca de experiências e o crescimento de novas ideias inovadoras que atuem no melhoramento das empresas e da incubadora. Esta sugestão pretende reforçar as atividades dinamizadas pela BioBIP, que segundo o seu responsável, se baseiam em “*encontros, seminários, workshops, atividades resultantes de candidaturas e projetos que estão em curso.*”⁹

⁹ Informações extraídas da entrevista realizada ao responsável pela incubadora em 7 de março de 2019 (Anexo IV deste relatório).

Indo ao encontro das sugestões de melhoria mais referenciadas pelos incubados, a estrutura da incubadora pode aumentar a oferta de apoios que disponibiliza às empresas, podendo explorar a possibilidade de parcerias dentro e fora do próprio IPP, de forma a disponibilizar mais apoios.

Sendo o IPP a instituição de Ensino Superior que suporta a BioBIP, é de importância perceber a relação que os incubados estabelecem com esta instituição. Esta relação posiciona-se como a terceira vertente a ser estudada, de forma a compreender e aferir das vantagens e oportunidades que as empresas obtêm por estarem incubadas na BioBIP.

Neste sentido importa começar por perceber o tipo de relação que os incubados têm com o IPP. A Tabela 9 apresenta as principais relações que os empreendedores presentes na BioBIP estabelecem com o IPP.

Tabela 9: Tipo de relação dos incubados com o IPP

Relação	Frequência de resposta	Percentagem
Diplomado	8	42,1
Aluno	2	10,5
Trabalhador (docente e não docente)	3	15,8
Conhecimentos informais com membros da estrutura do IPP	8	42,1
Nenhuma	1	5,3
Outra	3	15,8

Fonte: Elaboração própria

A questão referente ao tipo de relação apresenta-se através da possibilidade de cada inquirido seleccionar várias opções que se adequem à sua realidade, sendo o total da frequência maior que 19 e a percentagem total superior a 100%.

Assim, a partir da Tabela 9 é visível que os tipos de relação com o IPP que apresentam maior frequência no seio dos promotores de cada projeto incubado na BioBIP são o “Diplomado” e uma relação baseada em “Conhecimentos informais com membros da estrutura do IPP”, sendo que cada uma das relações foi seleccionada por oito vezes. Tal evidência, demonstra que existe alguma continuidade por parte de estudantes que estudaram no IPP e que estabeleceram a sua oportunidade de negócio na BioBIP, aproveitando o facto da incubadora se inserir no contexto do IPP, o que pode servir de canal para a entrada na BioBIP. Neste sentido a BioBIP deve continuar a incentivar os estudantes que frequentem as escolas do IPP a estabelecerem o seu negócio na incubadora, evidenciado as vantagens e

benefícios que estes vão obter por iniciar a sua vida empresarial numa incubadora de Base Tecnológica ligada ao Ensino Superior.

A relação de “Aluno” e de “Trabalhador (docente ou não docente)” apresenta uma frequência de duas e três respostas, respetivamente. Esta frequência demonstra o número de alunos e de trabalhadores do IPP que estão inseridos na BioBIP com as suas ideias de negócio; no caso dos alunos pode-se considerar que em contexto de licenciaturas ou mestrados existe uma pequena percentagem que ao mesmo tempo cria e desenvolve um projeto empreendedor. A relação de trabalhador do IPP estabelece a ideia de que pessoal docente ou não docente vê na BioBIP um bom local para o desenvolvimento de projetos e empresas que possam criar. Desta forma, a BioBIP pode criar ações de incentivo para alunos e pessoal docente e não docente que trabalhe no IPP, de modo a motivar o espírito empreendedor e evidenciar a incubadora como o principal meio de base tecnológica para o desenvolvimento de diversas ideias de negócio, podendo gerar vantagens para empreendedores que estejam nesta relação com o IPP.

A opção de resposta “Outra” foi selecionada por três vezes e especificada como sendo um tipo de relação que se baseia em parceria com o IPP e de conhecimentos da instituição superior no estrangeiro, resultantes de presenças em eventos internacionais por parte de membros da estrutura do IPP.

Para além do tipo de relação importa conhecer os recursos que o IPP disponibiliza e com os quais os empreendedores da BioBIP já contactaram/utilizaram ao longo do tempo de incubação. Esses recursos e a respetiva frequência de resposta que cada um obteve encontram-se representados na Tabela 10.

Tabela 10: Recursos do IPP utilizados/contactados pelas empresas incubadas

Recursos	Frequência	Percentagem
Laboratórios	6	31,6
Auditórios	9	47,4
Sala de reuniões	14	73,7
Refeitório/bares	12	63,2
Professores	12	63,2
Formações	5	26,3
Outra	2	10,6

Fonte: Elaboração própria

Da análise à tabela é perceptível que as salas de reuniões que o IPP disponibiliza nas suas infraestruturas são o recurso mais utilizado pelos incubados, apresentando catorze respostas em que foram selecionadas. Refeitórios/bares e Professores são os recursos que apresentam uma frequência de doze respostas em que se referiram a cada um deles. O recurso “Professores” pode assumir uma maior importância para os incubados, caso a estrutura da BioBIP facilite a comunicação dos Professores de diversas áreas de ensino com as empresas incubadas, podendo estes servir como um meio para que as empresas obtenham um apoio distinguido em áreas específicas, caso o necessitem e se envolvam mais regularmente em atividades de I&D.

São também selecionados como já utilizados recursos como auditórios, que albergam eventos e conferências organizadas por órgãos do IPP, laboratórios, formações, espaços verdes e contacto com a estrutura. A frequência de resposta que o recurso “Formações” obteve foi de 5, frequência que poderá aumentar com a dinamização de mais ações de formação por parte do IPP que abranjam as diversas áreas de gestão e desenvolvimento das empresas, de forma a que todos os incubados participem.

Tal como nas caracterizações das duas relações anteriores, igualmente nesta relação dos incubados com o IPP foi dada a possibilidade de sugerir ideias que contribuam para a melhoria do relacionamento com o IPP. Nesta questão foram registadas respostas por parte de cinco inquiridos, cujas sugestões se encontram na Tabela 11.

Tabela 11: Sugestões de melhoria do relacionamento dos incubados com o IPP

Categorias de resposta	Ações de melhoria
Reuniões	Reuniões com participação de responsáveis do IPP; Reuniões com o objetivo de relatar desenvolvimento e identificar dificuldades .
Encontros	Encontros entre os incubados de forma a que se apresente cada projeto com foco nas necessidades que o IPP pode suprir.
Comunicação	Comunicação e convites aos empreendedores para atividades a realizar pelo IPP.

Fonte: Elaboração própria

Os incubados sugerem que, para um melhor relacionamento entre incubado e IPP, se aposte na dinamização e agendamento de reuniões em que participem responsáveis do IPP, de forma a dar a conhecer os projetos e a identificar necessidades que o IPP possa suprir.

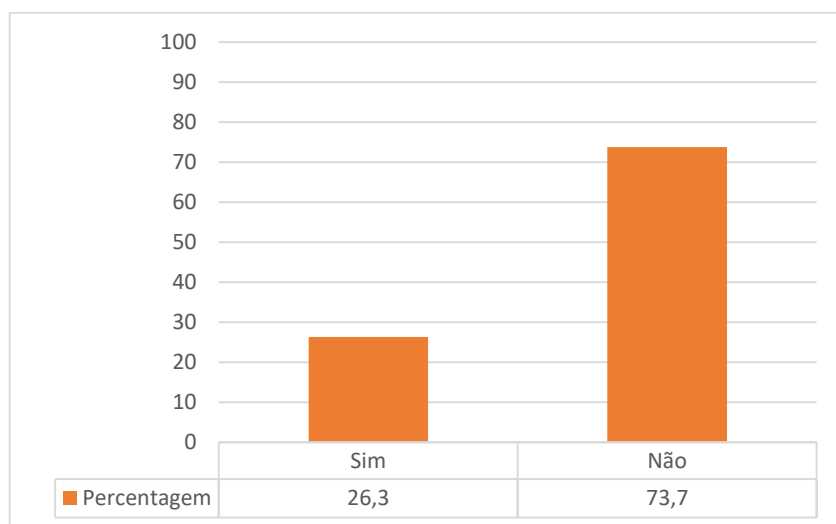
Outra das sugestões passa pelo reforço da comunicação entre incubados e IPP, propondo que os empreendedores recebam convites para participarem em mais atividades realizadas pelo IPP.

Em suma, e tendo em conta as sugestões dos empreendedores, será importante que a BioBIP tenha em atenção o reforço da comunicação e da interação entre incubados e responsáveis pela incubadora e órgãos superiores do IPP.

5.4. Alinhamento com a Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo – EREIA

O ponto 2.3 do enquadramento teórico aborda a EREIA, e apresenta-a como uma estratégia que assenta fundamentalmente na valorização da identidade do Alentejo. Através das vantagens competitivas diferenciadoras e nas capacidades do sistema científico e tecnológico de cada região, esta estratégia pretende melhorar a competitividade e a internacionalização da economia regional, neste caso em concreto da economia do Alentejo. Neste sentido, é importante perceber o nível de conhecimento que os promotores de cada empresa presente na BioBIP têm acerca da EREIA, dos seus objetivos e forma de atuação. Assim, o Gráfico 13 sintetiza os resultados que decorrem da questão que pretende identificar se os empreendedores têm conhecimento desta estratégia.

Gráfico 13: Nível de conhecimento da EREIA

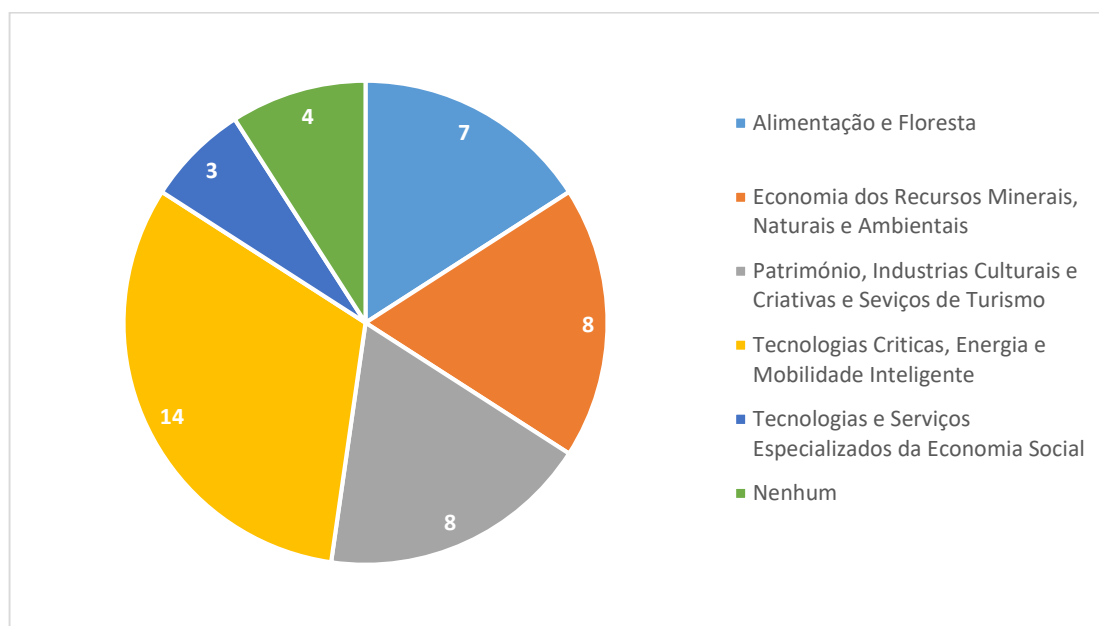


Fonte: Elaboração própria

Através do gráfico é facilmente entendido que a maioria das empresas incubadas na BioBIP diz não ter conhecimento da EREIA. A resposta “Não” representa 73,7% das empresas (14 empresas) que não conhecem a estratégia em questão, contrapondo com os 26,3% que conhecem a EREIA (cinco empresas). Desta forma conclui-se que um baixo número de empresas e empreendedores conhece esta estratégia, o que pode motivar a uma reflexão da estrutura da BioBIP de modo a também poder contribuir para a apresentação e divulgação da estratégia no seio das empresas incubadas.

A EREIA define a sua atuação tendo por base cinco grandes domínios que representam a especialização do Alentejo, ou os domínios onde se registam maiores índices de crescimento, de inovação ou inserção na globalização e que estão alinhados com o potencial do sistema científico e tecnológico da região, tal como se pode comprovar pela referencia à Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo (2014). O Gráfico 14 apresenta a informação referente ao domínio ou domínios em que cada empresa incubada se insere.

Gráfico 14: Domínios de especialização em que se inserem as empresas incubadas



Fonte: Elaboração própria

Tal como se pode observar o domínio das Tecnologias Críticas, Energia e Mobilidade Inteligente destaca-se, sendo que 14 empresas se integram no mesmo. Este facto confirma o carácter predominante de Incubadora de Base Tecnológica da BioBIP e atesta a primeira

abordagem feita à EREIA, no ponto 5.2, que decorre dos resultados obtidos através dos códigos CAE das empresas incubadas, em que se pode perceber a tendência para o domínio das Tecnologias Críticas e a predominância do setor de atividade “produção e programação informática”.

O domínio “Economia dos Recursos Minerais e Naturais e Ambientais” e o domínio de especialização “Património, Indústrias Culturais e Criativas e Serviços de Turismo” surgem no segundo patamar, sendo cada um representado por oito empresas. Estes dados confirmam que a riqueza da região quer em termos de recursos quer de património está a ser ponto de partida para a criação de empresas que explorem estas áreas.

O domínio da “Alimentação e Floresta” regista sete empresas e o domínio das “Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social” é assinalado por três empresas.

Para além dos domínios importa, de igual forma, analisar a opção de resposta “Nenhum” que foi disponibilizada aos empreendedores e que foi selecionada por quatro empresas. Tendo por base as áreas de negócio a que cada uma destas quatro empresas se dedica percebe-se que duas destas empresas que não se inserem em qualquer domínio apresentado, se podem incluir em algum dos domínios. Neste caso, uma das empresas insere-se no âmbito das tecnologias críticas e outra na área de turismo, o que as pode alinhar com o domínio das “Tecnologias Críticas, Energia e Mobilidade Inteligente” e do “Património, Indústrias Culturais e Criativas e Serviços de Turismo”, respetivamente.

As duas empresas restantes disponibilizam produtos e serviços que não se encontram estabelecidos em nenhum dos domínios de especialização definidos na estratégia - projetos de voluntariado e inseticidas. As empresas que não se inserem nos domínios da EREIA podem vir a ter dificuldades na obtenção de programas de apoio que surjam, tendo por base as linhas estratégicas da EREIA.

A existência de empresas incubadas numa incubadora que não se alinham aos domínios de especialização da EREIA deve ser motivo de monitorização e de registo por parte da estrutura, de forma a reportar tal facto à Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo. Sinalizando a emergência de novas áreas de negócio com potencial na região, a BioBIP pode contribuir para um novo diagnóstico e para

a possibilidade de considerar a necessidade de redefinição da estratégia e respetivos domínios.

Assim, a incubadora deve continuar a desenvolver ações que confirmem e reforcem as palavras do seu responsável que referem que “a *BioBIP* foi salientada como um bom exemplo por parte da Comissão Europeia no que se refere à concretização da Estratégia de Especialização Inteligente, reconhecimento a nível europeu”¹⁰.

De igual modo, importa promover o aumento de sinergias entre as empresas de forma a possibilitar uma transformação estrutural baseada na competitividade e na especialização da economia regional que identifique vantagens competitivas e que dotem a região de capacidades e oportunidades de forma a contribuir para a modernização e internacionalização das atividades e dos mercados.

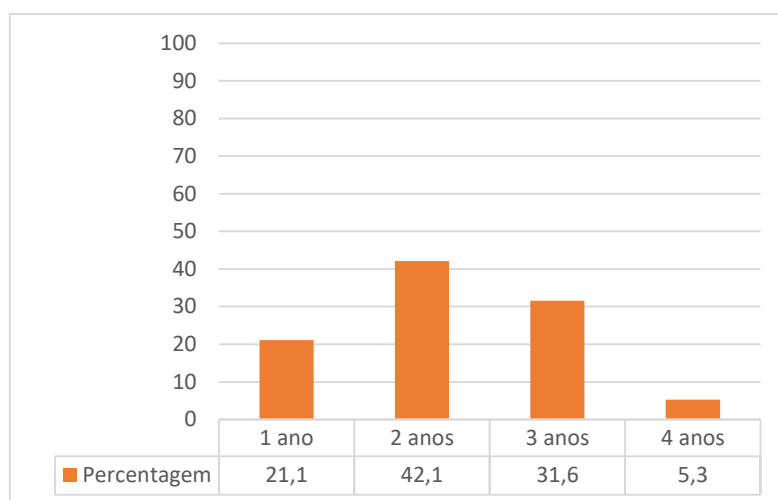
5.5 Expetativas Futuras

Depois de analisar o tempo presente, importa perceber as expetativas que as empresas que se encontram incubadas têm sobre o seu futuro e com a realidade com que se vão deparar. Para uma análise temporal mais concreta assume-se uma perspetiva de análise “dentro de 5 anos”.

A primeira questão que se levanta dentro das expetativas futuras das empresas passa por perceber a previsão temporal para a saída da BioBIP. O Gráfico 15 esquematiza as intenções das empresas.

¹⁰ Informações extraídas da entrevista realizada ao responsável pela incubadora em 7 de março de 2019 (Anexo IV deste relatório).

Gráfico 15: Previsão temporal de saída da BioBIP



Fonte: Elaboração própria

Tal como se demonstra no gráfico as empresas estimam sair do regime de incubação, maioritariamente, dentro de 2 anos e de 3 anos, identificando-se 42,1% das empresas (oito empresas) que preveem sair dentro de 2 anos e 31,6% das empresas que pretendem deixar de estar incubadas no período temporal de 3 anos (período máximo regulamentado pela incubadora), o que corresponde a seis empresas. Dentro de 1 ano, 21,1% (quatro empresas) preveem sair da BioBIP e apenas 5,3% (uma empresa) presume sair dentro de 4 anos.

A previsão do tempo de saída da incubadora tem como condicionante o tempo de incubação que as empresas apresentam até ao momento atual, registando-se nas empresas que se encontram incubadas há 1 ano ou menos uma tendência para sair mais tarde e empresas que se encontram incubadas há 2 anos ou 3 anos uma tendência para estimarem sair da incubadora dentro de menos anos. Porém, os resultados não comprovam totalmente este pressuposto, não existindo uma consequente correlação entre os resultados desta questão com a questão que objetiva perceber o tempo de incubação de cada empresa, pois tal facto não permite decretar como regra que, por exemplo, uma empresa que se encontre incubada há 1 ano estime sair dentro 3 anos. Para esta realidade pressupõe-se que contribua em larga escala a possibilidade que as empresas usufruem de beneficiarem de um regime de incubação virtual pós incubação física, o que as pode fazer querer continuar ligadas à BioBIP, mesmo findado o tempo regulamentado para a incubação física. A confirmar esta situação, plasman-se as palavras do responsável da incubadora: “as empresas que terminam o período de

incubação física transitam para o regime de incubação virtual, o que é sinónimo da vantagem da relação com a estrutura.”¹¹

Para estimativa do tempo de saída por parte de cada empresa influem várias condicionantes que têm de ser tidas em conta para o desenvolvimento de cada projeto. Um dos fatores que pode influenciar esta previsão são as dificuldades com que as empresas preveem deparar-se no momento de saída da BioBIP. Estas dificuldades podem respeitar às instalações para estabelecer o negócio, à perda de apoio técnico especializado, à perda de ligação ao IPP, às dificuldades em aceder a projetos e concursos, tal como se comprova pela Tabela 12.

Tabela 12: Dificuldades com que as empresas preveem deparar-se no momento de saída da BioBIP

Dificuldades	Frequência de resposta	Percentagem
Encontrar instalações	13	68,4
Deixar de ter apoio técnico especializado	1	5,3
Perda de ligação com o IPP	4	21,1
Acéder a projetos ou concursos	2	10,5
Nenhuma	2	10,5

Fonte: Elaboração própria

Os resultados expostos na tabela sustentam que a maior dificuldade com que as empresas se vão deparar no momento da saída da BioBIP é a de “Encontrar instalações”, sendo esta opção selecionada por treze vezes em dezanove respondentes. Tal facto comprova a importância que a disponibilização de um espaço físico por parte das incubadoras detém nas empresas que se encontram incubadas; no caso da BioBIP, assume-se como o recurso mais importante para a maioria das empresas uma vez que declaram vir a ter dificuldades em encontrar um novo espaço físico para desenvolver o seu negócio.

A perda de ligação com o IPP é a segunda dificuldade mais selecionada pelos inquiridos, embora registe apenas quatro referências; este dado diverge dos resultados sobre as motivações para a incubação na BioBIP pois, quando apurámos as motivações, a Ligação ao Ensino Superior foi um fator distintivo para a incubação. Se estar ligada a uma incubadora

¹¹ Informações extraídas da entrevista realizada ao responsável pela incubadora em 7 de março de 2019 (Anexo IV deste relatório).

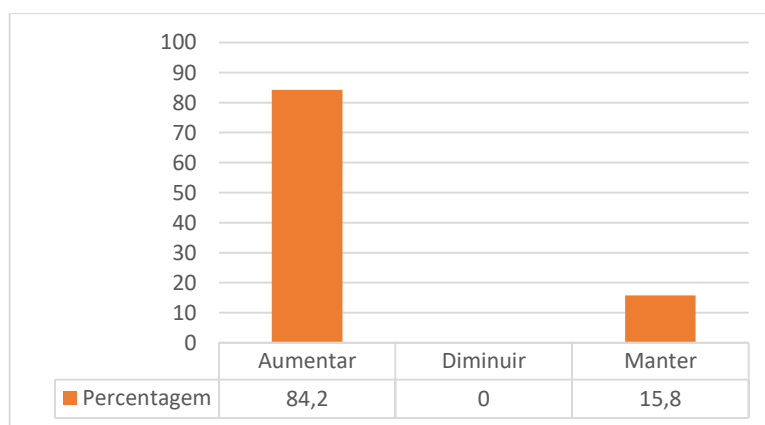
de base tecnológica ligada ao ensino superior funciona como motivação para a incubação, desligar-se dela não parece ser uma dificuldade para muitas das empresas.

Este facto pode ser motivo de reflexão. Por um lado, por poder representar autonomia adquirida pelas empresas, por outro lado por poder representar uma perda de importância da BioBIP na incubação, enquanto fator distintivo na ligação ao Ensino Superior e mais concretamente ao IPP. Neste sentido pode a estrutura da BioBIP perceber e analisar tal facto junto dos responsáveis pelas empresas, de forma a perceber se se trata de autonomização das empresas ou se trata de ter de valorizar e incrementar mais estratégias de atuação na relação entre a incubadora, as empresas e o IPP, enquanto instituição de ensino superior.

As opções “Aceder a projetos e concursos” e “Nenhuma” são selecionadas por duas empresas, enquanto que “Deixar de ter apoio técnico especializado” é apenas registado por uma empresa, o que pode representar a crença por parte dos responsáveis das empresas nas suas competências e autonomia para desenvolver as suas atividades, dispensando os apoios técnicos da incubadora.

Após a saída da incubadora as empresas desejam desenvolver-se e progredir dentro da sua área de atuação, nomeadamente através do número de empregos que pretendem criar. Neste sentido, o Gráfico 16 representa as intenções futuras das empresas sobre o número de empregos.

Gráfico 16: Expectativas em relação ao número de empregos daqui a 5 anos



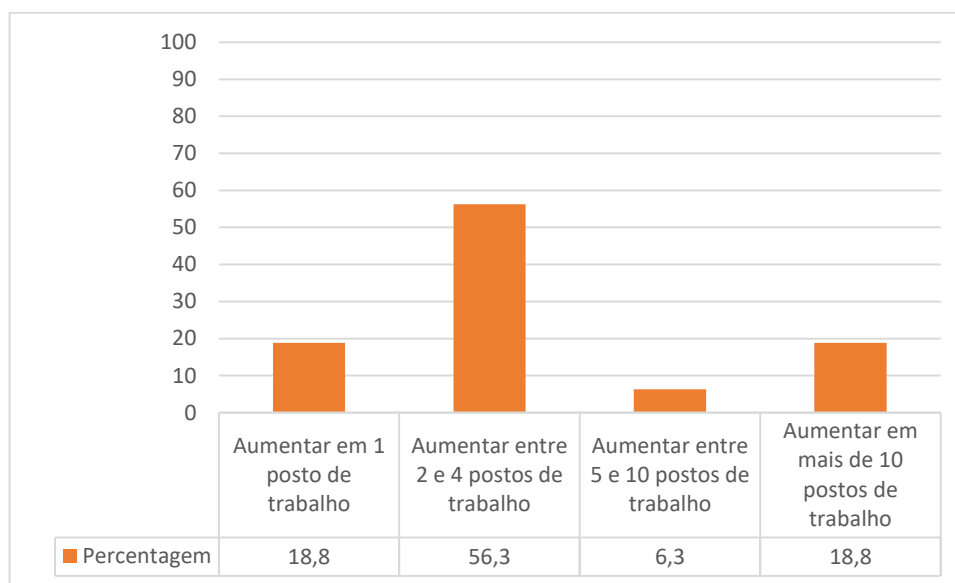
Fonte: Elaboração própria

A maioria dos empreendedores assume que daqui a 5 anos pretende ver aumentado o número de empregos dentro da sua empresa, sendo esta intenção exibida por 84,2% dos

inquiridos (16 inquiridos). Por outro lado, os restantes 15,8% (três empresas) pretendem manter o número de empregos em relação ao número atual; não se regista nenhuma empresa com intenção de diminuir o número de empregados no futuro.

A maioria das empresas inquiridas sugere aumentar o número de postos de trabalho na sua empresa e, nesse sentido, importa perceber em que medida as 16 empresas que manifestaram intenção de aumentar o número de empregos pretendem realizar este aumento.

Gráfico 17: Pretensão do aumento do número de postos de trabalho



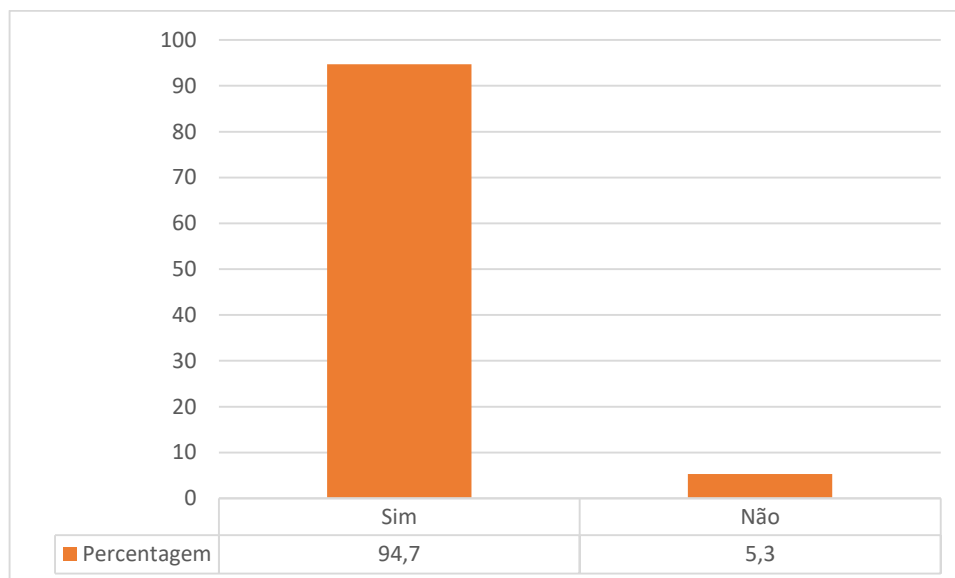
Fonte: Elaboração própria

O Gráfico 17 permite concluir que a maioria das 16 empresas (56,3%) perspetiva “Aumentar entre 2 e 4 postos de trabalho”. Por conseguinte, as restantes seis empresas distribuem as suas intenções pelas restantes opções, sendo que 18,8% (três empresas) manifestam vontade de aumentar em apenas 1 posto de trabalho; 6,3% (uma empresa) declara aumentar entre cinco e 10 postos de trabalho; e 18,8% (três empresas) assumem um objetivo mais ambicioso de incrementar na sua atividade mais de 10 postos de trabalho no futuro próximo, o que poderá traduzir o crescimento destas empresas. Assim, a tendência das empresas para aumentar os postos de trabalho é para efetuarem esse aumento de forma gradual e comedida.

Em termos de perspetivas futuras importa também perceber a localização futura das empresas, neste caso se os empreendedores pretendem continuar a estabelecer as suas

atividades na região de Portalegre. Neste sentido, o Gráfico 18 sintetiza a vontade dos empreendedores incubados na BioBIP.

Gráfico 18: Pretensão de localização futura da empresa na região de Portalegre



Fonte: Elaboração própria

A esmagadora maioria das empresas responde que pretende a localização futura da empresa na região de Portalegre, sendo esta maioria representada por 94,7% dos inquiridos que corresponde a dezoito empresas; apenas uma empresa não prevê a sua localização futura na região. Esta empresa justifica que não pretende estabelecer-se na região de acordo com as razões expostas na Tabela 13.

Tabela 13: Motivos que leva a empresa a não se localizar em Portalegre

Categorias de resposta	Motivo para deslocar a empresa de Portalegre para outro local
População	Falta de dinamismo de mercado.
Empreendedorismo	Ausência de espírito empreendedor
Marketing e Comunicação	Ausência de programas estratégicos para projetos em fase “seed” na região

Fonte: Elaboração própria

Na análise destes resultados, obviamente, devem ter-se em conta o setor de atividade e a área de atuação de cada empresa numa relação com a idealização de cada negócio e os benefícios de fatores distintivos, recursos e competências presentes na região, apontando esta realidade aos objetivos de atuação da EREIA. Pela análise do gráfico pode deduzir-se

um indicador positivo para o desenvolvimento económico e social futuro da região de Portalegre.

No momento atual a maioria das empresas apresenta um número de clientes situado no intervalo entre 1 e 20 clientes. A Tabela 14 pretende demonstrar, em termos percentuais, o aumento do número de clientes previsto pelas empresas.

Tabela 14: Perspetiva do aumento do número de clientes em relação ao número atual daqui a 5 anos

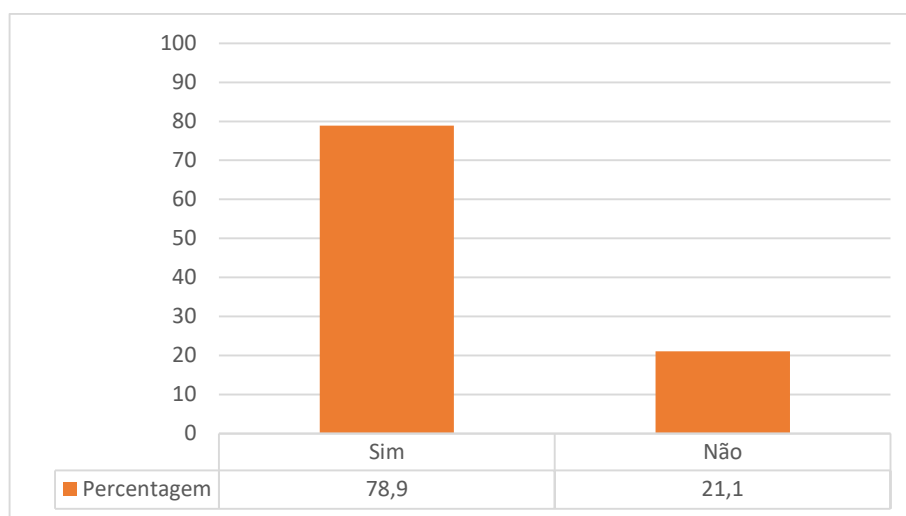
Percentagem (valores em%)	Número de respostas
0	2
10	3
50	2
100	1
150	1
200	2
300	2
400	1
500	1
1 000	3
1 000 000	1

Fonte: Elaboração própria

Apura-se que todas as empresas responderam à questão e constata-se que existem duas percentagens de aumento mais indicadas do que qualquer outra: 10% e 1000%, sendo referenciadas como objetivo de aumento por parte de três empresas cada uma. A sistematização das respostas regista que sete promotores de empresas estimam um aumento compreendido entre 1 e 100% do número atual de clientes, enquanto 11 estimam um aumento de clientes em percentagens altas, o que revela a ambição de daqui a cinco anos lidarem com um maior número de clientes, resultado da constante evolução das atividades das empresas.

Associado a este dado, em termos futuros as empresas, na sua maioria, pretendem afirmar-se através da internacionalização. O Gráfico 19 elucida quanto à pretensão de internacionalização nos próximos cinco anos.

Gráfico 19: Pretensão de internacionalização do negócio daqui a 5 anos



Fonte: Elaboração própria

A pretensão de internacionalização do negócio daqui a 5 anos é expressa por 78,9% das empresas (15 empresas); 21,1% (quatro empresas) não têm como objetivo que a sua empresa se internacionalize.

O desejo de internacionalização expresso por 15 das 19 empresas participantes no estudo é apresentado em percentagens de volume de negócios, referente ao VN atual, que se agrupam por 4 intervalos: 30% - 60%; 61% - 90%; 91% - 120%; mais que 120%. Sete das 15 empresas declaram o desejo de internacionalizar o seu negócio no intervalo de percentagem de VN correspondente a 30% e 60%, o que perspetiva uma internacionalização em termos graduais do negócio. As restantes sete empresas distribuem a sua intenção de internacionalização pelos restantes intervalos criados, sendo que três delas pretendem internacionalizar entre 61% e 90% do VN, duas entre 91% e 120% e outras duas que assumem a meta de internacionalizar mais que 120% do VN atual. Há ainda a apontar que nesta questão aberta se registou uma resposta que não apresenta intervalos de VN, mas que declara que a empresa em questão já se encontra internacionalizada.

Agrupando estes dados com os analisados no primeiro grupo do questionário acerca do VN atual das empresas, aponta-se que o VN das empresas na BioBIP é bastante variável, sendo que os que mais se destacam, ainda que de forma não significativa, são: de menos de dez mil euros (4 empresas), entre vinte mil e um euros e trinta mil euros (3 empresas) e acima de cinquenta mil euros (3 empresas). Este valor vem demonstrar a ambição positiva das

empresas em relação à sua internacionalização e, de igual forma, em relação à sua expansão enquanto empresas que transacionam bens e serviços quer a nível nacional, mas também a nível internacional, tal como a EREIA prevê na sua estratégia de atuação.

A Tabela 15 expressa tais intenções:

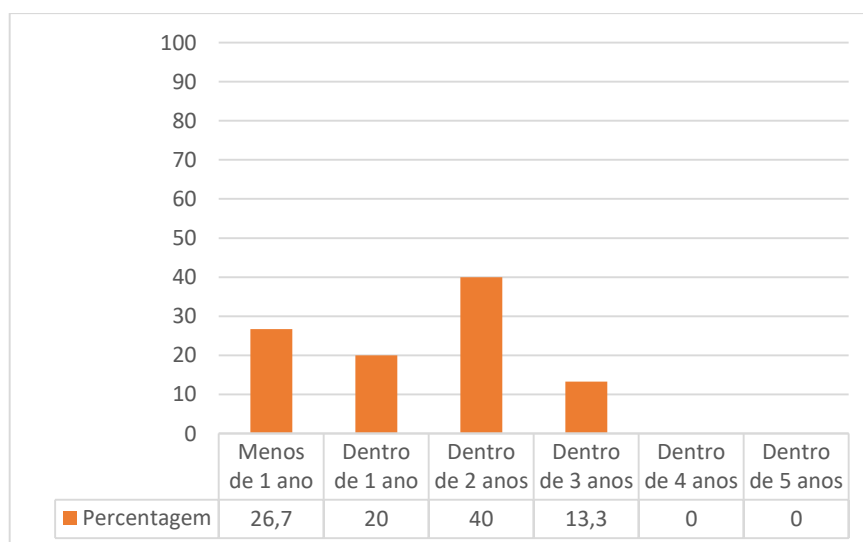
Tabela 15: Percentagem de volume de negócios que corresponde ao desejo de internacionalização daqui a 5 anos

Percentagem em intervalos	Numero de respostas
30% - 60%	7
61% – 90%	3
91% - 120%	2
>120%	2

Fonte: Elaboração própria

No Gráfico 20 é perceptível que o período temporal em que mais empresas desejam internacionalizar o negócio é “Dentro de 2 anos”, com 40% das respostas (seis respostas). Em seguida surge o período de “Menos de 1 ano”, que é assumido por 26,7% das empresas (quatro empresas); no terceiro patamar de respostas surgem 20% das empresas (três empresas) que desejam internacionalização “Dentro de 1 ano”, enquanto 13,3% (duas empresas) apontam o período temporal “Dentro de 3 anos” como o ideal para realizar este desejo.

Gráfico 20: Período em que as empresas desejam internacionalizar o negócio



Fonte: Elaboração própria

Estes resultados levam a concluir que as empresas que desejam internacionalizar o seu negócio pretendem fazê-lo até 3 anos, assumindo parte delas que tal ação deve ser posta em prática de forma breve e imediata em menos de 1 ano, o que pode representar o constante desenvolvimento e ambição das empresas que se encontram incubadas na BioBIP.

CAPÍTULO VI – CONSIDERAÇÕES FINAIS, SUGESTÕES e
LIMITAÇÕES DO ESTUDO

6.1 Considerações finais

A realização deste projeto de mestrado teve por base a incubadora de base tecnológica do IPP, a BioBIP, e visou dois objetivos principais: (i) *Avaliar os resultados e as vantagens das empresas incubadas na BioBIP* e (ii) *Avaliar o nível de alinhamento da BioBIP à Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo (EREIA)*. Nesse sentido, apresentámos no quadro teórico alguns conceitos ligados às incubadoras de base tecnológica e ao seu alinhamento com a estratégia de desenvolvimento regional (no caso, a EREIA) e desenvolvemos um estudo empírico (de índole misto, com recurso a questionário e entrevista) que nos possibilitou responder a esses objetivos principais, bem como aos objetivos específicos antes definidos.

Relativamente ao primeiro objetivo específico “*Analisar e caracterizar os projetos incubados na BioBIP*”, refere-se que a BioBIP acolhe empresas que, maioritariamente, se encontram em incubação virtual e física e que abrangem diversos tipos de setores de atividade representados pelos códigos CAE que cada uma possui.

Numa perspetiva de custos inerentes ao desenvolvimento das atividades das empresas, estas apresentam uma estimativa de custos com pessoal que se situa, sobretudo, em valores inferiores a 10 000 euros anuais, existindo também empresas que declaram não ter custos com pessoal na sua atividade, o que significa uma tendência para que as empresas incubadas tenham um número reduzido de postos de trabalho e que possam, quanto ao tipo, ser classificadas como microempresas.

Em contexto de vendas de produtos e serviços as empresas incubadas na BioBIP registam várias estimativas para o VN anual, variando este de acordo com vários fatores. Desta forma, identificam-se no contexto da BioBIP empresas que possuem VN anual menor ou igual a 10 000 euros, registando-se também empresas que respondem “não aplicável” à sua realidade, o que evidencia a presença de projetos que não têm o propósito de realizar vendas ou prestação de serviços e de projetos que se encontram em fase de desenvolvimento da ideia.

A maioria das empresas possui entre um e 20 clientes, predominando as que atuam em mercado internacional, para além do nacional e regional, e que, de um modo geral,

aplicam fundos monetários em I&D, registrando-se empresas que não aplicam qualquer meio em investigação. Na sua maioria não têm qualquer patente registada até ao momento nem qualquer pedido em curso. Porém, existe uma fração que anuncia ter um pedido de patente em curso.

No que se refere ao objetivo “*Identificar benefícios nas empresas resultantes da sua incubação na BioBIP*” salienta-se a possibilidade de desenvolver parcerias e oportunidades de negócio e o usufruir de recursos e infraestruturas físicas que servem de base para o estabelecimento das empresas e do seu desenvolvimento, bem como a possibilidade da estrutura de incubação disponibilizar apoios administrativos que assumem importância para o contexto real de constituição e desenvolvimento sustentável de uma ideia de negócio. Outros dois benefícios que emergem da relação com a estrutura, passam pelas empresas terem acesso facilitado a candidaturas e projetos dinamizados no âmbito do empreendedorismo e que sejam comunicados e apresentados pela estrutura aos empreendedores e pela oportunidade dos incubados poderem usufruir e participar em atividades desenvolvidas pela incubadora.

Para as empresas e empreendedores presentes na BioBIP a ligação que a incubadora tem com o IPP permite-lhes fazer uso dos recursos físicos que são disponibilizados por esta instituição à sua comunidade e participar em atividades realizadas e dinamizadas pela instituição.

Quanto ao objetivo “*Apresentar propostas que auxiliem na atuação e desenvolvimento futuro da incubadora BioBIP e do seu alinhamento com a RIS3 do Alentejo*”, após a análise e interpretação dos resultados é possível apresentar sugestões/propostas que auxiliem a incubadora na melhoria da sua atuação para com os incubados, tendo em conta a EREIA, e que respondam às necessidades sugeridas pelos incubados. Para tal, a Tabela 16 sistematiza um conjunto de sugestões e propostas que definimos a partir da análise e interpretação dos dados que antes apresentámos e que podem permitir melhorar a *performance* da incubadora e das empresas.

Tabela 16: Propostas/Sugestões de melhoria

Propostas/Sugestões	Descrição
Sintetização da informação – Painel de apresentação interativo	Organizar a informação referente aos incubados e ao tipo de incubação para posterior exposição na entrada de forma a modernizar o painel de informações. A estrutura pode recorrer aos serviços e capacidades das empresas incubadas e criar um painel interativo com as informações gerais de cada uma das empresas.
Plano de atividades	Dinamizar encontros formais e informais entre os incubados para proporcionar o convívio e o estreitamento de relações, de forma a potenciar sinergias e oportunidades de negócio; Organização de eventos - ações de formação, <i>workshop</i> (ou outras modalidades): (i) com convidados de referência dentro das diversas áreas de negócio existentes na BioBIP; (ii) que proporcionem a troca de experiências e de ideias que contribuam para a melhoria do desempenho das empresas e da própria incubadora. Reforçar a comunicação com o IPP, realizando reuniões periódicas com membros da estrutura do IPP, de forma a dar a conhecer os projetos e fomentar as relações com os órgãos diretivos da instituição. Este estreitar de relações pode ser benéfico para as empresas na medida em que o IPP pode apresentar propostas de apoio a necessidades que as empresas possam relatar e para o desenvolvimento futuro das mesmas.
Programas de incentivo	Estreitar de relações com os estudantes das várias áreas do IPP, de forma a estimular o empreendedorismo aos alunos e diplomados para que estes criem a sua ideia de negócio e se estabeleçam na BioBIP, e, sempre que possível, alinhados com a estratégia da EREIA. Para tal devem ser evidenciadas as vantagens e as oportunidades que os empreendedores venham a usufruir por se estabelecerem numa incubadora de base tecnológica e por alinharem com a EREIA, o que pode ser feito durante os ciclos de estudos em unidades curriculares estratégicas/fundamentais de cada curso ou em momentos específicos a organizar em articulação com a estrutura de coordenação da incubadora. Promover ações que facilitem a dinamização e apoio de projetos I&D, podendo fazer uso dos recursos que o IPP dispõe nas suas infraestruturas, como por exemplo a C3i e o VALORIZA. Criar e apresentar maior diversidade de apoios às empresas incubadas, de modo a responder às suas necessidades e explorar o potencial da EREIA.

Usar recursos do IPP	Facilitar e estabelecer interações entre os docentes e investigadores do IPP, do VALORIZA e da C3i e os incubados, de forma a potenciar a relação entre o conhecimento, as empresas e a produção de novo conhecimento e da rentabilização de recursos. Fazer uso das unidades de investigação de modo a estimular o constante conhecimento e a inovação por parte dos incubados.
Alinhar a atuação da incubadora com a EREIA e com as RIS3.	Promover reuniões e/ou ações de formação com a presença de especialistas responsáveis pelo projeto de desenvolvimento regional EREIA, com o objetivo de apresentar e explicar a estratégia aos empreendedores e aos próprios membros da estrutura de gestão da incubadora. Estabelecer contactos com a comissão de coordenação e desenvolvimento do Alentejo de forma a reportar e monitorizar as áreas de atuação das empresas incubadas para que se possa analisar e redefinir os domínios de especialização, tendo em vista o seu alargamento a áreas que eventualmente não se insiram nos domínios apresentados.

Assim, a partir das considerações apresentadas para cada um dos objetivos específicos, conclui-se sobre o primeiro objetivo principal (*Avaliar os resultados e as vantagens das empresas incubadas na BioBIP*) que as empresas incubadas na BioBIP apresentam resultados positivos e com tendência a melhorar, visto que se tratam de empresas com poucos anos de atividade e que estão em fase de crescimento. Os resultados obtidos permitem reconhecer vantagens que as empresas obtêm por estar incubadas na BioBIP, sendo que se identificam como principais a possibilidade de desenvolver parcerias e oportunidades de negócio; usufruir de recursos e infraestruturas físicas disponibilizadas pela incubadora; ter facilidade no acesso a apoios administrativos e financeiros; acesso a candidaturas e projetos dinamizados na área do empreendedorismo; participar em atividades desenvolvidas pela BioBIP e pelo IPP; oportunidade de usufruir da principal vantagem da BioBIP, a ligação ao ensino superior e neste caso ao IPP.

Abordando o segundo objetivo (*Avaliar o nível de alinhamento da BioBIP à Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo (EREIA)*), pode afirmar-se que a BioBIP se encontra atualmente alinhada com a EREIA. A maioria das empresas incubadas encontra-se alinhada com os domínios de especialização definidos na estratégia,

o que representa um indicador positivo para estas empresas, no sentido de poderem vir a usufruir de apoios decorrentes das linhas estratégicas da EREIA, e para a BioBIP na medida em que justifica a sua distinção pelo nível de alinhamento à estratégia. Os resultados obtidos pela aplicação de um dos instrumentos de recolha de dados definidos, o questionário, mostram que apesar da maioria das empresas estar alinhada nos domínios de especialização, existem empresas que declaram não se inserirem em nenhum dos domínios. Este facto, ainda que minoritário, não deve ser desprezado pela estrutura da gestão da incubadora que deve controlar esta realidade, no sentido de perceber se existem áreas que não estão contempladas nos domínios e que integrem a especialização regional (que sejam especializadas na região).

Em sinopse, a realização deste estudo permitiu conhecer, analisar, interpretar e avaliar a ação e o desempenho de uma incubadora de base tecnológica ligada ao ensino superior, de forma a gerar informações à estrutura de gestão da incubadora que contribuam para o delineamento de estratégias e que lhe permitam continuar e melhorar a sua atuação e a servir de base e suporte para novos empreendimentos. Este estudo permitiu, igualmente, abordar a EREIA e o alinhamento da incubadora com esta estratégia de forma a evidenciar as vantagens e os apoios que as incubadoras e as empresas incubadas poderão alcançar através desta estratégia.

6.2 Limitações do estudo

Na fase de pesquisa sobre registos bibliográficos acerca do tema surgiu a dificuldade em encontrar registos nacionais acerca de incubadoras de base tecnológica, bem como dificuldade em encontrar estudos que abordem e relacionem as incubadoras de base tecnológica com a EREIA ou outras estratégias de especialização. Sentimos que esta limitação se projetou na construção do quadro teórico de suporte ao estudo e também impediu eventuais confrontos com outras realidades já estudadas.

Confrontámo-nos com algumas dificuldades na obtenção de recolha de dados através do questionário, o que, associado à não participação de todos os empreendedores incubados, pode ter retirado alguma substância aos mesmos.

Ainda outra limitação adveio do “tempo de vida” da BioBIP (criada em 2015), o que limita a realização de uma análise temporal e comparativa aos resultados da incubadora.

6.3 Sugestões

Como principal sugestão futura sugere-se voltar a estudar a BioBIP e o seu alinhamento com a EREIA, de forma a perceber as evoluções registadas na sua atuação, no seu impacto e na relação de alinhamento com a estratégia regional.

Sugere-se também a criação de mecanismos que resultem no acompanhamento das empresas depois da incubação, de forma a medir os seus impactos na economia, bem como avaliar a taxa de sobrevivência das empresas depois de saírem da BioBIP.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Referências Bibliográficas

- Almeida, P., Zattar, I., Seleme, R., & Stefano, N. (2015). Proposta de Critérios para avaliação do ciclo de maturidade das empresas incubadas, a partir do Modelo CERNE: um estudo na Incubadora Tecnológica de Curitiba (INTEC). *Revista Espacios*, Vol. 36 (Nº 22), pp. 15-32. Obtido em setembro de 2018, de https://www.researchgate.net/publication/291829414_Proposta_de_Criterios_para_aval_iacao_do_ciclo_de_maturidade_das_empresas_incubadas_a_partir_do_Modelo_CERN_E_um_estudo_na_Incubadora_Tecnologica_de_Curitiba_INTEC
- ANPROTEC. (s.d.). *Cerne - Qualificando Ambientes de Inovação*. Obtido em setembro de 2018, de Amprotec: <http://anprotec.org.br/cerne/menu/o-cerne/conceito/>
- Araújo, S., Bonani, C., Ramalheiro, F., & Barboza, B. (2017). O papel da incubadora de empresas na promoção de inovação e no desenvolvimento da gestão dos empreendimentos. *Revista Brasileira Multidisciplinar*, Vol. 20, n.º 1, pp. 60-70. Obtido em outubro de 2018, de <http://www.revistarebram.com/index.php/revistauniara/article/view/498>
- Barbosa, L., & Hoffman, V. (2013). Incubadora de empresas de base tecnológica: percepção dos empresários quanto aos apoios recebidos. *Revista de Administração e Inovação*, Vol. 10, n.º 3, pp. 207-229. Obtido em outubro de 2018, <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=97328559011>
- Bardin, L. (2011). *Análise de conteúdo* (4.ª ed.). Lisboa: Edições 70.
- Benchimol, P. (2013). *Empreendedorismo em Pequenas Empresas*. Lisboa: Universidade Autónoma de Lisboa.
- Bogdan, R., & Biklen, S. (1991). *Investigação Qualitativa em Educação*. Porto: Porto Editora.
- Caetano, D. (2011). *Incubadoras de Empresas e Modelos de Incubação em Portugal: Incubadoras regionais vs Universitárias*. Faculdade de Economia. Dissertação de Mestrado. Faro: Universidade do Algarve. Obtido em junho de 2018, de https://sapientia.ualg.pt/bitstream/10400.1/3769/1/Tese_Mestrado_Dinis%20Caetano%202011.pdf
- Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo. (2014). *Uma Estratégia de Especialização Inteligente para o Alentejo*. Évora.
- Coutinho, C. P. (2015). *Metodologia de investigação em Ciências Sociais e Humanas: Teoria e prática*. Coimbra: Almedina.
- Drucker, P. (2005). *Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): práticas e princípios*. São Paulo: Pioneira Thomson Learnin.
- Franco, J., & Gouvêa, J. (29 de Setembro de 2016). A cronologia dos estudos sobre o Empreendedorismo. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas e Médias Empresas*, Vol. 5, n.º 3, pp. 144-166. Obtido em outubro de 2018, de <https://www.regepe.org.br/regepe/article/view/360/pdf>

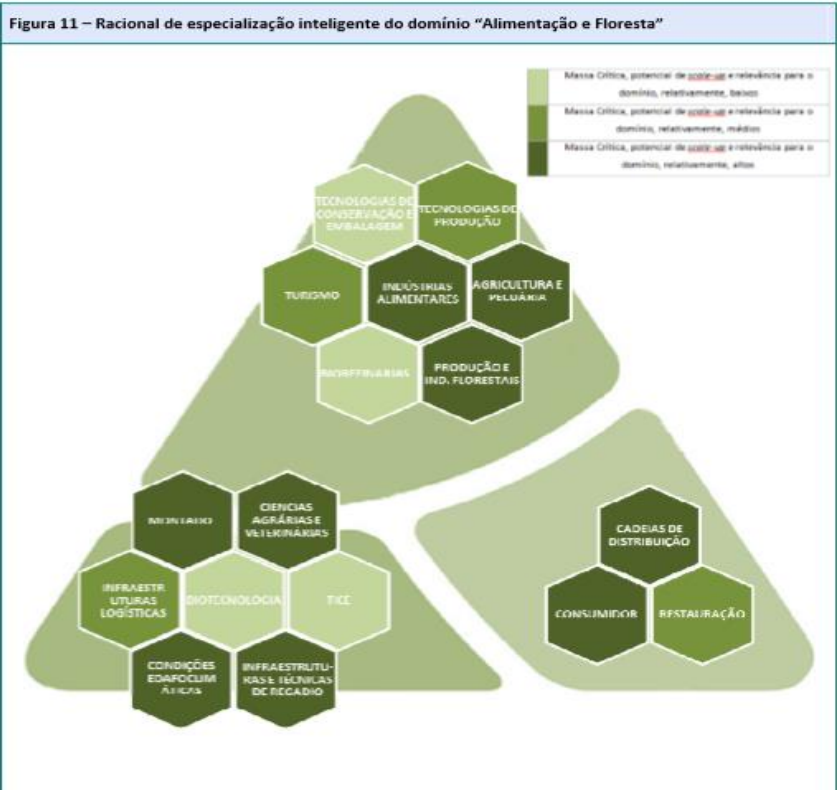
- Gallon, A., Ensslin, S., Marques, J., & Silveira, A. (2008). As Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica como Incentivadoras do Empreendedorismo. *XXV Simpósio de Gestão da Inovação Tecnológica*. Brasília: 1-14. Obtido em setembro de 2018, de <http://www.anpad.org.br/admin/pdf/Simposio130.pdf>
- Garcia, F. (2018). *Amprotec e Sebrae constroem novo modelo de atuação para incubadoras brasileiras*. Obtido de Incubadora Tecnológica Empresarial de Alimentos e Cadeias Agroindustriais. Obtido em junho de 2018, de <http://www.ufrgs.br/itaca/news/anprotec-e-sebrae-constroem-novo-modelo-de-atuacao-para-as-incubadoras-brasileiras>
- Hirsch, R., & Peter, M. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman.
- Iacono, A., Almeida, C., & Nagano, M. (maio de 2011). Interação e cooperação de empresas incubadas de base tecnológica: uma análise diante do novo paradigma de inovação. *Revista de administração pública*, Vol. 45, n.º 5, pp. 1485-1516. Obtido em setembro de 2018, de http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0034-76122011000500011&lng=en&nrm=iso&tlng=pt
- Lisboa, E.; Castro, M. (2016). O impacto da implementação da metodologia CERNE na Casulo – Incubadora de Empresas do UNICEUB. In: *XXVI Conferência ANPROTEC, Empreendedorismo e ambientes de inovação*. Anais da chamada de Trabalhos. Fortaleza. pp. 239-263. Obtido em setembro de 2018, de <http://www.anprotec.org.br/moc/ANAIS%20CONFER%C3%84NCIA%203.pdf>
- Marcos, P. (2010). *A incubadora de empresas da UA: retrato exploratório do processo de incubação*. Dissertação de Mestrado. Aveiro: Universidade de Aveiro. Obtido em junho de 2018, de <http://hdl.handle.net/10773/7220>
- Mendes, D. (s.d.). O que são as incubadoras de empresas de base tecnológica – Iebts e como apóiam e desenvolvem o empreendedorismo. *Revista Eletrónica Parlatorium*. Obtido em setembro de 2018, de <http://www.faminasbh.edu.br/upload/downloads/201112061914274562.pdf>
- Perez, M., Sousa, M., Espindola, J., Morais, C., Sousa, E., & Mendes, M. (2016). Incubadoras de base tecnológica: o papel social da universidade. XVI Coloquio Internacional de *Gestión de la Investigación y Compromiso Social de la Universidad*. Arequipa, Perú. pp. 1-11, ISBN: 978-85-68618-02-8. Obtido em setembro de 2018, de <https://core.ac.uk/download/pdf/78553823.pdf>
- Ribeiro, A. M., Barros, L., & Rocha, R. (2017). Processo de seleção das incubadoras de base tecnológica de universidades públicas brasileiras: uma análise a partir dos editais. *Empreendedorismo, Gestão e Negócios*, v. 8, n. 8, Mar. 2019, p. 174-191. Obtido em outubro de 2018, de <http://www.fatece.edu.br/arquivos/arquivos%20revistas/empreendedorismo/volume8/Ana%20Maria%20Sim%C3%B5es%20Ribeiro;%20Ludmila%20Bandeira%20Lima%20Barros;%20Rudimar%20Antunes%20Da%20Rocha.pdf>
- Santos, J. (2013). *Avaliação da eficiência e produtividade de empresas de base tecnológica em incubadoras: o caso de estudo do Madan Parque*. Lisboa: Universidade Nova.

- SEBRAE. (2015). *A Contribuição da implantação do CERNE para a graduação dos empreendimentos incubados*. Obtido em junho de 2018, de https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/pesquisa-gem-empreendedorismo-no-brasil-e-no-mundodestaque9,5ed713074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD
- Serra, B., Serra, F., Ferreira, M., & Fiates, G. (Março de 2011). Fatores fundamentais para o desempenho de incubadoras de base tecnológica. *Revista de Administração e Inovação*, Vol. 8, n.º 1, pp. 221-247. Obtido em outubro de 2018, de <http://www.revistas.usp.br/rai/article/view/79209>
- Silva, R., Silveira, M., D'Amore, T., & Araújo, A. (Julho de 2013). Incubadora e Gestão: uma percepção das empresas incubadas. *HOLOS*, Vol. 3, pp. 27-37. Obtido em setembro de 2018, de <http://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/HOLOS/article/view/1353>
- Sousa, A. (2005). *Investigação em Educação*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Tuckman, B. (2000). *Manual de Investigação em Educação*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Verga, E., & Silva, L. (2014). Empreendedorismo: Evolução Histórica, Definições e Abordagens. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas e Médias Empresas*, Vol. 3, n.º 3, pp. 3-30. Obtido em setembro de 2018, de <https://www.regepe.org.br/regepe/article/view/161>
- Vilelas, J. (2009). *Investigação. O processo de construção do conhecimento*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Yin, R. (1994). *Pesquisa Estudo de Caso - Desenho e Métodos*. Porto Alegre: Bookman.

ANEXOS

Anexo I - Quadros síntese das temáticas de especialização da EREIA e Racional de Especialização¹²

1. Alimentação e Floresta



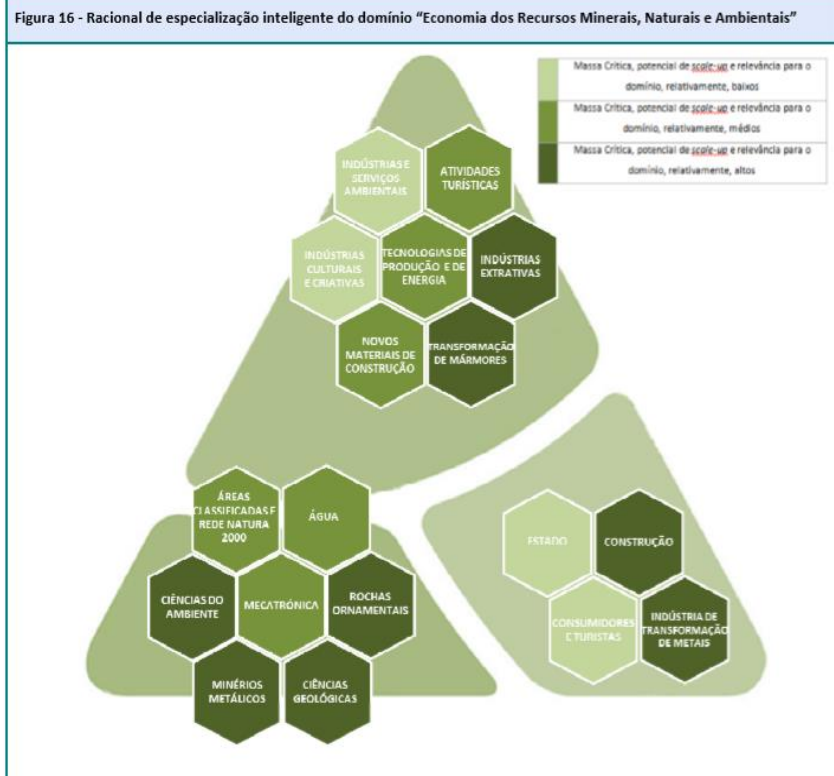
(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 37)

¹² Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo. (2014).

Figura 12 – Análise Sintética da temática “Alimentação e Floresta”	
CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS	Condições edafo-climáticas que propiciam circunstâncias ímpares para a obtenção de boas produções agrícolas, pecuárias e florestais competitivas, nomeadamente, montado, cortiça, vinha, olival, hortofrutícolas, culturas bioenergéticas e pecuária extensiva
	Atividades (em particular a produção de cortiça e de pequenas fileiras produtivas) que exploram a multifuncionalidade dos sistemas agro-florestais em largas parcelas do território regional
	Ocupação florestal de aproximadamente 42% do território regional, com significativa expressão dos povoamentos de quercíneas (áreas de montado, sobre e de azinhal)
	Empreendimento de Fins Múltiplos de Alqueva e Bacia do Tejo
	Centros de conhecimento, de investigação e de desenvolvimento tecnológico reconhecidos internacionalmente, capazes de dar resposta aos desafios relacionados com a agricultura, o agro-alimentar e o alimentar.
	Existência de competências científicas (ciências biológicas, agrárias, veterinárias, TIC)
POTENCIAL CIENTÍFICO	Instituto de Ciências Agrárias e Ambientais Mediterrânicas (ICAAM)
	Laboratório de Biotecnologia Aplicada e Tecnologias Agro-ambientais
	CIBIO EU - Centro de Investigação em Biodiversidade e Recursos Genéticos
	CEBAL – Centro de Biotecnologia Agrícola e Agro-Alimentar do Alentejo
	Centro Operativo e de Tecnologia de Regadio (COTR) e Centro Operativo e Tecnológico do Arroz (COTRARROZ)
	Cluster Agro-Industrial do Ribatejo
VANTAGENS COMPETITIVAS	CEFAGE - Centro de Estudos e Formação Avançada em Gestão e Economia
	BioData.pt – Rede Portuguesa de Dados Biológicos
	O Alentejo é o principal produtor mundial de cortiça e tem potencial para incrementar as atividades relacionadas com a cortiça
	Antecipação da produção de culturas (melão, uva de mesa, hortícolas, frutos vermelhos, entre outras) devido ao número de horas de sol diárias na região e ao aumento da área de regadio
	Experiência na constituição de fileiras produtivas de sucesso (e.g. vinho, azeite)
	Existência de áreas florestais significativas com grande potencial para a exploração silvo-pastorícia, de produtos não lenhosos, a para o desenvolvimento de atividades cinegéticas, de recreio e lazer
OPORTUNIDADES	Expansão da florestação com sobreiro, azinheira e olival
	Existência de vários produtos de reconhecida qualidade (arroz, enchidos, carnes frescas e queijos) associados aos recursos endógenos que detêm uma grande criatividade, tipicidade e capacidade de inovação em alguns domínios
	Desenvolvimento de metodologias inovadoras de facilitação do crescimento da regeneração do montado (em especial do crescimento do sobreiro e da azinheira) e dos serviços dos produtos associados (cogumelos, aromáticas, mel...)
	Reforço da integridade e da multifuncionalidade da paisagem
	Aumento da qualidade e valor acrescentado dos produtos agro-alimentares
	Desenvolvimento de metodologias inovadoras de monitorização e/ou reaproveitamento das áreas de pastagens e pastoreio
OPORTUNIDADES	Reajustamento de usos e funções com as novas valências do EFMA - regadio, frutas, hortícolas, turismo - e potencialidades associadas da agro-indústria
	Melhoria da gestão dos recursos hídricos na actividade agrícola decorrente dos novos programas de regadio visando também o uso eficiente da água de rega, dos fatores e dos recursos associados (energia e fertilizantes)
	Qualificar a rede de infraestruturas de acolhimento e desenvolvimento empresarial e logístico de forma a facilitar o escoamento dos produtos agrícolas e agro-alimentares nos mercados nacionais e internacionais, de forma regular e inovadora
	Desenvolvimento do Setor do Turismo nas suas diferentes vertentes (gastronómico, enológico, rural, etc.) afirmando a região Alentejo como região de excelência suportada na diversidade e qualidade de recursos

(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, pp. 38-39)

2. Economia dos Recursos Minerais, Naturais e Ambientais

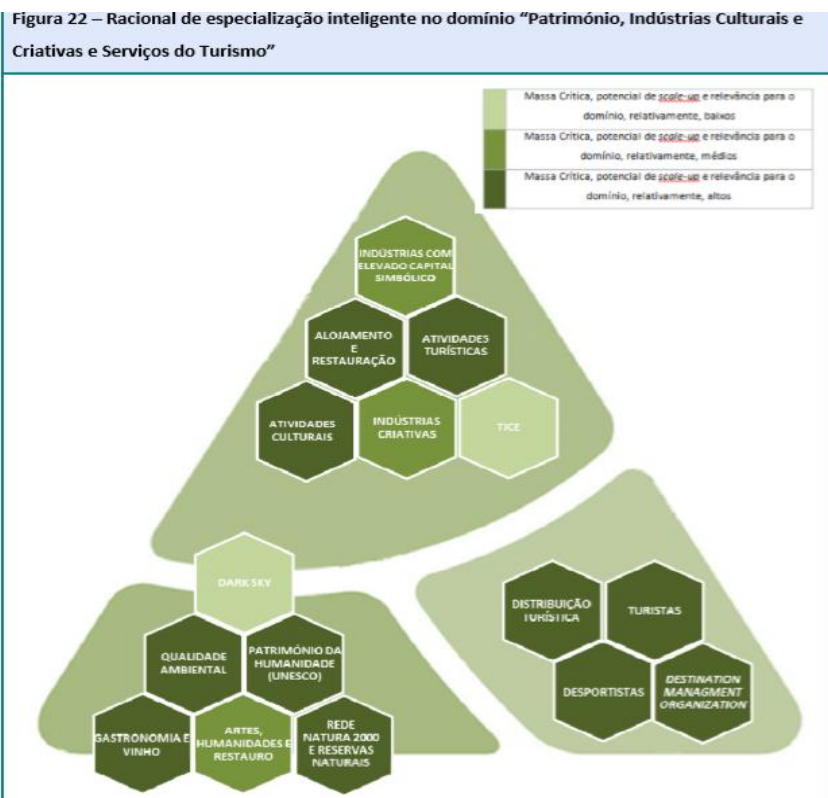


(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 50)

Figura 17 – Análise síntese da temática “Economia dos Recursos Minerais, Naturais e Ambientais”	
Fonte: Elaborado pela CCDDR Alentejo	
CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS	Importantes reservas mundiais de sulfuretos polimetálicos
	Existência de áreas extrativas e transformadoras de rocha ornamental das mais importantes a nível mundial.
	Boa capacidade industrial instalada e elevado domínio tecnológico em termos de processos e equipamentos (desenvolvimento tecnológico e modernização de equipamentos) para a prospecção e exploração dos recursos
	Existência do Ecoparque do Relvão - parque distintivo na área ambiental e em particular na dinamização de simbioses industriais
	Existência de um Centro Tecnológico e de um Cluster capazes de promover a valorização das rochas ornamentais/recursos minerais através da transferência de novas tecnologias e da inclusão de factores de inovação de produtos e processos, visando a certificação das empresas e dos produtos
	Boa cobertura regional de áreas classificadas (5 Áreas protegidas, 13 Sítios, 9 Zonas de Protecção Especial) e de outros espaços (sem enquadramento jurídico) com interesse para a conservação da natureza à escala europeia
	Dinâmica turística e crescente visibilidade exterior do Alentejo, com nichos de excelência
	Elevado grau de preservação ambiental que, associado à dimensão das explorações agrícolas, garante a multifuncionalidade de exploração dos recursos naturais existentes: o solo (incluindo os recursos geológicos), a água e a floresta (montado e charneca, bem como os recursos cinegéticos)
	Extensa faixa atlântica, áreas estuarinas (Sado, Mira e Lagoas de Melides, Santo André e Sancha) e águas interiores (rios e albufeiras) de uma grande riqueza de recursos (e.g. organismos marinhos, sal, e minerais), que se revestem de potencial para se afirmar como uma importante actividade económica na região
	Existência de sistemas aquíferos com importância regional, constituindo uma importante reserva estratégica de água
POTENCIAL CIENTÍFICO	CEVALOR – Centro Tecnológico para o Aproveitamento e Valorização das Rochas Ornamentais
	INETI (Beja) - Centro de Estudos Geológicos e Mineiros de Beja
	ValorPedra – Cluster da Pedra Natural
	ICAAM - Instituto de Ciências Agrárias e Ambientais Mediterrânicas
	CIBIO EU - Centro de Investigação em Biodiversidade e Recursos Genéticos
	CIEMAR – Laboratório de Ciências do Mar
	CEBAL – Centro de Biotecnologia Agrícola e Agroalimentar do Alentejo
	BENS – Núcleo de Bioenergia e Materiais Sustentáveis (IPPortalegre)
	EMSO – <i>European Multidisciplinary Seafloor Observatory</i> , integrada no Roteiro Nacional de Infraestruturas de Investigação de Interesse Estratégico
	CoastNet – Rede Portuguesa de Monitorização Costeira, integrada no Roteiro Nacional de Infraestruturas de Investigação de Interesse Estratégico
VANTAGENS COMPETITIVAS	Existência de recursos geológicos com elevado valor, em quantidade e diversidade, particularmente minérios de sulfuretos polimetálicos, associados à Faixa Piritosa Ibérica, rochas ornamentais de elevada diversidade e beleza (mármore, granitos e xistos)
	Níveis elevados de qualidade ambiental e valorização das mais-valias, nomeadamente, ambientais, criadas pelos sistemas agro-florestais
	Expansão e reestruturação de matérias-primas de base de setores dominantes em Portugal, através da exploração do conhecimento e de novas atividades, nomeadamente: rochas ornamentais, cortiça, biocombustíveis, energias renováveis, sulfuretos polimetálicos, entre outros
OPORTUNIDADES	Potencial e conhecimento para prosseguir uma gestão sustentável dos recursos naturais, visando a sua salvaguarda, a promoção e incorporação de boas práticas agrícolas, mantendo os valores culturais e paisagísticos, a biodiversidade e a multifuncionalidade dos espaços rurais e das áreas protegidas
	Aproveitamento da imagem de prestígio associada ao uso da pedra, numa perspectiva de sustentabilidade, considerando os aspectos ambientais, geológicos e de segurança, visando ganhos de mercado associados à inovação ao nível do <i>design</i> , <i>marketing</i> e novas utilizações para as rochas ornamentais, incluindo os subprodutos
	Crescimento do mercado internacional de metais e reforço da prospecção e exploração de novos jazigos e da inovação de processos
	Potenciar a reciclagem/valorização dos resíduos produzidos na indústria extrativa e transformadora de pedra natural, com a sua utilização como matéria-prima para outras indústrias
	Aplicação nas indústrias tradicionais e nas indústrias intensivas em tecnologia de novos produtos e processos sustentadas em eco-conceitos e desenvolvidos nas entidades com potencial tecnológico instalado
	Desenvolvimento de actividades de I&D directamente relacionadas com os recursos regionais de pesca e a sua aplicação empresarial
	Eficácia e eficiência na gestão das necessidades de rega, através da melhoria dos sistemas integrados de informação agro-meteorológico e de apoio à decisão (<i>decision support system</i>)
	Minimização da sobre-exploração de espécies tradicionais de captura através da exploração sustentável dos recursos e da diversificação das actividades (planificação e reforço da produção aquícola; produção de sal artesanal (flor-de-sal) de elevado valor comercial; reafecção de embarcações de pesca e adaptação de artes tradicionais para fins turísticos,...)
	Avaliação e monitorização de ecossistemas através da optimização de infraestruturas e com metodologias inovadoras
	Incorporação de tecnologias inovadoras, que garantam uma gestão mais eficiente dos recursos, nomeadamente da água de rega e dos recursos energéticos
	Reforço da governação ambiental, ao nível regional e local, no quadro da reforma institucional que visa o desenvolvimento sustentável
	Desenvolvimento de estações de biodiversidade e de investigação ecológica de longo termo associadas à educação ambiental e a atividades turísticas
	Desenvolvimento do setor do Turismo nas suas diferentes vertentes (percursos, experimentação, ativo, sol/mar, surf, cinegético, equestre, <i>birdwatching</i> , mineiro, cultural)

(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, pp. 51-52)

3. Património, Indústrias Culturais e Criativas e Serviços de Turismo



(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 60)

Figura 23 – Análise Síntese da temática “Património, Indústrias Culturais e Criativas e Serviços de Turismo”

Fonte: Elaborado pela CCDR Alentejo

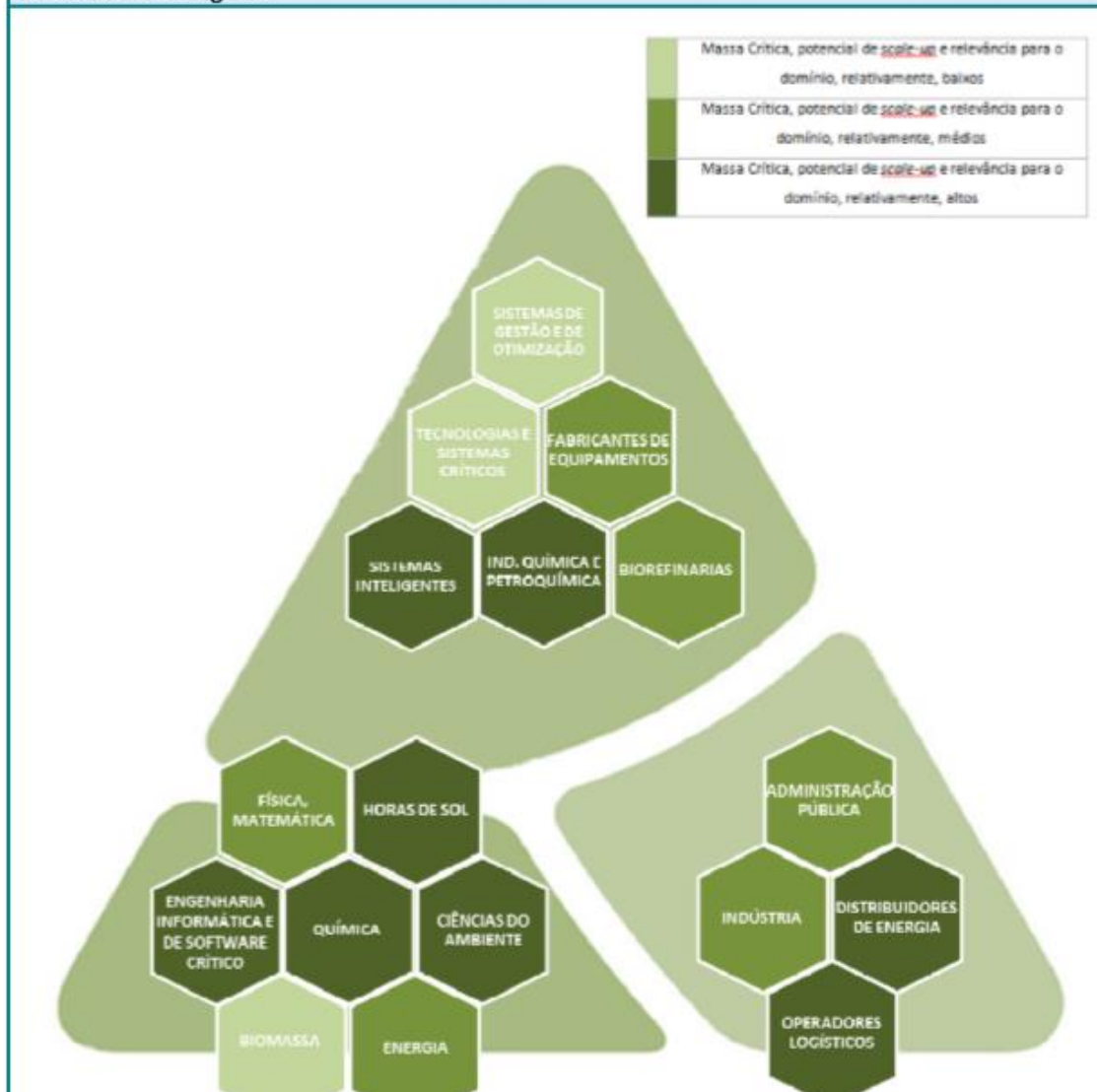
CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS	Évora e Elvas são Património Mundial da UNESCO e Santarém a capital do Gótico
	Vasto e rico património histórico-cultural (arquitectónico, arqueológico) em razoável estado de conservação, com destaque para cerca de cinquenta aglomerados com grande importância patrimonial, oito estações romanas de interesse internacional, cerca de quinhentos edifícios religiosos e meia centena de castelos e fortalezas
	Herança patrimonial considerável deixada pelos antepassados e presente em todo o território do Alentejo, como o são as mais antigas formas de arte e ritos patenteados em pinturas rupestres, as centenas de monumentos megalíticos ou as diversas ruínas do período romano e árabe
	Portfólio sustentado de produtos diversificados e integrados com base nos recursos turísticos associados ao Turismo em Meio Rural e nova Ruralidade, englobando as actividades equestres, <i>birdwatching</i> e cinegéticas
	Vasto património imaterial ainda muito presente nas comunidades: gastronomia, vinho, música, conto, sincretismo religioso (associado a tradições e locais de culto) e o cante (classificado recentemente pela UNESCO como Património Cultural Imaterial da Humanidade))
	Existência de competências científicas e tecnológicas, na região, com especificidade e reconhecimento internacional (ciências dos materiais, arte, história)
POTENCIAL CIENTÍFICO	CHAIA – Centro de História de Arte e Investigação Artística
	Laboratório HERCULES – Herança Cultural, Estudos e Salvaguarda
	Cátedra UNESCO em Património Imaterial
	UNIMEME – Unidade de Investigação em Música e Musicologia
	CEHFC – Centro de Estudos de História e Filosofia da Ciência
	UnIMeM – Unidade de Investigação em Música e Musicologia
	CIDEHUS – Centro Interdisciplinar de História, Culturas e Sociedades
	N-CHAS – Núcleo de Computação, Design e Marketing
	Laboratório de Ciências do Mar da Universidade de Évora
	CEL - Centro de Estudos em Letras
VANTAGENS COMPETITIVAS	Valores culturais e patrimoniais dotados de uma identidade consolidada ao longo de séculos e integrada numa região com características paisagísticas únicas no contexto nacional e internacional
	Processos únicos e inovadores de valorização do património cultural e ambiental como suporte da atractividade regional, designadamente na reabilitação dos centros históricos e na recuperação de elementos patrimoniais
	Atividade empresarial dinâmica, articulada com o domínio “Alimentação e Floresta” mas também com o património, assentando na identidade cultural e ambiental do Alentejo e na formatação da oferta em alinhamento com segmentos específicos de procura mais sofisticados

O P O R T U N I D A D E S	Atracção de segmentos de mercado de maior valor acrescentado e com maior potencial de procura sobre serviços de elevado valor acrescentado e intensivos em conhecimento que conduz a uma expansão da oferta turística qualificada e diferenciada
	Reforço da visibilidade da região aos níveis nacional e internacional, com destaque para o património (gastronomia, artesanato, música, poesia, cante)
	Aumento da procura externa qualificada da variedade do portfólio de produtos turísticos sustentados nos recursos endógenos (cultura, vinhos e gastronomia, natureza, equestre, identidade, património...)
	Crescente procura, nacional e internacional, por locais de interesse patrimonial, relacionados com sítios e circuitos arqueológicos, arquitectónicos, artísticos e gastronómicos
	Crescente procura internacional pelos Centros de Investigação da Região
	Recuperação, reabilitação e refuncionalização das artes e ofícios tradicionais através das indústrias culturais e criativas
	Valorização da inovação dos serviços em Turismo com base em sistemas que valorizem a coopetição e a cocriação empresarial
	Crescimento sustentado do turismo, com destaque para os novos padrões de consumo e motivações que privilegiarão destinos que ofereçam experiências diversificadas e com elevado grau de autenticidade e qualidade ambiental (património, cultura, artes, desporto, ambiente,...)

(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, pp. 61-62)

4. Tecnologias Críticas, Energia e Mobilidade Inteligente

Figura 32 - Racional de especialização inteligente do domínio “Tecnologias Críticas, Energia e Mobilidade Inteligente”



(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 74)

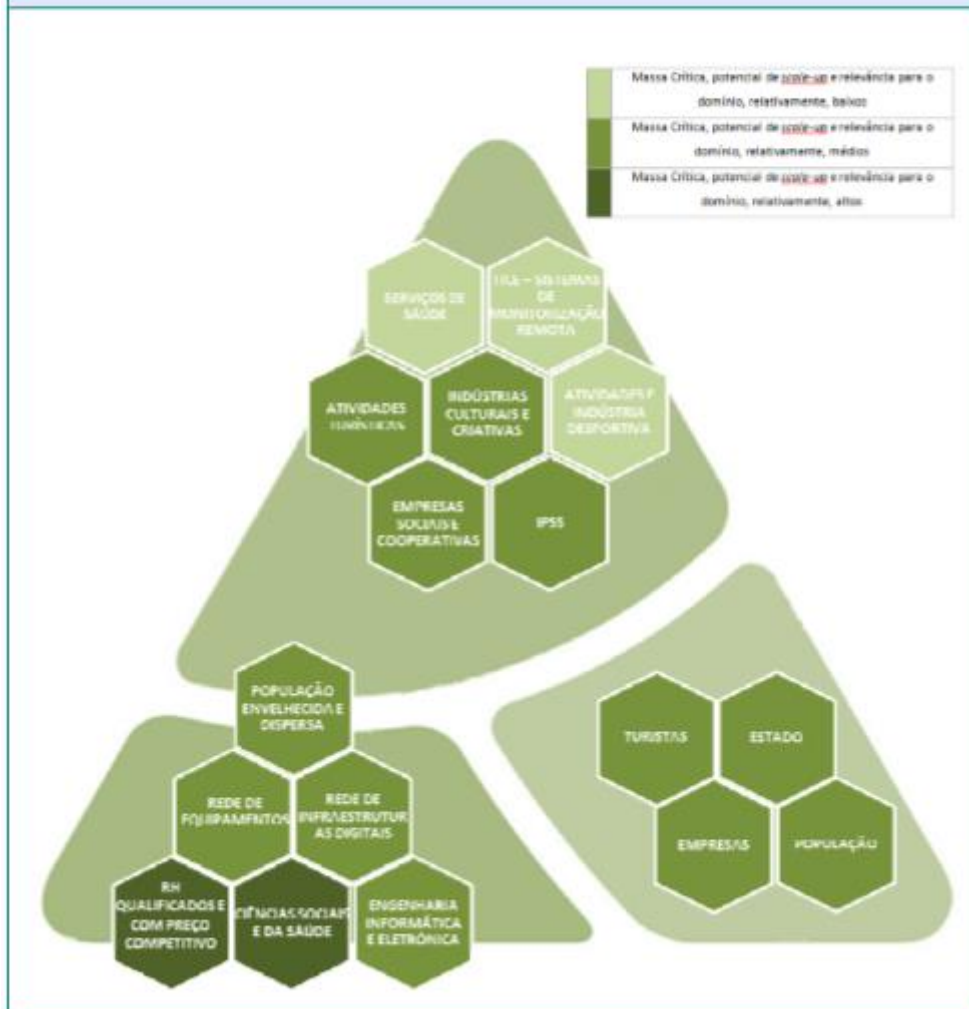
Figura 33 – Análise Síntese da Temática "Tecnologias Críticas, Energia e Mobilidade Inteligente" Fonte: Elaborado pela CCDR Alentejo	
CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS	Território com condições naturais vantajosas e diversificadas ao nível da produção de energia de fontes renováveis (hídrica, solar, eólica, biomassa e geotermia e oceânica)
	Existência de um número de horas solares e de radiação direta dos mais altos da Europa
	Existência na região de uma das maiores centrais fotovoltaicas do mundo
	Existência na região da segunda maior central de produção hidroelétrica nacional
	Existência na região de uma Central de Ciclo Combinado da GalpPower
	Existência na região do único Terminal de Gás Natural Liquefeito nacional
	O Alentejo possui uma conectividade privilegiada no contexto do País e da Península Ibérica, por ser uma região atravessada por grandes eixos de importância nacional e internacional
	O Porto de Sines possui um posicionamento geográfico estratégico, no cruzamento das grandes rotas mundiais Norte-Sul e Este-Oeste, assumindo-se em Portugal como a principal infra-estrutura portuária de movimentação de mercadorias e a par com Leixões no transporte de contentores
	Existência na região de investimentos de empresas internacionais de referência no setor aeronáutico
	Existência de uma rede de heliportos e aeródromos vocacionados para a navegação de aeronaves de pequeno porte
POTENCIAL CIENTÍFICO	Lógica, Sociedade Gestora do Parque Tecnológico de Moura, E.M. E.M.: laboratório de investigação, teste e ensaios de tecnologia, certificação de módulos fotovoltaicos e plataforma de experimentação e demonstração de tecnologia
	Cátedra BES de Energias Renováveis: campo de experimentação e atividades de I&DT no domínio das tecnologias solares de concentração (Universidade de Évora)
	Central de Investigação de Biomassa – Instituto Politécnico de Portalegre
	Infraestrutura de Investigação de Integração do Solar em Edifícios – Integra o Roteiro Nacional de Infraestruturas de Investigação (Lógica, EMSA)
	Infraestrutura Nacional de Investigação em Energia Solar de Concentração - Integra o Roteiro Nacional de Infraestruturas de Investigação
	Escola de Formação de Pilotos - Aeródromo da Ponte de Sôr
	CITIUE - Centro de Inovação em Tecnologias da Informação
	CEBAL – Centro de Biotecnologia Agrícola e Agro-Alimentar do Alentejo
	LABINTEROP – Laboratório de Materiais e Tecnologias da Produção – Unidade de Interoperabilidade
	Centro de Geofísica da Universidade de Évora
	ENGAGE SKA, integrado no Roteiro Nacional de Infraestruturas de Investigação de Interesse Estratégico
	CIMA - Centro de Investigação em Matemática e Aplicações
	Centro de Química de Évora

VANTAGENS COMPETITIVAS	Reputação nacional e internacional de um conjunto de instituições e empresas, da região, com know-how no domínio da energia solar fotovoltaica e biomassa
	Capacidade de desenvolvimento de produtos diferenciadores e de transferência tecnológica, que respondem às tendências e necessidades de mercado nos domínios da energia solar, fotovoltaica e indústrias críticas
	Competências de investigação e desenvolvimento tecnológico nas áreas da energia e tecnologias da informação, instaladas na região, com reconhecimento internacional
	Especialização no sector petroquímico e na refinação de combustíveis, a que se junta uma grande disponibilidade de terrenos infra-estruturados para a instalação de unidades industriais e um porto de águas profundas, único no país
OPORTUNIDADES	Forte crescimento das energias renováveis por razões ambientais, com destaque para a energia solar em que o potencial de inovação tecnológica é muito grande
	Desenvolvimento tecnológico e de investigação resultante dos investimentos realizados nos domínios das energias renováveis e da eficiência energética e das licenciaturas existentes na região neste domínio
	Desenvolvimento do conceito de comunidades energeticamente eficientes, com redes locais de produção e distribuição de energia
	Criação de uma plataforma regional de demonstração de tecnologias, com associação das unidades de investigação e formação superior, com forte contributo para o cluster regional na área da energia, decorrente da atribuição de PIP's para construção de unidades de produção de energia com recurso a diversas tecnologias
	Desenvolvimento de soluções de novas tecnologias de eficiência energética
	Consolidação de uma plataforma de carga aérea (a médio prazo) e a afirmação de um pólo de aeronáutica assente na aviação comercial, na manutenção de aeronaves, no treino de tripulações e na captação de fluxos turísticos, no Aeroporto de Beja e tirando partido das excelentes condições naturais
	A existência na região de um dos maiores construtores aeronáuticos mundiais cria condições para que a região desenvolva competências na demonstração de novas soluções industriais apoiadas em tecnologias de automação e de componentes de elevado conteúdo tecnológico
	Desenvolvimento das TIC integradoras do despacho de navios e mercadorias através da Janela Única Portuária (JUP) e do seu alargamento aos meios de transporte terrestre transformando-o na Janela Única logística
	Desenvolvimento e implementação de sistemas inteligentes de mobilidade sustentável
	Potencial de articulação entre as indústrias críticas com os domínios com presença relevante na região, como o património, a economia social, as indústrias alimentares e floresta, a energia ou a mobilidade inteligente

(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, pp. 75-76)

5. Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social

Figura 38 - Racional de Especialização Inteligente no Domínio "Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social"



(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 87)

Figura 39 – Análise Síntese da Temática “Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social”	
CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS	Diferenciação positiva no nível de saúde das populações, em particular na área da saúde materno - infantil
	Existência de uma rede de apoio domiciliário com forte tradição e com mérito nacional e internacional reconhecido
	O elevado nível de envelhecimento da população
	Existência de competências científicas (enfermagem, geriatria, técnicas terapêuticas)
POTENCIAL CIENTÍFICO	CIEP - Centro de Investigação em Educação e Psicologia
	Hospital do Espírito Santo, E.P.E
	CLARIN Portugal – Infraestrutura Comum para os Recursos e Tecnologia da Linguagem de Portugal, integrada no Roteiro Nacional de Infraestruturas de Investigação de Interesse Estratégico
	Centro Interdisciplinar de Ciências Sociais da Universidade Nova de Lisboa (Santarém)
VANTAGENS COMPETITIVAS	Coexistência de diversas formas organizativas no sistema de saúde prestador, ao nível dos cuidados de saúde primários (Centros de Saúde, Unidades de Saúde Familiares), dos diferenciados (Hospitais, Centros hospitalares e Unidades Locais de Saúde) que proporciona boas condições na prestação de cuidados de saúde
	Capacidade institucional para a prestação de serviços de proximidade no terceiro sector
	Capacidade de dinamizar actividades de promoção de emprego pelas organizações da economia social, em serviços de proximidade, ocupacionais, de lazer e turismo, visando o envelhecimento activo
	Capacidade de resposta ao aumento da população idosa, devido à existência de uma rede integrada de apoio pública, privada e social (IPSS)
OPORTUNIDADES	Disponibilidade de intervenção, no contexto da economia social, da iniciativa privada em complementaridade com a solidária (IPSS) e para acções inter-sectoriais na saúde e na segurança social
	Potenciar a capacidade instalada (equipamentos e de prestação de cuidados) na rede de equipamentos de segurança social para o desenvolvimento de actividades conexas de saúde e bem-estar (hotelaria, lazer, cultura, estruturando ofertas de turismo de saúde e sénior)
	Potencial de atracção de população activa na sequência da consolidação do Alentejo como zona de captação de investimentos, decorrentes da dinamização de actividades e de emprego pelas organizações da economia social
	Capacidade de atracção turística, em especial associada ao turismo de saúde e sénior, sustentada na boa qualidade ambiental e na excelência patrimonial, cultural e natural
	Potencialidades na investigação e desenvolvimento de novas ferramentas informáticas para monitorização de doentes crónicos (diabetes, cardíacos, etc), envio de alertas de cuidados de saúde à distância ou para tratamento de dados
	Ligação do setor social à cultura e ao desporto

(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 88)

6. Conclusão dos domínios:

ESTRATÉGIA REGIONAL DE ESPECIALIZAÇÃO INTELIGENTE DO ALENTEJO

Figura 41 - Domínios de Especialização: Racional de Especialização	
ALIMENTAÇÃO E FLORESTA	Valorizar a dimensão territorial e as condições edafoclimáticas, promovendo a articulação entre a agricultura e a agroindústria, visando integrar a cadeia-de-valor e elevar o controlo sobre a mesma, o valor apercibido dos produtos alimentares alentejanos pela articulação com a cultura e o turismo, bem como explorar oportunidades tecnológicas e de mercado para a emergência de empresas intensivas em conhecimento nos domínios da agricultura de precisão, introduzindo sistemas avançados de produção com forte componente eletrónica, sensores e TIC, bem como modelos de controlo de gestão da produção.
ECONOMIA DOS RECURSOS MINERAIS, NATURAIS E AMBIENTAIS	Valorizar a riqueza geológica, natural e ambiental do Alentejo, potenciando o crescimento, a clusterização de atividades económicas inovadoras e a diversificação estrutural em torno das indústrias extrativas, e, fomentando a emergência de atividades de design, de criação de novos materiais de construção, de tecnologias de produção e exploração sustentáveis, promovendo a reciclagem de materiais, energia, recursos e biotecnologia marinha, promovendo a valorização do património natural e ambiental.
PATRIMÓNIO, INDÚSTRIAS CULTURAIS E CRIATIVAS E SERVIÇOS DE TURISMO	Valorizar o património (natural e cultural, enquanto principal riqueza e traço distintivo), através da articulação com as indústrias culturais e criativas que contribuam para o posicionamento da região enquanto região cultural e criativa, potenciando a expansão de serviços de turismo especializados e fomentando a articulação com outros domínios associados à alimentação e ao ambiente.
TECNOLOGIAS CRÍTICAS, ENERGIA E MOBILIDADE INTELIGENTE	Valorizar as tecnologias críticas, nomeadamente ao nível da gestão de redes e sistemas de segurança informática ou sistemas interativos que pela sua transversalidade apresentam uma margem de progressão e que se articulam particularmente com as temáticas da energia e da mobilidade. Pelas características do Alentejo e pela economia consolidada no âmbito dos combustíveis, importa valorizar as energias renováveis (solar e biomassa), e a energia convencional, podendo alavancar o desenvolvimento de uma especialização em tecnologias de suporte e de produção de energia de fontes renováveis, bem como o desenvolvimento de tecnologias de mobilidade inteligente, aqui potenciando o posicionamento geoestratégico da região enquanto corredor logístico.
TECNOLOGIAS E SERVIÇOS ESPECIALIZADOS DA ECONOMIA SOCIAL	Direcionar competências científicas e empresariais para a criação de novas soluções tecnológicas e novos modelos de negócios que, de forma inovadora promovam uma melhor oferta de serviços sociais e suportem a implementação de novos modelos de negócios, com vista à resposta aos desafios sociais e assim cimentar uma economia social multidimensional, integrando atividades educativas, inclusivas, regeneração urbana, microcrédito, turismo, saúde e envelhecimento ativo bem como o apoio ao empreendedor e inovação no local de trabalho.

(Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Alentejo, 2014, p. 90)

Questionário - A BioBIP e as empresas incubadas

O presente questionário destina-se ao estudo a ser realizado no âmbito do projeto de Mestrado em Gestão de PME. Com este questionário pretende-se recolher dados acerca da BioBIP e das empresas e projetos que se encontram incubados. Os dados recolhidos são totalmente confidenciais e destinam-se exclusivamente ao estudo académico em curso.

O questionário está dividido em 4 partes:

1. Caracterização das empresas e projetos que se encontram incubados;
2. Vantagens e oportunidades que as empresas têm por estarem incubadas na BioBIP;
3. Alinhamento das empresas incubadas com a Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo - EREIA;
4. Expectativas futuras.

Gostaríamos de contar com a sua importante colaboração, que não vai exigir mais do que 10 minutos do seu tempo .

1. Caracterização da BioBIP e das empresas incubadas

Esta secção do questionário tem como objetivo recolher algumas informações que permitam conhecer e caracterizar a incubadora e as suas empresas incubadas.

1.1 Tipo de incubação que de momento a empresa/projeto usufrui na BioBIP. *

- ☐ Incubação Física
- ☐ Coworking
- ☐ Incubação Virtual
- ☐ Incubação Virtual após incubação

1.2 Setor de Atividade (CAE).

Nesta questão pretende-se que insira o código correspondente ao CAE da empresa.

Texto de resposta curta

¹³ *Print do Google forms* – questionário online

1.3 Numero de postos de trabalho na empresa/projeto. *

- ☐ 1
- ☐ Entre 2 e 4
- ☐ Entre 5 e 10
- ☐ Mais de 10

1.4 Estimativa de custos anuais com o pessoal. *

Indique em qual dos intervalos se insere o custo anual com pessoal da empresa. Caso não tenha custos anuais selecione a opção "Não aplicável".

- ☐ ≤ 10 000 euros
- ☐ Entre 10 001 e 20 000 euros
- ☐ Entre 20 001 e 40 000 euros
- ☐ Entre 40 001 e 60 000 euros
- ☐ Entre 60 001 e 80 000 euros
- ☐ > 80 000 euros
- ☐ Não Aplicável

...

1.5 Volume de Negócios anual da empresa. *

De acordo com os intervalos apresentados, indique em qual se insere o Volume de Negócios da sua empresa. Caso não se aplique ao seu projeto/empresa selecione a opção "Não aplicável".

- ☐ < 10 000 euros
- ☐ Entre 10 000 e 20 000 euros
- ☐ Entre 20 001 e 30 000 euros
- ☐ Entre 30 001 e 40 000 euros
- ☐ Entre 40 001 e 50 000 euros
- ☐ > 50 000 euros
- ☐ Não aplicável

1.6 Número de clientes atuais da empresa. *

Indique, de acordo com os intervalos apresentados, onde se situa o número de clientes da empresa. Se a sua empresa/projeto ainda não tiver clientes selecione a opção "Não aplicável".

- ☐ Entre 1 e 20 clientes
- ☐ Entre 21 e 40 clientes
- ☐ Entre 41 e 60 clientes
- ☐ Entre 61 e 80 clientes
- ☐ Entre 81 e 100 clientes
- ☐ Mais de 100 clientes
- ☐ Não aplicável

1.7 Mercado de atuação. *

- ☐ Regional
- ☐ Nacional
- ☐ Internacional

1.8 Produtos/Serviços que a empresa disponibiliza aos seus clientes *

.....

1.9 Valor que a empresa investe anualmente em I&D. *

Texto de resposta curta
.....

1.10 Número de Patentes registradas e/ou modelos de utilidade. *

- ☐ 0
- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ Mais de 5

1.11 Número de pedidos de patente até à data.

- ☐ 0
- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ Mais de 5

1.12 Qual a via de entrada na BioBIP? *

- ☐ Projetos de apoio empresarial
- ☐ Concursos
- ☐ Iniciativa Própria
- ☐ Outra opção...

1.13 O que motivou a instalação da sua empresa/projeto na BioBIP?

- ☐ Partilha de espaços
- ☐ Custos reduzidos
- ☐ Apoios por parte da estrutura
- ☐ Ligação ao Ensino Superior
- ☐ Outra opção...

1.14 Tempo de Incubação até à data. *

- ☐ Menos de 1 ano
- ☐ 1 ano
- ☐ 2 anos
- ☐ 3 anos

2.Vantagens e oportunidades de se estar incubado na BioBIP - Relação dos incubados com os restantes incubados

Nesta secção pretende-se perceber o tipo de relação que existe entre os promotores de cada projeto com os restantes incubados.

2.1 Que tipo de relação profissional existe com os restantes incubados? *

- ☐ Clientes
- ☐ Fornecedores
- ☐ Distribuidores
- ☐ Parceiros de Negócio
- ☐ Apoio na gestão e desenvolvimento da empresa
- ☐ Nenhuma
- ☐ Outra opção...

2.2 Que tipo de relações informais existem com os restantes incubados? *

- ☐ Familiares
- ☐ Amigos
- ☐ Colegas
- ☐ Aconselhamento técnico
- ☐ Oportunidades de negócio
- ☐ Informações gerais
- ☐ Diplomados no IPP
- ☐ Nenhuma

2.3 Sugestões para a melhoria do relacionamento entre os incubados.

Texto de resposta longa

.....

3. Vantagens e oportunidades de se estar incubado na BioBIP - Relação dos incubados com a estrutura da incubadora

Nesta secção objetiva-se compreender o tipo de relação entre os promotores de cada projeto incubado com a estrutura humana que suporta a incubadora.

3.1 Qual a natureza dos apoios existentes por parte da estrutura da incubadora ao seu projeto? *

- ☐ Apoios Financeiros
- ☐ Apoios Jurídicos
- ☐ Apoios Administrativos
- ☐ Apoios Técnicos
- ☐ Apoios Comerciais
- ☐ Apoios ao nível de Gestão da Empresa
- ☐ Apoios em Investigação e Desenvolvimento
- ☐ Apoios em Recursos e Infraestruturas Físicas
- ☐ Outra opção...

3.2 Que razões motivam à relação/contacto com os membros da estrutura da incubadora?

Com esta questão pretende-se averiguar que tipo de actividades ou acontecimentos levam a que o promotor do projeto incubado tem contacto com os membros da estrutura da BioBIP.

- ☐ Atividades realizadas na BioBIP
- ☐ Anúncio de projetos e candidaturas
- ☐ Questões Administrativas
- ☐ Necessidade de apoios para o funcionamento do projeto
- ☐ Esclarecimento de dúvidas pontuais
- ☐ Outra opção...

3.3 Sugestões de melhoria para o relacionamento dos incubados com a estrutura da incubadora.

- ☐ Existir maior diversidade de apoios às empresas
- ☐ Desenvolvimento de mais atividades por parte da BioBIP
- ☐ Dinamização de mais reuniões entre empresas e estrutura da incubadora
- ☐ Mais disponibilização de recursos físicos para o desenvolvimento da empresa
- ☐ Outra opção...

4. Vantagens e oportunidades de se estar incubado na BioBIP - Relação dos incubados com o Instituto Politécnico de Portalegre

Nesta secção pretende-se recolher informações que permitam perceber o tipo de relação que existe entre os empreendedores e o IPP, para além da BioBIP.

4.1 Qual o tipo de relação que possui com o IPP? *

- ☐ Diplomado
- ☐ Aluno
- ☐ Trabalhador (docente ou não docente)
- ☐ Conhecimentos informais com membros da estrutura do IPP
- ☐ Nenhuma
- ☐ Outra opção...

4.2 Dos seguintes recursos, com qual ou quais já contactou ou teve acesso dentro do IPP?

- ☐ Laboratórios
- ☐ Auditórios
- ☐ Salas de reuniões
- ☐ Refeitórios/bares
- ☐ Professores
- ☐ Formações
- ☐ Outra opção...

4.3 Sugestões que contribuam para a melhoria do relacionamento com o IPP.

Texto de resposta longa

.....

5. Alinhamento com Estratégia Regional de Especialização Inteligente do Alentejo - EREIA

Nesta secção do questionário, pretende-se recolher informações acerca do nível de alinhamento que as empresas incubadas na BioBIP possuem com a EREIA, e o nível de conhecimento acerca deste programa de apoio regional.

5.1 Tem conhecimento deste programa/estratégia de desenvolvimento e dos seus domínios de especialização?

- ☐ Sim
- ☐ Não

5.2 De entre os domínios de especialização da EREIA indique em qual ou quais atua o seu projeto/empresa.

- ☐ Alimentação
- ☐ Floresta
- ☐ Economia dos Recursos Minerais
- ☐ Economia dos Recursos Naturais
- ☐ Economia dos Recursos Ambientais
- ☐ Património
- ☐ Industrias Culturais
- ☐ Serviços de Turismo
- ☐ Tecnologias Críticas
- ☐ Energia
- ☐ Mobilidade Inteligente
- ☐ Tecnologias e Serviços Especializados da Economia Social
- ☐ Nenhum

6. Expectativas Futuras

Esta secção final do questionário pretende aferir as expectativas futuras (dentro de 5 anos) para os projetos/empresas incubados na BioBIP.

6.1 Dentro de quanto tempo prevê sair com a sua empresa/projeto da BioBIP?

- ☐ 1 ano
- ☐ 2 anos
- ☐ 3 anos
- ☐ 4 anos

6.2 Qual ou quais as dificuldades que antevê no momento da saída da BioBIP?

- ☐ Encontrar instalações
- ☐ Deixar de ter apoio técnico especializado
- ☐ Perda de ligação com o IPP
- ☐ Aceder a projetos ou concursos
- ☐ Outra opção...

6.3 Que expectativas tem para a sua empresa daqui a 5 anos em relação ao número de empregos?

- ☐ Aumentar
- ☐ Diminuir
- ☐ Manter

6.3.1 Caso tenha respondido "aumentar" na questão anterior, em que medida pretende aumentar os postos de trabalho da sua empresa?

- ☐ Aumentar em 1 posto de trabalho
- ☐ Aumentar entre 2 e 4 postos de trabalho
- ☐ Aumentar entre 5 e 10 postos de trabalho
- ☐ Aumentar em mais de 10 postos de trabalho

6.4 Daqui a 5 anos pretende que a sua empresa se localize na região de Portalegre?

- ☐ Sim
- ☐ Não

6.4.1 Se respondeu "não" na questão anterior, porque motivo pretende que a sua empresa não se localize em Portalegre?

Texto de resposta longa

.....

6.5 Daqui a 5 anos, como perspetiva, em termos percentuais, o aumento do número de clientes da sua empresa em relação ao número atual?

Nesta questão pretende-se que indique o valor percentual que prevê aumentar o numero de clientes da sua empresa.

Texto de resposta curta

.....

6.6 Daqui a 5 anos pretende que o seu negócio se internacionalize? *

- ☐ Sim
- ☐ Não

6.6.1 Caso tenha respondido "sim" na questão anterior, a que percentagem do volume de negócios corresponde ao desejo de internacionalização? *

Indique a percentagem do Volume de Negócios que corresponde ao desejo de internacionalização.

Texto de resposta curta

.....

6.6.2 Caso deseje internacionalizar o seu negócio, em que período temporal o pretende que tal aconteça?

- ☐ < de 1 ano
- ☐ Dentro de 1 ano
- ☐ Dentro de 2 anos
- ☐ Dentro de 3 anos
- ☐ Dentro de 4 anos
- ☐ Dentro de 5 anos

Anexo III – Guião da Entrevista o responsável pela Gestão da BioBIP

- 1) Quais os objetivos da BIPBIP?
- 2) Que estratégia tem sido seguida?
- 3) Quais as atividades que a estrutura desenvolve?
- 4) Que tipo de apoios são oferecidos aos incubados? A que nível? (financeiro, fiscal,...)
- 5) Que vantagens vê a estrutura de incubação para os incubados?
- 6) Com que limitações/problemas se tem deparado na gestão da incubadora?
 - 6.1) Que problemas têm surgido a nível da relação com:
 - a) os incubados?
 - b) os que não se incubaram?
 - c) a estrutura técnica da incubadora? É a adequada?
- 7) Oportunidades de melhoria. A nível de...
 - 7.1) Propostas/Atividades a desenvolver direcionadas para os incubados. Programa de Atividade
 - 7.2) Futuro da BioBIP - Expansão da BioBIP. Qual o impacto na gestão da incubadora que o alargamento da BioBIP (BioBIP II) vai provocar? Que alterações a BioBIP II pode provocar na incubadora e na sua gestão.

Anexo IV: Transcrição da Entrevista ao Responsável pela gestão da Incubadora - BioBIP¹⁴

1. Quais os objetivos da BioBIP?

Os objetivos da BioBIP estão expressos no regulamento interno de funcionamento, quando se refere a natureza e a missão da incubadora. Sendo uma estrutura que é do Politécnico de Portalegre, os seus objetivos obedecem à própria missão e objetivos do Politécnico. O IPP tem, no âmbito das suas responsabilidades, que ajudar ao desenvolvimento da região e, portanto, a BioBIP serve esse propósito. Tem registada na sua missão realizar investigação e serve o propósito de transferência de tecnologia para as empresas. Sendo característica do ensino politécnico um elevado contacto entre o instituto e as empresas, servindo a BioBIP esse propósito de estreitar relações com as empresas e fomentar o surgimento dessas mesmas empresas.

De forma mais específica, o IPP tem nos seus estatutos a existência de uma unidade transversal, o Gabinete de Empreendedorismo e Emprego. Esse gabinete pretende contribuir para a empregabilidade dos diplomados pelo instituto, tendo aqui uma estrutura que visa promover o surgimento de novas empresas. Esta é uma forma da BioBIP contribuir indiretamente para a empregabilidade dos diplomados. O propósito deste gabinete passa também por promover o espírito empreendedor e, portanto, a BioBIP quando surge, surge tendo por base este conjunto de objetivos: empregabilidade, investigação, inovação, transferência de tecnologia, desenvolvimento económico e social. Alicerçado na altura a uma área científica, a área das energias renováveis, mais especificamente a bioenergia, que era uma área de aposta, na altura foi possível conjugar uma oportunidade de financiamento.

Neste momento a BioBIP mantém todos esses propósitos, mas alargado a diferentes áreas nas quais o instituto tenha competências em termos de investigação, procurando que os projetos que aqui vão surgindo sejam essencialmente de base tecnológica, isto é, com uma componente de alta ou média tecnologia presente. E depois, naturalmente, há objetivos que podiam não estar tão nítidos no início que se vão construindo ou selecionando; um dos quais é o funcionamento em rede. A incubadora nasce no âmbito do sistema regional de transferência de tecnologia, esta rede regional já estava presente na origem, mas com a existência física e real da BioBIP, essa rede tem-se vindo a consolidar com participação em candidaturas e projetos. A rede tem-se vindo a construir e desenvolver.

Aquilo que pretendemos essencialmente é a consolidação da rede, manter o espírito de serviço para a comunidade, para o instituto, para os diferentes públicos que são partes interessadas do instituto, estudantes, diplomados, empresários, instituições, parceiros do sistema.

2. Que estratégia tem sido seguida?

A estratégia é uma estratégia subordinada à estratégia do IPP. Um aspeto saliente é que a área do empreendedorismo e do desenvolvimento empresarial tem sido uma área particularmente acarinhada e reforçada pelos diferentes presidentes do instituto, fazendo parte da estratégia de desenvolvimento do instituto uma série de linhas em que o fomento e a necessidade de desenvolvimento do empreendedorismo estava bem presente. Procurou-se que o empreendedorismo fosse uma das competências distintivas do Instituto, o ensino do empreendedorismo presente em todos os ciclos de estudo das diferentes licenciaturas. A atual equipa procura dar continuidade a esta importância do empreendedorismo, o esforço que está patente na candidatura da segunda fase

¹⁴ Nesta transcrição usam-se as palavras do entrevistado tal como na gravação áudio, sem que tenha sido feita qualquer alteração de sintaxe.

da BioBIP demonstra isso mesmo. A concretizar-se será o maior investimento do IPP desde a ESTG, o que representa bem a importância estratégica que esta área tem assumido.

A estratégia que tem sido seguida tem procurado reforçar as parcerias. Existe um conjunto de reconhecimentos que o instituto e que a BioBIP tem recebido. A BioBIP foi salientada como um dos bons exemplos por parte da Comissão Europeia no que se refere à concretização da estratégia de especialização inteligente, um reconhecimento a nível europeu. Outros reconhecimentos e distinções, tal como o Politécnico ter coordenado a nível nacional a Rede do Polieemprende e o ser referido e apontado como exemplo para outras áreas... parceiros do Município de Portalegre para uma nova incubadora de base não tecnológica, foi solicitado apoio por parte da Nerpor para a criação de uma nova incubadora de base tecnológica, parceria com a Misericórdia de Portalegre que quer criar uma nova incubadora na área da inovação social.

Mais do que a estratégia tem sido o êxito da estratégia. Completamos três anos de presença e o facto de maior parte das empresas que terminam o seu período de incubação física transitarem para um regime de incubação virtual é sinónimo da vantagem da relação com a BioBIP. Algumas empresas ou projetos que estão em incubação deixam de existir, mas isso faz parte. Uma das vantagens da existência de uma incubadora é que a taxa de sobrevivência das empresas que por elas passam tende a ser mais elevada.

3. Que tipo de apoios são oferecidos aos incubados? Que vantagens vê a estrutura de incubação para os incubados?

Os apoios que existem, para além da qualidade das instalações que são concebidas especificamente para o efeito, aquilo que é mais relevante é o ambiente que aqui existe e que nós procuramos potenciar. Desde logo o facto de as empresas estarem aqui a funcionar em conjunto é potenciador de parcerias e do desenvolvimento de alguns projetos em comum e depois o facto de poderem beneficiar de toda a estrutura de apoio do Politécnico, seja em termos de apoio à investigação e ao desenvolvimento de projetos, serviços, negócios. O facto de a BioBIP estar integrada nestas redes e o facto de promover alguns projetos, alguns financiados, também é facilitador para algumas empresas no acesso a bolsas, apoio a serviços na área de propriedade intelectual e outros. A BioBIP não presta apoio financeiro direto, não é essa a vocação nem a base, mas o facto de participar em candidaturas e de ter candidaturas aprovadas e algumas atividades associadas a essas candidaturas permitem que se possa financiar indiretamente a prestação de alguns serviços. A BioBIP é uma entidade certificada a alguns apoios certificados por parte do Iapmei, startup, startup vouchers, e tem uma série de linhas às quais os incubados podem aceder. Em termos fiscais, o apoio fiscal aqui decorre do facto das empresas, as empresas poderem ter sede aqui na BioBIP. E, portanto, somos uma região de baixa densidade em termos fiscais com um diferencial positivo, mas que é uma coisa pouco, muito pouco expressiva. Acaba por ser mais interessante em termos de acesso a financiamento e acesso a fundos, e aí sim a região do Alentejo tem alguma vantagem em termos comparativos relativamente a Lisboa. O facto de estarmos no território nacional, integrados na EU também tem funcionado como elemento para aliciar algumas empresas internacionais e projetos internacionais, essencialmente, oriundos do Brasil. Portanto, essas são algumas das vantagens.

4. Quais as atividades que a estrutura desenvolve?

As atividades... Há aqui atividades de divulgação, site, newsletter, promovemos encontros, participamos e organizamos seminários, workshops... e depois todos aqueles que resultam desse conjunto de candidaturas e projetos que estão em curso e que podemos apresentar... e podes ter aqui o elenco do conjunto destas atividades que realizamos ou que já realizámos.... Encontros internacionais, visitas de benchmarking, sessões de formação, várias.

5. Que vantagens vê a estrutura de incubação para os incubados?

As vantagens... é uma questão de ouvirmos os incubados e, portanto, aquilo que eles referem, mais do que a qualidade das instalações, mais do que os preços da prestação de serviços de incubação que incluem a presença física ou a incubação em regime virtual, mais do que a instalação ou os preços, é de facto o ambiente, a parceria com o Instituto, a proximidade com o Instituto. Eu agora, estive reunido com um empresário que tem estado incubado em regime de incubação virtual, mas que agora teve aqui um período de estadia física connosco, veio do Brasil e vai embora amanhã. Reunimos para fazer um ponto da presença dele aqui e ele, fundamentalmente, o que quis foi agradecer os apoios e o conjunto de contactos para o desenvolvimento de negócios que nós lhe proporcionámos. E, portanto, temos essa vantagem, fruto da presença já aqui de praticamente três décadas do Instituto na região, do conhecimento da região do conhecimento das empresas, do conhecimento dos parceiros e, portanto, tivemos... depois aqui o pessoal técnico da incubadora que faz esse acompanhamento e que leva as pessoas às entidades públicas e para apoiar na questão de registos e licenciamentos e existem essas vantagens e esse reconhecimento.

6. Que problemas se tem deparado na gestão da incubadora, a nível da relação com...

a) Os incubados?

Há sempre problemas, isto é uma casa onde estão presentes várias pessoas, portanto as relações pessoais têm problemas. As empresas naturalmente também têm problemas, são os problemas normais que decorrem desses relacionamentos e que se resolvem naturalmente. Em mais de 95% dos casos são imediatamente resolvidos, depois os outros 3% ou 4% não são resolvidos no imediato, mas são resolvidos à posteriori e aqueles que não se resolvem são insignificâncias...

b) Os que não se incubaram?

O processo de admissão tem regras e as pessoas/empresas quando apresentam as candidaturas naturalmente têm uma expectativa positiva e se não existe depois uma resposta de acordo com a expectativa, que não podemos nem temos condições para nem nos interessa aceitar todas as candidaturas, mas temos mecanismos baseados nessas redes de ajudar, de explicar, de reorientar essas candidaturas e, nalguns casos, promovemos e ajudamos que as empresas deem esse salto sem passarem por aqui. Esta é uma incubadora que é de base tecnológica, portanto temos aqui um conjunto de serviços, prestamos diretamente outros com recursos a parcerias e fundamentalmente recorremos a essas parcerias... e portanto, temos exemplos de reencaminhamento de projetos e empresas para outras incubadoras, sejam das associações empresariais, sejam do Instituto de Emprego e Formação Profissional... sejam imediatamente para instalações próprias, porque temos recebido aqui candidaturas de empresas que já têm estrutura e volume que já justificam a sua existência, sem carecerem deste tipo de apoios, pelos menos em termos físicos e portanto também aí os problemas são maioritariamente resolvidos. Não temos aqui registo de situações em que mesmo que as empresas não tenham aqui sido admitidas tenham resultado problemas. Portanto levamos o esforço de satisfação junto destes potenciais parceiros a esse nível.

c) A estrutura técnica da incubadora?

Nós temos sempre a ambição de ter mais e melhor... por natureza nunca estamos, nem ficamos satisfeitos. Agora, o pessoal que temos é um pessoal motivado, empenhado, preparado e competente... e de quando em vez temos necessidade de renovar alguma dessa estrutura e as pessoas tendem a integrar-se com satisfação mútua aqui na estrutura da incubadora. A estrutura não se limita ao pessoal afeto ao Gabinete de Empreendedorismo e Emprego, porque temos aqui uma relação muito íntima com o pessoal técnico da C3i, que estão aqui connosco e integrados na BioBIP

e depois com todos o pessoal das outras áreas do Instituto. Ainda dentro da C3i... os investigadores que são fundamentais neste processo, são eles que se encarregam e nos ajudam também na apreciação das candidaturas e depois fornecem também apoio específico a essas candidaturas nas diferentes áreas. Portanto, não só na da Bionergia, essencialmente nas de base tecnologia, mas alargando a todas a áreas em que o Instituto tem competências. E depois, contando com o resto da estrutura, com o pessoal do Politécnico nas diferentes áreas... financeira, recursos humanos, manutenção, serviços de apoio, etc. É uma incubadora que é de facto do Instituto e que recorre a toda a estrutura do Instituto. Nas áreas de apoio às empresas em que o instituto não tem competências específicas procuramos socorrer-nos dos nossos parceiros.

7. Oportunidades de melhoria....

7.1 Propostas/Atividades a desenvolver direcionadas para os incubados.

Estamos sempre abertos a recebê-las. Aliás, encaramos também a realização de trabalhos e deste tipo como o que estás a realizar para recebermos contributos. Há sempre um dar e um receber... Um trabalho académico, do pessoal que está ou das empresas ou dos estagiários ou dos bolseiros que temos connosco, a mensagem é sempre essa, portanto façam-nos propostas, sugestões, apresentem críticas, peçam-nos coisas. Evidentemente que há uma orientação estratégica por parte da presidência do Instituto, mas depois a própria incubadora também tem a sua estrutura de aconselhamento e também tem um Conselho Estratégico que se pronuncia e pronunciou com bastante agrado com a opção de expansão e daquilo que é a BioBIP fase II. Recorre também a esses contributos. Fazemos uma monitorização constante daquilo que são as iniciativas, os projetos e oportunidades que estão disponíveis e procuramos acompanhá-los, se estiverem integrados naquilo que são os objetivos estratégicos do Instituto e da incubadora e daquilo que são as nossas capacidades.... Mas muitas das propostas e atividades resultam desafios que nos são lançados muitas vezes pelos próprios empresários e promotores aqui incubados e noutros casos por parte das diferentes entidades e pessoas que vamos contactando. O exemplo que referi há pouco, da questão da incubadora que se perspetiva para a Misericórdia de Portalegre é também um exemplo disso. Nalguns casos somos nós a sugerir, a proporcionar, a estabelecer e lançar esses desafios e noutros casos estamos cá para os receber e para tentar corresponder.

7.2 Futuro da BioBIP – Expansão da BioBIP. Qual o impacto na gestão da incubadora que o alargamento da BioBIP vai provocar? Que alterações a BioBIP II pode provocar na incubadora e na sua gestão?

Em termos de impactos aqui na gestão... essencialmente vamos dispor aqui de um conjunto de valências diferentes. Aguardamos a todo o momento a noticia da aprovação da candidatura porque nos vão permitir concretizar desafios e ambições, por exemplo o caso da FABLAB, que não constava do projeto inicial, mas que recebemos essa solicitação do meio, dos nossos parceiros e, portanto, estamos muito ansiosos e com muita vontade que a candidatura venha aprovada para conseguirmos alargar o conjunto dos serviços que podemos prestar, para podermos aqui ter novos desafios. Mais do que expandir os espaços de incubação, que é também algo importante, mas fundamentalmente por aquilo que os novos laboratórios que vão ser criados nos irão proporcionar. Fazendo aqui uma extrapolação daquilo que foi, daquilo que se pensava que podia ser a BioBIP na sua fase inicial e daquilo que passou a ser quando começámos a funcionar... há aqui um conjunto de ideias e projetos e atividades que temos programados, mas que... ou só serão possíveis ou serão possíveis com outras condições estando a segunda fase da BioBIP implementada.

Portanto impacto na gestão, não é essa a questão mais relevante.... Eventualmente podemos ver a equipa reforçada e pensar numa outra estrutura de condução aqui dos destinos da BioBIP mas não é com isso que estamos preocupados. O modelo que temos é um modelo que o Politécnico decidiu ter, estamos confortáveis com o modelo e pensamos que correspondemos àquilo que são as necessidades e os desafios. Tendo outras condições, essas outras condições poderão eventualmente implicar o reforço da necessidade de meios, mas não é essa também a nossa preocupação porque com este apoio e com esta rede que o instituto em primeira linha nos proporciona, temos apoio na área da comunicação, na área do sistema de informação, temos os investigadores da C3i e esses estão todos aqui e disponíveis. Agora, tendo outras condições físicas e laboratoriais teremos aqui um conjunto de potencialidades diferentes e podemos prestar um serviço ainda melhor. É isso que nós desejamos.

Anexo V– Regulamento da BioBIP¹⁵

Artigo 1.º

Âmbito

O presente regulamento define as regras gerais de acesso e de funcionamento da BioBIP – Bioenergy and Business Incubator of Portalegre (BioBIP).

Artigo 2.º

Natureza

BioBIP – Bioenergy and Business Incubator of Portalegre é uma estrutura pertencente ao Instituto Politécnico de Portalegre (IPP), inserida na dinâmica do Parque de Ciência e Tecnologia do Alentejo (PCTA), vocacionada para a Incubação de empresas, preferencialmente de base tecnológica, em particular na área da bioenergia, e de outras relacionadas com as áreas formativas do IPP ou com o aproveitamento dos recursos da região.

Artigo 3.º

Missão

BioBIP tem como missão o fomento e disseminação do empreendedorismo, do espírito empreendedor em toda a comunidade académica e tecido empresarial envolvente, apoiando o desenvolvimento de ideias de negócio inovadoras, visando a sua concretização e implementação com sucesso no mercado.

Artigo 4.º

Recursos, espaços e equipamentos

1. BioBIP disponibiliza, no mesmo espaço físico, áreas individualizadas e serviços comuns, promovendo assim o melhor acolhimento aos promotores de projetos e ideias inovadoras, de base tecnológica e com elevado potencial de crescimento.

2. Para além da partilha de espaço físico, a BioBIP disponibiliza também serviços de suporte para facilitar a inserção das empresas no mercado empresarial, bem como o acesso privilegiado a um conjunto de entidades parceiras que disponibilizam o seu conhecimento.

3. A BioBIP inclui no conjunto da sua estrutura as seguintes áreas, que se complementam;

a) Incubadora de ideias e negócios – “BioBIP – IN” – Incubação de empresas, preferencialmente de base tecnológica (incluindo os espaços para empresas, espaço de coworking, gabinetes, salas de reuniões e restantes espaços de serviços comuns);

b) Centro de Bioenergia – “BioBIP – energia” – Centro de experimentação semi-industrial, à escala piloto, com apoio laboratorial, de tecnologias na área da bioenergia, com utilização de áreas na nave industrial ou de espaços destinados a incubação, complementado com utilização dos recursos laboratoriais disponíveis no IPP.

c) FabLab – “BioBIP fab.lab” – Laboratório especializado na execução de protótipos 3D para novos produtos a diversas escalas e utilizando diferentes materiais, com disponibilização de apoio no desenho CAD, na modelação 3D e nos princípios de construção de protótipos.

¹⁵ Disponível em <http://biobip.pt/>, acedido em novembro de 2018.

4. São considerados espaços comuns da BioBIP:

- a) Receção e zonas de circulação;
- b) Salas de reuniões;
- c) Copas e instalações sanitárias;
- d) Sala de convívio;
- e) Balneários;
- f) Espaço para instalação de protótipos, maquetes e estruturas experimentais.

5. São espaços reservados para os empreendedores e de sua utilização exclusiva:

- a) Salas de incubação;
- b) Sala de coworking;

6. São serviços da BioBIP:

- a) Disponibilização e acesso de forma responsável e aceitável de electricidade, água e internet;
- b) Disponibilização de espaço para instalação de servidores e outros equipamentos informáticos;
- c) Limpeza e manutenção dos espaços comuns e da sala de coworking;
- d) Recebimento e distribuição de correio;
- e) Vigilância geral das instalações;
- f) Acesso a salas de formação e salas de reuniões mediante disponibilidade e marcação prévia;
- g) Apoio na constituição de empresa;
- h) Apoio e acompanhamento do negócio, com recurso a uma bolsa de mentores, constituída por docentes e investigadores do IPP e de personalidades externas de reconhecido prestígio técnico, científico e empresarial.

7. A BioBIP poderá, através de parcerias com entidades externas, facilitar o acesso aos seguintes serviços:

- a) Consultoria sobre propriedade intelectual;
- b) Apoio à constituição e legalização das empresas;
- c) Contabilidade organizada;
- d) Apoio jurídico;
- e) Outros serviços.

8. Os promotores, empresas e seus colaboradores, instalados na BioBIP dispõem de acesso privilegiado ao conjunto dos recursos do IPP, em condições similares aos da restante comunidade académica.

Artigo 5.º

Estruturas de Gestão e Coordenação da BioBIP

1. A BioBIP disporá de um Conselho Estratégico, composto por:

- a) Presidente do Instituto Politécnico de Portalegre, que a este também preside;
- b) Coordenador institucional da Coordenação Interdisciplinar para a Investigação e Inovação (C3i);
- c) Coordenador institucional do Gabinete de Empreendedorismo e Emprego (GEE)
- d) Responsável do núcleo de investigação na área da Bioenergia da C3i
- e) Responsável pelo grupo de trabalho do FabLab do IPP
- f) Elementos externos, em número pelo menos igual ao dos oriundos do IPP, representativos de:

- 1) Municípios
- 2) Associações Empresariais
- 3) Entidades financiadoras / patrocinadores
- 4) Entidades com intervenção na área do emprego
- 5) Entidades associativas nas áreas tecnológicas preferenciais
- 6) Entidades parceiras ou das redes em que se integre a BioBIP

2. O Conselho Estratégico do BioBIP funcionará como órgão consultivo e reunirá ordinariamente uma vez por ano e sempre que solicitado pelo Presidente do Instituto Politécnico de Portalegre ou pela Direção.

3. A Direção da BioBIP é assegurada pelo Gabinete de Empreendedorismo e Emprego do IPP, cabendo-lhe a gestão global das atividades da BioBIP e do conjunto dos recursos materiais e humanos que se lhe encontrem adstritos.

4. A responsabilidade da Direção do BioBIP compreende:

- a) A gestão dos espaços do edifício e suas ocupações;
- b) A coordenação da manutenção e limpeza dos espaços e equipamentos de uso comum;
- c) A gestão dos equipamentos e meios disponíveis;
- d) A organização de reuniões de coordenação com responsáveis pelas restantes equipas e/ou espaços funcionais;
- e) A gestão e apoio administrativo;

5. A “BioBIP – in”, o “BioBIP – Centro de Bioenergia” e o “BioBIP FAB.LAB” poderão dispor de uma Coordenação própria e de responsáveis específicos de cada uma das áreas, podendo também estas dispor de normas específicas, em consonância com o presente Regulamento e as orientações globais definidas de acordo com o número anterior.

5.1. A coordenação da Incubadora de ideias e negócios “BioBIP – in” é da responsabilidade do GEE e compreende:

- a) A captação de potenciais empresas para a utilização do espaço;
- b) A dinamização de atividades empreendedoras;
- c) O apoio e organização dos diferentes serviços disponíveis às empresas incubadas;

- d) A realização de eventos e a representação do espaço;
- e) A realização de campanhas promocionais;
- f) A organização dos procedimentos das candidaturas.

5.2. A coordenação do “BioBIP – Centro de Bioenergia” é da responsabilidade do núcleo de Investigação na área da Bioenergia da C3i, que para o efeito nomeará um responsável, e compreende:

- a) A gestão dos equipamentos existentes no “BioBIP – Centro de Bioenergia”, incluindo a responsabilidade pelo seu uso e manutenção;
- b) A organização e controlo de gestão das matérias-primas necessárias para o bom uso das mesmas;
- c) O apoio técnico ao funcionamento dos equipamento existentes;

5.3. A coordenação do “BioBIP fab.lab” é da responsabilidade do grupo de trabalho FabLab do IPP, que para o efeito deverá ter o seu responsável designado, e compreende:

- a) A gestão dos equipamentos existentes no “BioBIP – fab.lab”, incluindo a responsabilidade pelo seu uso e manutenção;
- b) A organização e controlo de gestão das matérias-primas necessárias para o bom uso das mesmas;
- c) O apoio técnico ao funcionamento dos equipamentos existentes;

Artigo 6.º

Candidatos

Podem candidatar-se à Incubadora de ideias e negócios “BioBIP – IN”:

- a) Titulares de ideias ou projetos com elevado potencial de crescimento, preferencialmente inovadores e de base tecnológica;
- b) Micro/pequenas empresas, com elevado potencial de crescimento, preferencialmente inovadoras e de base tecnológica;
- c) Empresas existentes e que queiram lançar novas unidades de negócio na região, com potencial de crescimento, preferencialmente inovadoras e de base tecnológica e que para tal necessitem de um curto período de tempo de incubação.

Artigo 7.º

Modelos de incubação

1. A Incubadora disponibiliza, consoante a tipologia do apoio necessário aos diferentes estados das empresas e projetos em desenvolvimento, 3 modos de incubação: pré-incubação, incubação e desenvolvimento empresarial.

2.1. Pré-incubação – consiste no período de tempo em que a Incubadora disponibiliza aos promotores dos projetos o apoio no desenvolvimento da ideia de negócio.

2.2. No processo de pré-incubação procura-se preparar os promotores e as empresas para passarem para a fase de incubação, pretendendo-se proporcionar aos promotores as melhores condições de sustentabilidade para o poder lançar o produto no mercado.

2.3. Durante o período de pré-incubação os promotores poderão utilizar as instalações da incubadora na vertente de cowork, aceder a serviços de consultoria especializados no desenvolvimento do

produto/serviço, no acompanhamento no desenvolvimento da ideia, bem como a outros serviços especializados, com vista a formalização jurídica da empresa (apoio jurídico, apoio fiscal, formação, entre outros).

3.1. Incubação – No modo de incubação o promotor tem a possibilidade de usufruir de um espaço físico com vista à implementação e ou desenvolvimento empresarial de um projeto ou empresa, podendo também optar por Incubação Virtual ou em Coworking (“Incubadora services”).

3.2. Nesta fase, beneficiando das sinergias entre as empresas incubadas, mantém-se as condições privilegiadas, numa envolvente favorável, com vista ao aumento da competitividade das empresas incubadas.

3.3. Disponibiliza-se condições vantajosas no acesso a serviços especializados como contabilidade, consultoria, apoio jurídico entre outros.

3.4. A “BioBIP – IN” promoverá com os promotores reuniões periódicas com vista ao apoio e acompanhamento do negócio.

4.1. Desenvolvimento empresarial – Neste modo a incubadora disponibiliza aos promotores o apoio e acompanhamento do negócio contribuindo para a sua sustentabilidade futura fora do ambiente da incubadora.

4.2. Nesta fase a Incubadora continua a disponibilizar às entidades incubadas os mesmos serviços e o acesso a entidades especializadas nas áreas de contabilidade, consultoria, apoio jurídico, entre outros.

Artigo 8.º

Regimes de uso

1. Incubação física – A incubação de uma ideia de negócio ou de empresas em qualquer das fases descritas no artigo anterior utilizando os espaços físicos da “BioBIP – IN”

2. Incubação virtual – A incubação de uma ideia de negócio ou empresas, com acesso a todos os serviços que a incubadora disponibiliza sem estarem instalados fisicamente na mesma. O projeto empresarial pode passar da incubação virtual para a incubação física, desde que exista espaço na incubadora e seja essa a vontade dos promotores.

3. “Incubadora services” – A utilização dos espaços ou serviços da incubadora por períodos de curta duração, inferiores a um mês.

Artigo 9.º

Tempo de incubação

1. Não existe limite temporal para a incubação de uma empresa, definindo-se 3 anos como prazo máximo de permanência em incubação física.

2. O prazo previsto no número anterior poderá ser excecionalmente prorrogado, a solicitação da empresa incubada e mediante aprovação da direção do BioBIP depois de ouvido o Conselho Estratégico.

Artigo 10.º

Apresentação de candidaturas

1. As candidaturas decorrem em contínuo.

2. As candidaturas à Incubadora deverão ser feitas através do preenchimento do formulário disponível no site da Incubadora em www.biobip.pt

3. A resposta à candidatura deve acontecer no prazo máximo de 30 dias, utilizando-se o seguinte procedimento

a) Análise e pré-seleção dos projetos empresariais, efetuada pela direção, tendo em conta os critérios de avaliação;

b) As candidaturas com pré-avaliação positiva são apreciadas por uma comissão, designada pela direção, composta por 3 elementos conhecedores da área específica do projeto, indicados com recurso aos núcleos da C3i, a qual prepara um parecer fundamentado visando apoiar a decisão final, da responsabilidade do Presidente do IPP;

b.1) Para elaboração do parecer acima indicado, poderá a comissão, se assim entender necessário, realizar uma entrevista aos candidatos;

c) Comunicação de aceitação ou não aceitação da decisão via e-mail.

Artigo 11.º

Seleção de candidaturas

1. O projeto será analisado segundo os seguintes critérios de avaliação.

a) Inovação;

b) Potencial tecnológico ou de crescimento;

c) Realismo na apresentação da ideia e projeto;

d) Sustentabilidade financeira;

e) Potencial de aproveitamento da capacidade técnica e científica do IPP para apoio ao projeto.

2. São ainda critérios que valorizam a proposta os itens;

a) Produto ou serviço desenvolvido pelo promotor ou equipa de promotores;

b) Criação de postos de trabalhos;

c) Projeto que valorize os recursos endógenos da região;

d) Projetos que integrem alunos, diplomados ou colaboradores do Politécnico de Portalegre;

e) Projetos que integrem entidades parceiras do Politécnico de Portalegre

f) Projetos nas áreas das bioenergias, bem como da animação multimédia ou de outras áreas formativas do Politécnico de Portalegre

Artigo 12.º

Obrigações e responsabilidades

1. É obrigação dos promotores cumprirem este Regulamento bem como as disposições legais e as que constam do contrato de prestação de serviços assinado pelas partes.

2. Os promotores disponibilizam-se em participar nos eventos organizados pela Incubadora.

3. O espaço físico que está disponível a cada empresa destina-se exclusivamente à instalação da atividade para a qual foi feita a candidatura.
4. Os empreendedores ficam responsáveis por manter em bom estado de utilização o espaço e equipamentos que lhes são afetos, bem como todo o equipamento e mobiliário das áreas comuns da incubadora.
5. A direção da reserva-se o direito de verificar as condições de utilização dos espaços e dos equipamentos cedidos em qualquer altura.
6. Os promotores terão sempre a responsabilidade geral pelo zelo na segurança global das instalações da BioBIP.
7. Os promotores são entidades completamente autónomas do IPP, sendo responsáveis por todos os atos por si praticados, bem como com o cumprimento de toda a legislação em vigor na sua área de atividade.
8. As empresas incubadas têm a obrigação de fornecer todas as informações, incluindo informação contabilística sempre que a incubadora o solicite.
9. Os empreendedores devem ter a sua situação contributiva e tributária regularizada.
10. A BioBIP e o Instituto Politécnico de Portalegre não se responsabilizam por eventuais furtos ou danos causados aos materiais/equipamentos que se encontrem nas suas Instalações.
11. A BioBIP e o Instituto Politécnico de Portalegre não se responsabilizam por eventuais acidentes ou danos pessoais que ocorram nas suas instalações ou fora delas com os empreendedores ou os seus convidados.

Artigo 13.º

Regras de utilização dos equipamentos e dos espaços de uso comum

1. Todos os espaços comuns e equipamento devem ser mantidos limpos e em bom estado;
2. As salas de reunião estão disponíveis para as entidades incubadas mediante marcação prévia e disponibilidade;
3. Todos os utilizadores do espaço devem fazer uma utilização económica e ambientalmente responsável de todos os recursos, designadamente de águas, eletricidade e equipamento de climatização;
4. O acesso às instalações da BioBIP fora da hora normal de funcionamento deverá ser feito mediante as normas de segurança normais deste tipo de instalações e equipamentos, e mediante a utilização do sistema de controlo de acesso e sistema de alarme, nomeadamente, não se fazer acompanhar por pessoas estranhas à incubadora, não disponibilizar o código de acesso a terceiros, manter as instalações fechadas a entrada de terceiros e outros.

Artigo 14.º

Retribuição Financeira

1. Todos os apoios e serviços são prestados gratuitamente durante todo o período de Incubação, excepto aqueles que forem explicitamente mencionados no Anexo I;
2. A cedência do espaço de coworking é gratuita, na fase de pré-incubação, até ao limite de seis meses;

3. A utilização dos espaços será regulada por um contrato de prestação de serviços, no qual se considera um custo por m2 dependente da fase de incubação em que a empresa se encontra, em conformidade com o Anexo I

5. As utilizações das instalações descritas neste regulamento, previstas no contrato de prestação de serviços de acordo com a tabela de preços em vigor, serão faturadas no final de cada mês.

Artigo 15.º

Saída das empresas incubadas

1.As empresas devem sair da Incubadora quando:

- a) Terminar o prazo previsto no artigo 9º;
- b) Houver infração de algum dos artigos do presente regulamento ou do contrato de prestação de serviços;
- c) Se verificar o incumprimento nos pagamentos ao IPP ou de qualquer prestação obrigatório ao Estado;
- d) Se verificarem alterações significativas dos objetivos e da atividade que foram propostos para a incubação;
- e) Se verificar a insolvência da empresa incubada;
- f) Se verificar a não utilização dos espaços cedidos, sem justificação aceite, por período superior a quinze dias.

Os empreendedores deverão devolver os espaços ocupados no mesmo estado, designadamente de limpeza e conservação, em que os receberam.

Artigo 16.º

Confidencialidade

A BioBIP obriga-se a manter a mais estrita confidencialidade das informações a que tenha acesso através dos serviços que presta.

Artigo 17.º

Disposições Finais

- 1.Todos os casos omissos ao presente documento devem ser alvo de apreciação pela direção.
- 2.As reclamações referentes aos procedimentos da direção devem ser dirigidas ao Presidente do Instituto Politécnico de Portalegre

Aprovado pelo conselho de gestão do IPP em 22.jun.2015 com o despacho 2015/90 Publicado em Diário da República, 2ª Serie no nº 135 de 14 de julho de 2015, com retificação no nº151 de 5 de agosto de 2015.

