



ESTGOH

**Escola Superior de Tecnologia e Gestão
de Oliveira do Hospital**

Instituto Politécnico de Coimbra

O ECOSISTEMA DE UMA INCUBADORA NA REGIÃO INTERIOR DE PORTUGAL - ESTUDO DE CASO DA INCUBADORA|BLC3

TESE DE MESTRADO

Tese de Mestrado apresentada com vista à obtenção do grau de mestre no âmbito da realização do ciclo de estudos de Mestrado em Gestão de Negócios

Autor:

Hélder Diogo Gonçalves de Brito

Constituição do Juri:

Presidente: Doutor Nelson Wei Ki Chang,
Professor Adjunto da ESTGOH

Arguente: Doutor Paulo José Duarte de Oliveira,
Professor Adjunto da ESTGOH

Orientador: Doutora Paula Cristina Mendes dos
Santos Coelho, Professora Adjunta da ESTGOH

Data: novembro de 2019

AGRADECIMENTOS

Expresso o meu sincero agradecimento a todos que contribuíram de uma forma direta ou indireta para a conclusão do Mestrado em Gestão de Negócios.

Começo por agradecer à minha orientadora, Prof.^a Doutora Paula Cristina Mendes dos Santos Coelho, pela oportunidade, confiança e apoio que me foi prestado ao longo de todo o Mestrado, e principalmente pelo incentivo constante para a conclusão do mesmo.

Também quero agradecer ao Presidente do Concelho de Administração da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, pela facilidade de comunicação e pela gentileza na partilha de informação, que tornou possível a realização e conclusão deste trabalho.

À minha família, por todo o apoio prestado e compreensão pelas ausências, mais especificamente à minha esposa, que sempre me incentivou, e aos meus amigos, pelo companheirismo.

Muito obrigado.

RESUMO

A presente tese de mestrado tem como objetivo analisar o ecossistema de uma incubadora de empresas na região interior de Portugal, pelo estudo de caso da *Incubadora|BLC3*, pertencente à BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, localizada em Oliveira do Hospital, sendo objetivo do estudo perceber o contributo desta incubadora na região, os benefícios que faculta às empresas/projetos incubados, assim como, o contributo das empresas para a economia regional e nacional, pela análise de informação económica e social.

Metodologicamente, esta investigação desenvolveu duas abordagens complementares: a revisão bibliográfica, na análise teórica, e o estudo de caso, na análise prática. A revisão bibliográfica proporcionou uma visão abrangente de investigações científicas no âmbito do empreendedorismo e startups, bem como das incubadoras de empresas.

Foi possível constatar o contributo desta incubadora de empresas para a região em que se insere, onde 21 das empresas incubadas geraram nos anos de 2013 a 2017, cerca de 3,5 Milhões de Euros em volume de negócios, com a criação de 43 postos de trabalho.

Estes resultados assumem elevada relevância no contexto da região, pois tratam-se de empresas constituídas, na sua maioria, há menos de 5 anos, cuja atividade tem permitido a criação de diversos postos de trabalho e a geração de riqueza para a região de forma direta e indireta, pelas contribuições e impostos fiscais, e pela deslocação destes recursos humanos para o concelho de Oliveira do Hospital.

Palavras-chave: Startups; Empreendedorismo; Incubadoras de Empresas; BLC3; Incubadora|BLC3.

ABSTRACT

This thesis aims to analyze the ecosystem of an enterprise incubator in the interior region of Portugal, by the case study of the *Incubator|BLC3*, belonging to the Association BLC3 - Campus of Technology and Innovation, located in Oliveira do Hospital, being the objective of the study to perceive the contribution of this incubator in the region, the benefits it provides to incubated enterprises / projects, as well as the contribution of companies to the regional and national economy, through the analysis of economic and social information.

Methodologically, this research developed two complementary approaches: the bibliographic review, in the theoretical analysis, and the study case, in the practical analysis. The literature review provided a comprehensive view of scientific research in the field of entrepreneurship and startups, as well as business incubators.

It was possible to verify, the contribution of this enterprise incubator to the region in which it is inserted, where 21 of the incubated companies generated in the years 2013 to 2017, about 3.5 Million Euros in turnover, with the creation of 43 jobs.

These results are highly relevant in the context of the region, since they are mostly companies formed less than 5 years ago, whose activity has allowed the creation of several jobs and the generation of wealth for the region in a direct and indirect way, by the contributions and fiscal taxes, and the displacement of these human resources to the county of Oliveira do Hospital.

Keywords: Startups; Entrepreneurship; Business Incubators; BLC3; Incubator|BLC3.

GLOSSÁRIO DE SIGLAS

BIC – Business and Innovation Centre

BLC3 – Biomassa Lenho-Celulósica e 3 de 3ª Geração – Microalgas

CRM – Customer Relationship Management

EUA – Estados Unidos da América

I&D – Investigação e Desenvolvimento

I&DT+i – Investigação e Desenvolvimento Tecnológico, e, Inovação

IES – Informação Empresarial Simplificada

INE – Instituto Nacional de Estatística

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IRS – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

MIT – Massachusetts Institute of Technology

NET – Novas Empresas e Tecnologias

OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico

RIERC – Rede de Incubadoras de Empresas da Região Centro

RNI – Rede Nacional de Incubadoras

TSU – Taxa Social Única

Índice

1. Introdução.....	1
2. Revisão de literatura	3
2.1. Empreendedorismo	3
2.2. Startup	10
2.3. Incubadoras de empresas	12
2.4. Relação entre empreendedorismo e incubadoras de empresas.....	15
3. Metodologia	17
4. Contexto	19
4.1. BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação.....	19
4.2. A Incubadora BLC3.....	21
4.3. Modelos de Incubação e Apoios.....	22
4.3.1. Modelo de Pré-Incubação	23
4.3.2. Modelo de Incubação.....	24
4.3.2.1. Incubação Física.....	24
4.3.2.2. Incubação por posto de trabalho	24
4.3.2.3. Incubação virtual	25
4.3.3. Procedimentos de Adesão à Incubadora BLC3.....	25
4.3.4. Critérios de Seleção à Incubadora BLC3.....	26
5. Caracterização das empresas/projetos da Incubadora BLC3	27

5.1. Resultados Financeiros	31
5.1.1. Volume de Negócios.....	31
5.1.2. Exportações.....	34
5.2. Recursos Humanos e Remunerações	36
5.2.1. Recursos Humanos.....	36
5.2.2. Remunerações.....	39
5.3. Imposto, Contribuições e Subsídios	41
5.3.1. Impostos e Contribuições Pagas	41
5.3.2. Subsídios Recebidos	43
5.3.3. Relação - Impostos e Contribuições vs Subsídios Recebidos	45
6. Conclusão.....	46
Bibliografia.....	49

Índice de Tabelas

Tabela 1. INE - Empresas nascidas, mortas e sobreviventes em Portugal e Oliveira do Hospital (2008 - 2017)	4
Tabela 2. Definições diversas para Empreendedorismo	6
Tabela 3. Definições diversas para Incubadoras de Empresas.....	13
Tabela 4. Projetos e Empresas da Incubadora BLC3 (2011 - 2018).....	27

Índice de Figuras

Figura 1. Localização BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação via <i>Google Maps</i>	19
Figura 2. Imagens da BLC3 - Campus de Tecnologia e Inovação - Edifícios e vista panorâmica	20
Figura 3. Imagem Panorâmica e 3D do Campus de Tecnologia e Inovação da Associação BLC3	21
Figura 4. Imagem do Edifício da Incubadora BLC3 no Campus de Tecnologia e Inovação da BLC3	22
Figura 5. N.º de empresas da Incubadora BLC3 sem dados	30
Figura 6. Volume de Negócios das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	32
Figura 7. Distribuição das Empresas por Intervalos de Volume de Negócios das Empresas da Incubadora BLC3 (2017)	32
Figura 8. Distribuição das Empresas por Intervalos de Volume de Negócios das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	33
Figura 9. Volume de Negócios Médio das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)..	34
Figura 10. Percentagem de Exportações das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	35
Figura 11. Volume de Exportações das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	35
Figura 12. Número de Funcionários das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	36
Figura 13. Distribuição das Empresas por Intervalos de N.º de Funcionários (2017).....	37
Figura 14. Distribuição das Empresas por Intervalos de N.º de Funcionários (2012-2017)	37
Figura 15. Distribuição de Funcionário das Empresas da Incubadora BLC3 por Género (2012 - 2017).....	38
Figura 16. Número Médio de Funcionários das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	39
Figura 17. Remuneração de Pessoal das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)....	40
Figura 18. Salário médio das Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	40
Figura 19. Impostos e Contribuições Pagos pelas Empresas da Incubadora BLC3 (IRC, IRS, IVA Liquidado, Seg. Social) (2012 - 2017)	42

Figura 20. Distribuição por Tipo de Impostos e Contribuições Pagos pelas Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	43
Figura 21. Subsídios Recebidos pelas Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017).....	44
Figura 22. Impostos Pagos vs Subsídios recebidos pelas Empresas da Incubadora BLC3 (2012 - 2017)	45

1. Introdução

Nos últimos anos, tem-se verificado um incremento no empreendedorismo a nível nacional e internacional, com o surgimento de várias empresas/startups em diversos setores de atividade com a constatação de diversos casos de sucesso, assim como a promoção das incubadoras de empresas e o incremento dos resultados obtidos pelas empresas que desenvolvem a sua atividade nestes espaços.

O empreendedorismo é uma temática em voga, que possui uma grande representatividade na economia mundial, sendo considerado um excelente potenciador do crescimento económico (Ireland, Hitt, Camp & Sexton, 2001). O interesse tendencial pela investigação das novas empresas surge, em parte, pela importância reconhecida do empreendedorismo (Santos, 2012). Segundo Audretsch (1995), o empreendedorismo relaciona-se com o processo de mudança, sendo os empreendedores os agentes dessa mudança e as novas pequenas empresas os meios que a materializam.

Neste contexto, a presente tese de mestrado visa analisar o ecossistema de uma incubadora de empresas na região interior de Portugal, pelo estudo de caso da Incubadora|BLC3, pertencente à BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, localizada em Oliveira do Hospital, sendo objetivo do estudo perceber o contributo desta incubadora na região, os benefícios que faculta às empresas/projetos incubados, assim como o contributo das empresas para a economia regional e nacional, pela análise de informação económica e social.

Metodologicamente, esta investigação desenvolve duas abordagens complementares, sendo na primeira a revisão bibliográfica, na análise teórica, e a segunda o estudo de caso da Incubadora|BLC3 e das empresas incubadas e ex-incubadas, na análise prática.

Na análise teórica, efetua-se a revisão da literatura - capítulo 2 - apresentando os diversos referenciais teóricos, assim como outras pesquisas relevantes para o estudo proposto, abordando conceitos teóricos como o empreendedorismo, as startups e as incubadoras de empresas, assim como a relação entre o empreendedorismo e as incubadoras de empresas.

No capítulo 3, é apresentada a metodologia da investigação desenvolvida, e a identificação dos recursos utilizados.

Posteriormente, a análise prática subdivide-se em dois capítulos, onde no primeiro – capítulo 4 – se analisa o contexto da Incubadora|BLC3, pela apresentação da entidade e da sua incubadora de empresas, assim como, os modelos de incubação existentes, os procedimentos de adesão e os critérios utilizados para a seleção dos projetos/empresas na Incubadora|BLC3. No capítulo 5, expõem-se todos os projetos/empresas que passaram pela Incubadora|BLC3 desde a sua génese, sendo efetuada uma análise quantitativa dos dados das financeiros e sociais empresas e do seu contributo para a região, designadamente em termos de resultados financeiros, recursos humanos e remunerações e, impostos, contribuições e subsídios recebidos.

Em conclusão, o trabalho proposto permitirá obter uma perceção do contributo num território de baixa densidade, de uma incubadora de empresas e das empresas nela presentes.

2. Revisão de literatura

A revisão da literatura assume elevada relevância no contexto académico do presente trabalho, na medida em que permitirá apresentar os diversos referenciais teóricos, assim como outras pesquisas relevantes para o estudo proposto.

Para o efeito, subdivide-se a revisão da literatura naqueles que são considerados os tópicos fundamentais do presente trabalho, abordando os diversos conceitos teóricos, de seguida enunciados.

2.1. Empreendedorismo

De uma forma geral, e de acordo com o (GEM)¹, o empreendedorismo é definido como *“qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos”*.

Considerando a realidade económica europeia e nacional, verifica-se a representatividade das pequenas e médias empresas no contexto empresarial, com uma representatividade de 99,8% na União Europeia (Eurostat), e 99,9% em Portugal (PORDATA).

Aprofundando os dados estatísticos existentes em Portugal e na região alvo do estudo – Oliveira do Hospital, e que constam da tabela 1, verifica-se uma tendência elevada para a constituição de empresas (nascimento), sendo que no ano de 2017 (últimos dados disponíveis) as novas empresas representam 15,07% do total de empresas do País. Contudo, importa reiterar a elevada taxa de mortalidade das mesmas, apesar de se verificar um incremento da taxa de sobrevivência das empresas a 1 e 2 anos.

No concelho de Oliveira do Hospital, entre o ano de 2011 e 2017, foram constituídas 137 empresas, não existindo, de todas as formas informação sobre a sua mortalidade.

¹ GEM (Global Entrepreneurship Monitor), é o principal estudo de empreendedorismo do mundo. O GEM é um recurso confiável de empreendedorismo para organizações internacionais importantes como as Nações Unidas, o Fórum Económico Mundial, o Banco Mundial e a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), fornecendo conjuntos de dados personalizados, relatórios especiais e opiniões de especialistas.

Tabela 1. INE - Empresas nascidas, mortas e sobreviventes em Portugal e Oliveira do Hospital (2008 - 2017)

Anos	Localização	Total de Empresas	Nascimentos	Mortes	Sobreviventes a 1 ano	Sobreviventes a 2 anos
2017	Portugal	1.242.693	187.244	x	131.690	102.077
	Oliveira do Hospital	1.871	x	x	175	174
2016	Portugal	1.196.102	178.432	169.284	132.018	98.103
	Oliveira do Hospital	1.850	x	x	210	124
2015	Portugal	1.163.082	180.169	144.423	128.696	120.527
	Oliveira do Hospital	1.802	x	x	165	145
2014	Portugal	1.128.258	176.560	144.665	151.815	69.598
	Oliveira do Hospital	1.754	x	x	183	112
2013	Portugal	1.098.409	199.050	145.894	94.289	71.659
	Oliveira do Hospital	1.714	x	x	145	121
2012	Portugal	1.065.173	132.960	164.694	99.452	66.393
	Oliveira do Hospital	1.693	x	x	159	69
2011	Portugal	1.113.559	141.749	179.301	95.729	72.516
	Oliveira do Hospital	1.734	x	x	110	97
2010	Portugal	1.145.390	136.759	175.453	103.338	87.222
	Oliveira do Hospital	1.761	x	x	133	127
2009	Portugal	1.199.843	148.477	188.035	128.105	x
	Oliveira do Hospital	1.833	x	x	173	x
2008	Portugal	1.235.989	179.293	183.688	x	x
	Oliveira do Hospital	1.941	187.244	x	x	x

Fonte: INE - Demografia das Empresas | Última atualização: 2019-03-25

Simbologia: x - sem dados

Com base nos dados existentes, que evidenciam o nascimento de mais de 175.000 empresas anualmente desde 2013, é fulcral compreender o funcionamento do empreendedorismo. Shane e Venkataraman (2000) citam três justificações de diferentes autores para o estudo desta área, designadamente:

- Muita informação técnica encontra-se incorporada em produtos e serviços, e o estudo do empreendedorismo permite conhecer a maneira pela qual os conhecimentos técnicos se transformam nesses produtos e serviços (Arrow, 1962);
- O empreendedorismo é um mecanismo que mitiga as ineficiências do sistema económico (Kirzner, 1973); e
- A inovação motivada pelo empreendedorismo é um dos principais potenciadores da mudança (Schumpeter, 1934).

A um nível empresarial, estudos já realizados comprovam que empresas com maior orientação empreendedora têm uma melhor performance empresarial (Fernandes & Santos, 2008; Simões & Dominginhos, 2006).

Quanto à origem do conceito de empreendedorismo, esta remonta ao século XVIII, quando foi introduzido por Richard Cantillon (1680-1734) que definiu empreendedor como sendo "aquele que compra bens numa cidade a determinado preço, com a esperança de os vender noutra cidade a melhor preço" (Cantillon, 2015, p.63)

No entanto, apesar do conceito remontar apenas ao século XVIII, o empreendedorismo já existia no século XIII. Tendo por base Degen (2009), a etimologia da palavra empreendedor deriva do inglês *entrepreneur*, que, por sua vez, deriva do termo do francês antigo "entreprendre", um vocábulo formado pelas palavras *entre* - do latim *inter*, que significa reciprocidade - e *preneur* - do latim *prehendere*, que significa comprador. Dessa forma, "a combinação das duas palavras, entre e comprador, significa simplesmente intermediário", afirma Degen (2009, p.6). Do mesmo autor, é citado o explorador Marco Pólo como um exemplo de empreendedor no sentido de intermediário. Com base na informação histórica existente, Marco Pólo foi um dos primeiros europeus a percorrer, para fins comerciais, "o caminho da seda" para a China, no século XIII. Para tal, assinou contratos com banqueiros-capitalistas que forneciam os recursos financeiros para os seus empreendimentos e depois compravam todos os produtos que ele trazia das viagens. Degen (2009, p.14) afirma ainda que os banqueiros eram os "precursores das atuais empresas de capital de risco", pois previam juros de 22% sobre o capital investido e eram "os tomadores passivos do risco financeiro". Já Marco Pólo era o mercador-aventureiro com papel ativo, que assumia todos os riscos comerciais e pessoais nas viagens e, ao final de sua jornada, ficava com parte dos lucros do empreendimento.

Neste sentido, e tendo por base Degen (2009), define-se o empreendedor como o elemento que tem a visão do negócio, não medindo esforços para a concretização do empreendimento, sendo que a realização do empreendedor é ver a sua ideia concretizada em negócio.

De acordo com a literatura existente, verifica-se uma maior atenção nas últimas décadas para o estudo do empreendedorismo. Todavia, tem existido algumas dificuldades fruto de

falhas metodológicas dos investigadores, sendo que em alguns campos os avanços teóricos têm levantado mais questões do que respostas, não existindo ainda um modelo integrativo do empreendedorismo (Shane & Venkataraman, 2000).

De todas as formas, são diversos os autores que abordam a definição de Empreendedorismo, apresentando-se na tabela seguinte algumas das diversas definições encontradas na literatura.

Tabela 2. Definições diversas para Empreendedorismo

Autor(es)	Definição proposta
Schumpeter (1934)	<i>Empreendedorismo é encarado como novas combinações, quer na realização de algo novo quer na realização de algo semelhante, mas feito de uma nova forma. Estas novas combinações incluem a introdução de um novo bem, de novos métodos de produção, abertura de um novo mercado, nova fonte de abastecimento e novas organizações. Estamos na presença de uma destruição criadora, em que o empreendedor é encarado como alguém que cria desequilíbrio.</i>
Kirzner (1973)	<i>Empreendedorismo é a capacidade de perceber novas oportunidades, descobertas por indivíduos que estão alerta.</i>
Drucker (1985)	<i>Empreendedorismo é o ato de inovação que envolve a organização dos recursos existentes através de novas capacidades de produção.</i>
Rumelt (1987)	<i>Empreendedorismo é a criação de novos negócios, novos meios que não duplicam exatamente os já existentes e incluem algum elemento novidade.</i>
Gartner (1988)	<i>Empreendedorismo é a criação de novas organizações.</i>
Stevenson e Jarillo (1990)	<i>Empreendedorismo é um processo pelo qual indivíduos – quer por si próprios quer no seio de organizações – perseguem oportunidades sem considerar os recursos que atualmente controlam.</i>
Timmons (1997)	<i>Empreendedorismo é uma forma de pensar, entender e agir, obcecada pela oportunidade, holística na abordagem e equilibrada em termos de liderança.</i>
Venkataraman (1997), Shane e Venkataraman (2000) e Shane (2003)	<i>Atividade que envolve a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades para introduzir novos bens e serviços, modos de organização, mercados, processos e matérias-primas através de esforços de organização que não existam anteriormente.</i>
Morris (1998)	<i>Empreendedorismo é o processo através do qual os indivíduos ou equipas criam valor congregando pacotes únicos de recursos para explorar oportunidades na</i>

	<i>envolvente. Pode ocorrer em qualquer tipo de organização e com resultados diversos – empresas, produtos, processos, mercados e tecnologias.</i>
Wennekers e Thurik (1999)	<i>O empreendedorismo resulta da vontade e capacidades expressas do indivíduo, por si só, em equipa, dentro ou fora das organizações existentes de perceber e criar novas oportunidades económicas (novos produtos, novos métodos de produção, novos esquemas organizacionais e novas combinações produto-mercado) e introduzir as suas ideias no mercado, perante incerteza e outros obstáculos, tomando decisões sobre a localização, forma e utilização de recursos e instituições.</i>
Busenitz, West III, Sheperd, Nelson, Chandler e Zacharakis (2003)	<i>O domínio distintivo do empreendedorismo é o nexo entre a oportunidade de negócio, os indivíduos ou equipas e os modos de organização num contexto de mercado.</i>
Thornton e Flynn (2003)	<i>Empreendedorismo é tanto a descoberta e exploração de oportunidades como a criação de novas organizações, que ocorrem como processos sociais e económicos dependentes do contexto.</i>
McGrath (2003)	<i>O estudo do empreendedorismo respeita fundamentalmente ao processo de mudança económica.</i>

Fonte: adaptado de Simões & Dominginhos (2006)

De acordo com Ferreira, Santos e Serra (2010), em todo o mundo, os países têm procurado fomentar o empreendedorismo e o progresso económico. Estes esforços devem-se à relação esperada entre o empreendedorismo e o progresso económico, pois são as pequenas e novas empresas as maiores geradoras de novos empregos, assim como na inovação de produtos, serviços, processos, métodos, técnicas e tecnologias. Adicionalmente, promove a mudança nos negócios e na sociedade.

Os benefícios do empreendedorismo não se restringem ao aumento da produção e da riqueza, traduzindo-se também na promoção de mudanças nos negócios e na sociedade. Contribuem, ainda, para aumentar as escolhas individuais de realização do indivíduo. O emprego, ou a atividade profissional, está cada vez menos restrito à função de gerar um rendimento mensal (um salário) e os trabalhadores procuram realizar-se através das suas escolhas profissionais (como seja a opção por ser empresário) e da satisfação pessoal (valorização pessoal, independência, interesse pelo trabalho).

Ainda de acordo com os mesmos autores, é fundamental referir aqueles que são os determinantes nacionais e pessoais do empreendedorismo, designadamente:

Determinantes Nacionais

1. **Governo:** este fator encontra-se associado à intervenção do governo central, regional e local na economia, estando associados aspetos de intervenção governamental em domínios como a despesa pública, a fiscalidade, a eficácia dos serviços públicos, a regulamentação e legislação, entre outros;
2. **Mercados financeiros:** Este fator acarta uma forte influência sobre o empreendedorismo, na medida em que dispor de capital é fundamental para a criação de uma nova empresa, referindo-se às condições do mercado financeiro, eficiência, eficácia, disponibilidade e acessibilidade a recursos financeiros. Importa ainda referir que, segundo os autores, um indicador de modernização dos mercados financeiros é o surgimento de várias empresas de capitais de risco, incremento este que se tem verificado quer a nível nacional, quer internacional;
3. **Tecnologia e Investigação e desenvolvimento:** a Tecnologia e a I&D são essenciais para o desenvolvimento de um país, sendo que as novas tecnologias podem conduzir a novas oportunidades de negócio;
4. **Educação:** Um sistema de educação-ensino-formação de elevada qualidade e exigência é crucial para o potencial inovador de um país, sendo que a educação no empreendedorismo é fundamental para alterar a cultura nacional e para formar pessoas com capacidades efetivas para o empreendedorismo;
5. **Infraestruturas:** as infraestruturas físicas (vias de telecomunicações, redes energéticas, rodoviária, entre outras) do país ou das regiões onde se implantam as empresas podem ser um entrave ao seu desenvolvimento, criando limitações à sua capacidade competitiva;
6. **Gestão:** diretamente relacionadas com os níveis de escolaridade baixos, que contribuem para desempenhos menos produtivos e menores lucros;
7. **Mercado de Trabalho:** recursos humanos com competências/capacidades são essenciais. As elevadas taxas de desemprego e o elevado número de contratos

temporários, por um lado estimulam o empreendedorismo e a obtenção/exigência de formação, mas também tornam o mercado instável;

8. **Instituições:** um sistema institucional eficaz e eficiente impulsiona o desenvolvimento económico do país, pois as instituições são um suporte fundamental aos negócios, facilitando e apoiando a criação de empresas e o empreendedorismo. Em Portugal verifica-se um esforço de modernização, nomeadamente na adoção de sistemas informáticos de informação e reestruturação de setores como o da justiça, educação e saúde;
9. **Grau de abertura:** este fator inclui aspetos como a competição e o comércio internacional, a entrada de empresas estrangeiras em Portugal e a internacionalização de empresas portuguesas no estrangeiro, a regulamentação dos fluxos de investimento e comércio internacionais, a aplicação de tarifas aduaneiras no comércio internacional, a prevenção de monopólios, entre outras.

Neste sentido, e no paradigma de Portugal, constata-se a melhoria nas infraestruturas, na incorporação de disciplinas de empreendedorismo nos planos curriculares dos cursos de ensino superior, um gradual surgimento de empresas e fundos de capital de risco, os *business angels* despontam mais propensos a investir nos seus capitais, e os procedimentos para a constituição de novas empresas têm vindo a ser simplificados.

Determinantes Pessoais:

Adicionalmente às determinantes nacionais, o empreendedorismo resulta ainda das perceções dos indivíduos sobre a necessidade, a existência de oportunidades no mercado, assim como as suas capacidades e conhecimentos para explorar as oportunidades. Neste sentido, temos:

1. A **necessidade** origina a constituição da própria empresa por parte dos empreendedores, não apenas por considerarem a existência de uma oportunidade, mas também pela necessidade de o fazerem, podendo ser essa necessidade relacionada com a falta de um emprego. Esta necessidade pode ajudar a explicar os níveis relativamente altos de empreendedorismo em países menos desenvolvidos;

2. A **oportunidade** refere-se à percepção de que existem oportunidades de negócio que ainda podem ser exploradas no mercado. Necessidades insatisfeitas são oportunidades de negócio;
3. A percepção dos indivíduos da sua **capacidade** (conhecimentos, competências, habilidades, saber fazer) para serem bem-sucedidos como empreendedores influencia a criação de novas empresas.

2.2. Startup

O termo *startup* é muito utilizado no quotidiano pelos empreendedores. A etimologia da palavra aporta uma relação direta ao seu real significado: “start” significa “iniciar”, e “up”, significa “para cima”.

A palavra startup está ligada diretamente ao empreendedorismo e à inovação, sendo associada a empresas como a Google, o Facebook, a Apple, entre outras, que cresceram de forma muito célere no mercado em que atuam, e que se encontram atualmente em posições de liderança.

O conceito de startup encontra-se, portanto, diretamente correlacionado com o de empreendedorismo. A importância que é atribuída ao estudo das startups reúne consenso na literatura quanto ao seu interesse, sendo prova disso os diversos estudos sobre esta temática. No entanto, ao analisar a literatura existente, constata-se a falta de consenso relativamente ao conceito de startup, principalmente pela divergência de opiniões entre os empreendedores, isto é, enquanto que para uns, qualquer empresa na sua fase inicial pode ser considerada uma startup, outros defendem que as startups são empresas com um reduzido custo de manutenção, mas que conseguem facilmente crescer, incrementando substancialmente os seus lucros.

De acordo com Blank e Dorf (2012, p.29):

uma startup é um grupo organizado de pessoas à procura de um modelo de negócio repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza:

- Um cenário de extrema incerteza significa que não há como afirmar se aquela ideia/projeto de empresa irá realmente resultar ou pelo menos provar ser sustentável.

- Um modelo de negócio é a forma como a startup gera valor, ou seja, como transforma o seu trabalho em dinheiro.
- Ser repetível significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente, sem muitas personalizações ou adaptações para cada cliente. Isso pode ser feito tanto ao vender a mesma unidade do produto várias vezes, como tendo os produtos sempre disponíveis independentemente da procura.
- Ser escalável é a chave de uma startup, significa crescer cada vez mais, sem que isso influencie o modelo de negócio. Crescer em receita, mas com os custos a crescer muito menos. Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza.

Já para Ries (2012, p.30), “uma startup é uma instituição humana que existe por forma a criar novos produtos ou serviços sob uma condição de extrema incerteza”.

De acordo com Castilho e Antunes (2013, p.67), as startups “são por norma empresas relativamente novas que têm como base, ideias inovadoras e tecnológicas, tendo no seu início custos reduzidos e sendo profundamente escaláveis, quando o projeto é de sucesso”.

Para Barroca e Ferreira (2012, p.22), uma startup consiste numa empresa nova, “normalmente criadas por jovens, de carácter inovador e que aposta na criação de projetos promissores”, sendo que a atividade destas empresas se encontra por norma ligada à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras.

Contudo, no nosso entender, ***as startups são todas e quaisquer empresas de pequena dimensão e recentemente criadas, que desenvolvam a sua atividade com base em premissas de inovação, investigação e/ou desenvolvimento tecnológico, podendo as mesmas ser de carácter cultural ou criativo, que colmatem lacunas de mercado ou apresentem alternativas inovadoras a bens e serviços já existentes.***

Esta definição assenta nas premissas de que o empreendedor deve procurar assumir diversos papéis, designadamente o de explorador/investigador, explorando constantemente novas oportunidades de mercado, sentindo-se motivado por novas aprendizagens e pela procura constante de mais e melhor informação.

Os empreendedores ligados a startups devem ainda desafiar as barreiras tradicionais, contrariando a abordagem ao mercado existente, por forma a criar valor acrescentado com a sua ideia ao mercado-alvo, e contribuir para uma maior abrangência e diversidade do conhecimento económico, tornando as startups uma base da prosperidade económica.

Adicionalmente, importa referir que o processo de criação de uma startup deve estar assente em várias fases, designadamente: a criatividade, o processo de incubação, o desenvolvimento, a evolução e a implementação da ideia (Barroca & Ferreira, 2012).

2.3. Incubadoras de empresas

Na atualidade, a temática de empreendedorismo e startup encontra-se diretamente relacionada com as Incubadoras de empresas.

De acordo com Hackett e Dilts (2004), a origem das incubadoras de empresas ocorreu no ano de 1959 no estado de Nova Iorque (EUA), na cidade de Batavia, onde um promotor imobiliário (Joseph Mancuso) adquiriu um edifício com cerca de 79.000m² que pertencia a uma grande empresa. Na impossibilidade de este arranjar um inquilino capaz de arrendar a totalidade das instalações, optou por subdividir as instalações em diversas parcelas, para serem arrendadas a uma variedade de inquilinos, tendo alguns destes solicitado posteriormente, aconselhamento empresarial e/ou assistência para a angariação de capital. Com o objetivo de estimular uma economia local confrontada com uma forte crise de desemprego, surge desta forma a primeira incubadora de empresas, denominada *Centro Industrial de Batavia*.

De todas as formas, as incubadoras de empresas tiveram um crescimento lento no decorrer das décadas de 60 e 70, sendo que apenas em 1980 se expandiu nos EUA, e logo se espalhou pelo Reino Unido e por toda a Europa em diversos formatos, sejam eles centros de inovação, polos de pesquisa, parques tecnológicos, entre outros.

De acordo com Morais (1997), na Europa, as incubadoras de empresas surgiram inicialmente em Inglaterra, pelo encerramento de uma subsidiária da *British Steel Corporation*, que estimulou a criação de pequenas empresas em áreas relacionadas com a produção do aço, preconizando uma terceirização, e também em decorrência do reaproveitamento de edifícios.

Já em Portugal, a primeira incubadora (NET - Novas Empresas e Tecnologias, projeto do BIC) surge em 1987, por incentivo da União Europeia, com o objetivo de criar uma rede para apoio à criação de novas empresas.

De acordo com a National Business Incubation Association, é estimada a existência de cerca de 7.000 incubadoras no mundo todo, podendo, no entanto, este número ser superior na atualidade, uma vez que o último levantamento efetuado decorreu no ano de 2012.

Para se ter uma noção da expansão das incubadoras, de 1980 para 2006 o número de incubadoras, na América do Norte, subiu de 12 para 1400; no Reino Unido, essa variação foi de 25 em 1997 para 270 até 2005; na Europa Ocidental, em 2002, um estudo identificou cerca de 900 ambientes de incubação (Centre for Strategy and Evaluation Services, 2002). De acordo com informação prestada pela Rede Nacional de Incubadoras (RNI), só em Portugal, na atualidade, existem mais de 130 incubadoras de empresas.

Analisando a literatura existente, e conforme referido por Albert (2001), constata-se a diversidade de definições, propostas por um conjunto alargado de investigadores, no período decorrido entre 1986 e 2000. De todas as formas, e apesar da diversidade existente na definição do conceito de Incubadoras de empresas, constata-se algumas similaridades e um considerável grau de sobreposição entre as diferentes definições presentes na literatura (Bergek & Norrman, 2008).

Na tabela seguinte, e adaptando de Bruneel, Ratinho, Clarysse e Groen, (2012), apresentam-se algumas das várias definições de incubação de empresas:

Tabela 3. Definições diversas para Incubadoras de Empresas

Autor(es)	Definição proposta
Sherman and Chappell (1998)	Incubadora de empresas é uma ferramenta de desenvolvimento económico projetada principalmente para ajudar a criar novos negócios numa comunidade. As incubadoras de empresas ajudam empresas emergentes fornecendo vários serviços de apoio, como assistência no desenvolvimento de planos de negócios e marketing, formação dos promotores, obtenção de capital e acesso a uma gama de serviços profissionais mais especializados. Eles também fornecem espaço flexível, equipamento compartilhado e serviços administrativos.
European Commission (EC, 2002)	Uma Incubadora de empresas é a organização que acelera e sistematiza o processo de criação de empresas de sucesso, proporcionando-lhes um abrangente e integrado conjunto de apoios que incluem instalações, serviços de suporte ao negócio, clustering e oportunidades de networking. Ao fornecer aos seus clientes

	<p>serviços com base em “one-stop-shop” e reduzir despesas gerais pela partilha de custos, as incubadoras de empresas melhoram significativamente as perspetivas de sobrevivência e crescimento de novas startups. Uma incubadora de empresas bem-sucedida gerará um fluxo constante de novos negócios com um potencial de geração de riqueza e emprego acima da média. Diferenças nos objetivos das partes interessadas para as incubadoras, critérios de admissão e saída, a intensidade do conhecimento dos projetos e a configuração precisa das instalações e serviços distinguem um tipo de incubadora de empresas de outra.</p>
Aernoudt (2004)	<p>A incubação de empresas é o processo de desenvolvimento interativo cujo objetivo consiste em incentivar as pessoas a criar o seu próprio negócio e em apoiar a startups no desenvolvimento de produtos inovadores. (...) Além do alojamento, uma incubadora geralmente oferece outros serviços, como apoio à gestão, acesso a financiamento (principalmente através de ligações com fundos de capital semente ou business angels), aconselhamento legal, know-how operacional e acesso a novos mercados.</p>
National Business Incubation Association (NBIA, 2007)	<p>Incubação de empresas é o processo de apoio a empresas que acelera o desenvolvimento saudável de startups e empresas imaturas, fornecendo aos empreendedores um vasto leque de serviços e recursos orientados às suas necessidades. Estes serviços, apesar de serem geralmente prestados ou orquestrados pela gestão da incubadora, podem também ser oferecidos através da sua rede de contactos. O principal objetivo de uma incubadora passa por produzir empresas de sucesso que sairão do programa de incubação financeiramente viáveis e autónomas. Estas empresas graduadas terão o potencial para criar postos de trabalho, revitalizar as áreas onde estão inseridas, comercializar novas tecnologias, e fortalecer a economia local e regional.</p>

Fonte: Adaptado de Bruneel, et al. (2012)

Temos ainda investigadores como Lumpkin e Ireland², e Lyons, Lichtenstein e Chhatre (1996)³, que declaram que a incubação de empresas é um esforço organizado para suscitar novos e emergentes negócios, apoio à criação, desenvolvimento e sobrevivência de novas empresas, num ambiente controlado.

² Citados em Hackett & Dilts (2004b).

³ Citado em Albert (2001).

Conforme pode ser constatado, as diversas definições apresentadas, assim como outras tantas de diversos investigadores, possuem alguma similaridade entre si, pois apesar das diferenças existentes entre incubadoras de empresas, o seu objetivo final será sempre o de apoiar o promotor/empresário na aceleração da sua atividade/negócio.

Neste sentido, e no nosso entender, ***as incubadoras de empresas são entidades que fomentam o desenvolvimento económico da região em que se inserem, promovendo e apoiando a criação e expansão de negócios inovadores, disponibilizando para o efeito, um vasto conjunto de apoios e recursos, como instalações, serviços de suporte à atividade da empresa, oportunidades de networking, coaching e mentoring.***

2.4. Relação entre empreendedorismo e incubadoras de empresas

As incubadoras de empresas são uma ferramenta de apoio à criação e desenvolvimento de empresas, tendo-se verificado um incremento substancial de entidades com este objetivo nos últimos anos, quer a nível nacional, quer internacional.

Investigadores como Aernoudt (2004), defendem que uma das maiores barreiras ao desenvolvimento de incubadoras na Europa é a inexistência de empreendedorismo nas sociedades europeias, quando comparadas com os EUA, assim como a reduzida existência de capital de risco e *business angels* como instrumentos de financiamento de novas empresas/startups.

De todas as formas, tem-se verificado no decorrer da última década, o incremento em Portugal de sociedades de gestão de capital de risco e de *business angels*, o que tem potenciado o financiamento de diversas entidades, e por consequência o incremento da sua atividade.

Em termos de consenso da relação entre empreendedorismo e incubadoras de empresas, verifica-se que apesar de existir uma tendência positiva para essa relação, a mesma é colocada em causa por parte de alguns especialistas como Tony Knopp⁴, que referiu numa

⁴ Agente de ligação industrial do MIT - Massachusetts Institute of Technology.

conferência em Portugal⁵ que “*não há espaço para incubadoras no campus do MIT*” e que as incubadoras de empresas não promovem o empreendedorismo.

Por outro lado, existem diversos autores que destacam o papel positivo das incubadoras de empresas na promoção do empreendedorismo:

- Aerts, Matthyssens e Vandembemt (2007), refere que as incubadoras de empresas apoiam as novas empresas no decorrer do seu processo de crescimento, sendo um instrumento fundamental na promoção do empreendedorismo e da inovação;
- Castells (2000)⁶ enaltece o papel positivo que as incubadoras desempenharam na década de 90, na criação de empresas e geração de rendimento em diversas partes do mundo;
- Aernoudt (2004), afirma que as incubadoras fomentam jovens empresas, ajudando-as a sobreviver e crescer durante a fase inicial da empresa, quando são mais vulneráveis;
- Gaspar (2006, p.194), na sua tese de doutoramento sobre a influência das incubadoras de empresas no empreendedorismo e na mortalidade das jovens empresas, afirma que “o recurso a uma incubadora de empresas aumenta as hipóteses do potencial empreendedor concretizar a criação da nova empresa”, e melhora o seu desempenho, promovendo a sobrevivência destas.

Deste modo, e na nossa opinião, a existência das incubadoras de empresas, assim como os programas governamentais de apoio ao empreendedorismo, contribuem de forma positiva para a sua promoção. É fundamental dotar os promotores de ferramentas e metodologias que incrementem o seu negócio desde a constituição da empresa, pois terá o apoio de técnicos com competências e know-how em áreas não dominadas pelos empresários, que irá permitir colmatar os seus prontos fracos.

⁵ Conferência “As Universidades como motores económicos – a experiência do MIT”, em abril de 2018 no Porto, Portugal.

⁶ Citado em Coelho Baêta, Vieira Borges, & Tremblay (2006).

3. Metodologia

Uma investigação pode ser definida como sendo o melhor processo de chegar a soluções fiáveis para problemas, através de recolhas planeadas, sistemáticas e respetiva interpretação de dados. É uma ferramenta da máxima importância para incrementar o conhecimento e, deste modo, promover o progresso científico permitindo ao Homem um relacionamento mais eficaz com o seu ambiente, atingindo os seus fins e resolvendo os seus conflitos (Cohen & Manion, 1980; Santos, 1999, 2002).

Neste sentido, o presente trabalho pretende analisar o ecossistema de uma incubadora de empresas na região interior de Portugal, sendo para o efeito, analisada em específico, a Incubadora|BLC3, localizada em Oliveira do Hospital, distrito de Coimbra, pertencente à BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação.

Tratando-se de uma análise de um caso em específico, podemos considerar, de acordo com Sousa (2005), que o estudo de caso deve ser o método escolhido, pois a vantagem deste tipo de estudo está no foco do investigador num acontecimento e na utilização de diversos instrumentos, procurando compreender os processos de um sujeito, de um acontecimento ou de um grupo de sujeitos.

Para o efeito, proceder-se-á à identificação da entidade, assim como de todos os projetos/empresas que passaram pela Incubadora|BLC3 desde a sua génese (2011).

Posteriormente, e com base em dados financeiros das empresas incubadas, proceder-se-á a uma análise quantitativas dos dados das empresas e do seu contributo para a região, designadamente em termos de volume de negócios, de volume de exportação, de postos de trabalho criados, de remuneração dos postos de trabalho, de impostos e contribuições pagas, de subsídios recebidos, entre outras informações.

Importa ainda referir que os dados gentilmente facultados pela BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, foram retirados de uma plataforma/sistema de gestão de relacionamento com as empresas incubadas (CRM), criada pela Rede de Incubadoras de Empresas da Região Centro (RIERC), que possibilita que cada uma das incubadoras pertencentes à rede visualize os resultados financeiros das suas incubadas, tendo essa informação com base na Informação Empresarial Simplificada (IES), que se tratam das

obrigações declarativas de natureza contabilística, fiscal e estatística, entregue anualmente por todas as empresas. Estes dados foram cedidos por parte da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, sendo efetuado todo o tratamento dos mesmos.

4. Contexto

A BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação está sediada na região interior de Portugal, na freguesia de Lagares da Beira, concelho de Oliveira do Hospital, distrito de Coimbra.

Figura 1. Localização BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação via *Google Maps*



4.1. BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação

De acordo com a informação disponibilizada pela entidade no seu website (www.blc3.pt), a BLC3 - Campus de Tecnologia e Inovação

é uma associação sem fins lucrativos, fundada em maio de 2010 e com início de atividade em setembro de 2011, com um novo modelo de desenvolvimento de atividades de investigação e intensificação tecnológica de excelência, incubação de ideias e empresas e apoio ao tecido económico em regiões interiores e rurais. Os seus associados são maioritariamente de cariz técnico-científico. É a primeira e única entidade em Portugal criada para o desenvolvimento e industrialização das Biorrefinarias (2ª e 3ª geração) e da Bioeconomia e "Smart Regions", com uma aposta no conceito de Economia Circular.

A sua área de atuação é multidimensional, em função da tipologia de projetos e âmbito. Em áreas estratégicas como Biorrefinarias, Bioindústrias, Bioprodutos, Bioeconomia e Economia Circular, a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação desenvolve as suas atividades de biotecnologia industrial numa dimensão nacional e internacional. Também desenvolve

atividades locais e regionais de implementação de políticas e estratégias de desenvolvimento ligadas à fixação de massa crítica e valorização dos recursos endógenos e património genético do território.

A marca e imagem BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação está associada ao seu projeto bandeira e âncora, o projeto das biorrefinarias, sendo que a BLC3 deriva do nome Biomassa Lenho-Celulósica e 3 de 3ª Geração - Microalgas, com vista ao desenvolvimento das dimensões bioindústrias, biorrefinarias e bioprodutos substitutos dos derivados de petróleo, à resolução e minimização dos problemas dos grandes incêndios florestais e à valorização de recursos lenho-celulósicos, efluentes e materiais contaminados.

Tem como **Missão**, ser líder, ao nível I&DT+i, no desenvolvimento de soluções de biorrefinarias, de bioindústrias, de políticas de valorização de recursos naturais e fluxos de massa, resultantes da atividade económica, para a geração de bioprodutos de elevado valor acrescentado, com base no conceito de Economia Circular.

Adicionalmente, procura dinamizar o conceito de "Bioeconomia" e "Smart Regions" para a fixação de jovens e massa crítica em regiões interiores e na resolução de problemas ambientais, educacionais, falta de implementação tecnológica no setor agroflorestal e agroalimentar, transformando-os em oportunidades. Procura ainda estabelecer o elo de ligação entre os diversos *stakeholders* e agentes de decisão, empresas, centros tecnológicos e de estabelecimentos de ensino superior.

Como **Visão**, procura promover uma nova visão de inovação, investigação, ciência, criatividade, qualidade e empreendedorismo - fomentando assim o aparecimento de novas ideias de negócio e de uma nova geração de empreendedores.

Figura 2. Imagens da BLC3 - Campus de Tecnologia e Inovação - Edifícios e vista panorâmica



Fonte: Website da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação (www.blc3.pt)

Nas suas instalações em Lagares da Beira, a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação desenvolveu um conceito de Campus de Tecnologia e Inovação pioneiro em Portugal que permite promover o nascimento de ideias até à sua industrialização e colocação no mercado. Este conceito abrange atividades de planeamento, desenvolvimento, monitorização e coordenação inerentes a projetos e ideias inovadores, desde a sua conceção até ao processo de industrialização e comercialização. A operacionalização desta vertente engloba a articulação de quatro módulos operacionais como o (1) Centro I&DT, (2) e Centro de Incubação, (3) e Centro de Apoio a Projetos e Ideias Inovadores e (4) o Centro de Acolhimento Empresarial.

Figura 3. Imagem Panorâmica e 3D do Campus de Tecnologia e Inovação da Associação BLC3



Fonte: Website da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação (www.blc3.pt)

Para efeitos do presente trabalho, iremos analisar o 2.º módulo operacional do Campus, designadamente o Centro de Incubação, de seguida apresentado.

4.2. A Incubadora|BLC3

A BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação constitui um Centro de Incubação de ideias e empresas, denominado **Incubadora|BLC3**, sendo uma estrutura direcionada para a criação e desenvolvimento de novos modelos de negócio e para o valor próprio de cada cidadão, onde é proporcionado apoio ao nascimento e evolução de projetos empresariais, inovadores e tecnológicos, que apostem na valorização do território,

inovação, diferenciação e na criatividade para gerarem emprego de qualidade e valor para as regiões rurais e interiores de Portugal.

Figura 4. Imagem do Edifício da Incubadora|BLC3 no Campus de Tecnologia e Inovação da BLC3



Fonte: Website da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação (www.blc3.pt)

Como vantagens, a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação mantém contacto permanente com diversas entidades da sua rede, resultante de ligações privilegiadas com o meio universitário, às áreas da investigação científica, tecnológica, inovação e criatividade. Adicionalmente, a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação está dotada de uma vasta equipa multidisciplinar de recursos humanos que permite um apoio contantes em diversas áreas de atividade, assim como, espaços empresariais mobilados, salas de reuniões e acesso a toda uma vasta gama de tecnologias de comunicação.

4.3. Modelos de Incubação e Apoios

A Incubadora|BLC3 disponibiliza dois modelos distintos de apoio a qualquer empreendedor, sendo o primeiro correspondente à fase embrionária ou de ideia (Modelo de Pré-Incubação), e o segundo, fase de startup (Modelo de Incubação).

Em qualquer um dos modelos identificados, os promotores beneficiam das seguintes condições de apoio em instalações, infraestruturas e serviços associados:

- Utilização de um espaço partilhado;
- Disponibilização de postos de trabalho reservados e apetrechados de mobiliário base (secretárias e cadeiras), e pontos físicos de rede;

- Disponibilização de acesso a internet;
- Serviço de receção pessoal no horário normal de trabalho, com encaminhamento e receção de mensagens e correio;
- Acesso a serviços gerais de secretariado e a salas de reuniões e de formação de uso múltiplo e de dimensão variada;
- Limpeza geral do espaço partilhado;
- Sistema de segurança.

Em termos de apoio ao desenvolvimento das oportunidades de negócio, são prestados os seguintes apoios:

- Apoio à elaboração do Plano de Negócio e criação da empresa;
- Apoio Jurídico;
- Apoio na negociação com parceiros, investidores, fornecedores e clientes;
- Aconselhamento em políticas de financiamento e apoio na submissão de candidaturas a fundos comunitários;
- Apoio ao desenvolvimento de um plano de marketing e de comercialização e na interface comercial com o mercado;
- Apoio no recrutamento e seleção de recursos humanos.
- Apoio ao nível do desenvolvimento de um produto, processo e serviço.

4.3.1. Modelo de Pré-Incubação

O modelo de Pré-Incubação é definido como o espaço temporal limitado entre a maturação da ideia e a sua consubstanciação num Plano de Negócio, podendo representar a respetiva criação da empresa.

Trata-se de uma fase inicial do seu processo de incubação, onde é verificada a viabilidade do negócio/atividade do projeto, mediante apoio no desenvolvimento do plano de negócios e análise de mercado.

No decorrer desta fase, todas as condições associadas à pré-incubação são gratuitas, podendo as mesmas decorrer até um período máximo de 12 meses, sendo que as

mesmas cessam com o término do plano de negócio e/ou a criação da empresa, garantindo-se que esta já se encontra numa situação favorável para o correto funcionamento da empresa e da sua atividade, sendo reencaminhada para o Modelo de Incubação, de seguida descrito.

4.3.2. Modelo de Incubação

Já o modelo de Incubação, é definido como o momento em que, existindo um plano de negócios e uma análise de mercado que demonstre a viabilidade da ideia de negócio, já se tenha iniciado ou concluído a fase de constituição de empresa que lhe dê corpo.

Neste sentido, o modelo de Incubação existente na Incubadora|BLC3 compreende o apoio em três formas distintas, a Incubação Física , em que a empresa/projeto pode usufruir de um espaço próprio para o desenvolvimento da sua atividade, a Incubação de Posto de Trabalho (também denominada de Coworking), em que a empresa/projeto usufrui de um espaço próprio numa sala partilhada com outros empreendedores, e por fim, a Incubação Virtual, em que empresa/projeto pode usufruir de todo o apoio prestado pela Incubadora|BLC3, assim como dos espaços comuns da incubadora, não usufruindo de um espaço próprio para o desenvolvimento da sua atividade.

4.3.2.1. Incubação Física

Conforme anteriormente explanado, o programa de Incubação Física pressupõe a disponibilização de um espaço próprio ao empreendedor para a consecução da sua atividade, sendo que cada espaço/sala de incubação é equipado com todo o mobiliário básico para o desenvolvimento da atividade, designadamente, mesas de trabalho, cadeiras, estantes, entre outros mobiliários base.

4.3.2.2. Incubação por posto de trabalho

No programa de Incubação por posto de trabalho, também denominado de Coworking, o empreendedor usufrui de um posto de trabalho próprio devidamente equipado com

o mobiliário básico, instalado numa sala em regime de *open space* onde se encontram outros empreendedores a desenvolver o seu projeto ou a atividade da sua empresa.

4.3.2.3. Incubação virtual

No programa de Incubação Virtual, a empresa/projeto pode usufruir de todo o apoio prestado pela Incubadora|BLC3, assim como dos espaços comuns da incubadora, não usufruindo de um espaço próprio para o desenvolvimento da sua atividade.

Este modelo de incubação é utilizado em situação de domiciliação fiscal da empresa, necessidades de receção de correspondência, necessidade de espaço para reuniões e, principalmente, para a evolução de negócios cuja atividade não exige investimento em infraestruturas, pelo que a redução dos custos fixos da empresa e a garantia de acesso a uma estrutura dotada de recursos humanos qualificados é uma clara vantagem deste modelo de incubação.

4.3.3. Procedimentos de Adesão à Incubadora|BLC3

Qualquer empreendedor que queira efetuar a sua candidatura à Incubadora|BLC3 pode formalizar o seu pedido com o recurso ao website da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, preenchendo uma ficha de candidatura. Essa ficha deve ser preenchida com toda a informação pertinente do projeto, pois será sobre ela que será efetuada a análise de enquadramento com os critérios de seleção estabelecidos pela entidade.

As ideias ou projetos apresentados são avaliados no período máximo de 30 dias úteis pelo conselho de administração, sendo apoiada por um comité consultivo da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação criado para o efeito, que avalia o enquadramento da ideia com os critérios da entidade, resultando a decisão sobre a candidatura, ou em casos excecionais, a necessidade de esclarecimento junto dos promotores em reunião presencial, para posterior decisão

O resultado da decisão tomada por parte da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação é posteriormente comunicado por escrito ao candidato.

4.3.4. Critérios de Seleção à Incubadora|BLC3

Conforme anteriormente referido, a análise das candidaturas é efetuada pelo Conselho de Administração da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, sendo apoiada por um comité consultivo da entidade, criado para o efeito. Esta avaliação tem por base um conjunto de critérios previamente estabelecidos aquando da constituição da Associação BLC3, os quais vão ao encontro da missão e visão desta entidade.

Neste sentido, todas as candidaturas apresentadas à Incubadora|BLC3, são selecionadas/avaliadas de acordo com os seguintes critérios:

- Inserção nos vetores estratégicos definidos pela BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, nomeadamente, nas fileiras da Floresta e da Agroindústria, da Energia, Ambiente e Qualidade de Vida e da Bioeconomia Economia Circular;
- Integração de componente de desenvolvimento tecnológico ou de investigação científica;
- Promotores jovens, com idades inferiores a 35 anos, com potencial e capacidade de trabalho e que representem a fixação de massa crítica ou de jovens na região;
- Potencial económico e interesse para o desenvolvimento e competitividade da região;
- Carácter inovador;
- Criação líquida de postos de trabalho na região;
- Fixação de profissionais qualificados na região.

Todas as candidaturas rececionadas pela Incubadora|BLC3 são analisadas de acordo com os critérios anteriormente referidos, sendo que os projetos devem estar obrigatoriamente enquadrados em algumas das vertentes referidas.

Adicionalmente, a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação promove a igualdade de oportunidades e de género, pelo que terá sempre em consideração estas premissas na análise das candidaturas.

5. Caracterização das empresas/projetos da Incubadora | BLC3

Desde a sua génese, e apesar de se tratar duma pequena parte da atividade da BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, a incubadora de empresas tem contribuído para o desenvolvimento da região, com enfoque na fixação de massa crítica e na criação de riqueza.

Tendo em consideração os dados facultados pela BLC3 em abril de 2019, até à data, já passaram pela incubadora de empresas um total de 47 empresas/projetos, sendo discriminados na tabela seguinte:

Tabela 4. Projetos e Empresas da Incubadora | BLC3 (2011 - 2018)

Designação Comercial	Tipo	Área(s) de Atividade	Informação de Incubação		
			Modalidade Atual	Início	Término
A.H. - Saúde e Formação	Empresa	Saúde	Ex-Incubada	2012	2017
ABTEC	Empresa	Ambiente, Materiais, Outros	Física	2018	-
Alva Solos	Empresa	Agroalimentar	Ex-Incubada	2012	2014
BC Project	Projeto	Materiais	Ex-Incubada	2017	2018
BioTechSense	Empresa	Bioteecnologias	Física	2013	-
Blind Adventures	Projeto	Turismo/Cultura	Física	2019	-
Bridge L - Service	Projeto	Informática	Ex-Incubada	2015	2016
BrokerNatureTour	Projeto	Turismo/Cultura	Ex-Incubada	2017	2018
BSC - BioSuckerControler	Empresa	Bioteecnologias	Virtual	2017	-
CaptureDOC	Empresa	Informática	Virtual	2018	-
CARQUEJA – Turismo e Gastronomia	Projeto	Turismo/Cultura	Ex-Incubada	2014	2014
CentroTV	Empresa	Multimédia e Áudio visuais	Física	2013	-
Chemical Nature	Empresa	Materiais, Bioteecnologias	Física	2016	-
Coragem Eventos	Empresa	Outros, Turismo/Cultura	Ex-Incubada	2017	2018
DentHiTech	Empresa	Saúde	Física	2014	-

Dizáin	Projeto	Multimédia e Áudio visuais	Ex-Incubada	2017	2018
DO-cereal - Sementes Caramelizadas	Empresa	Agroalimentar	Física	2016	-
ECO CHAIR	Projeto	Eletrónica e Automação	Ex-Incubada	2014	2014
Ecoelec	Empresa	Materiais, Eletrónica e Automação	Ex-Incubada	2011	2014
Engegreen Solutions	Empresa	Eletrónica e Automação, Biotecnologias	Ex-Incubada	2016	2018
Enging - Make Solutions	Empresa	Eletrónica e Automação	Física	2015	-
Gadgetendency	Empresa	Multimédia e Áudio visuais	Ex-Incubada	2012	2012
GeoNatour	Empresa	Turismo/Cultura, Outros	Virtual	2017	-
Go-Star	Empresa	Agroalimentar	Ex-Incubada	2011	2017
GreenClon	Empresa	Biotecnologia	Ex-Incubada	2014	2015
IdealConcept	Empresa	Outros	Ex-Incubada	2014	2016
ISEV - Electric Mobility Solutions	Empresa	Biotecnologia	Ex-Incubada	2012	2013
Living Açor, Lda. (House In Nature)	Empresa	Turismo/Cultura, Agroalimentar	Ex-Incubada	2012	2013
LusaPOR - Sistema de Proteção Integral	Projeto	Materiais	Ex-Incubada	2014	2015
Mesa Posta	Projeto	Agroalimentar	Ex-Incubada	2013	2014
Neexus Design	Projeto	Multimédia e Áudio visuais	Ex-Incubada	2013	2014
NEXT WAY	Projeto	Informática	Ex-Incubada	2014	2015
Opera4kids	Empresa	Turismo/Cultura	Virtual	2015	2018
OrthoCorporis	Projeto	Saúde, Materiais	Virtual	2018	-
Overtake Technologies	Empresa	Informática, Eletrónica e Automação	Ex-Incubada	2016	2018
Paulo Rogério - Valor Queijo	Projeto	Agroalimentar	Ex-Incubada	2014	2015
Projeto Dideq	Projeto	Eletrónica e Automação	Ex-Incubada	2014	2015
Pumpkin	Empresa	Multimédia e Áudio visuais	Ex-Incubada	2017	2018
Regional Innovation	Empresa	Agroalimentar, informática	Ex-Incubada	2011	2016
RIABRA, robotics and Sensors	Projeto	Eletrónica e Automação	Ex-Incubada	2016	2017

Scorpion Arrow Intelligence	Empresa	Informática	Ex-Incubada	2015	2019
SEA	Empresa	Biotecnologia	Ex-Incubada	2017	2018
SolidBlue	Empresa	Materiais, outros	Física	2015	-
Sup In River	Empresa	Turismo/Cultura	Ex-Incubada	2013	2014
TrialMotor	Empresa	Outros, Turismo/Cultura	Virtual	2014	-
Voz da Natureza	Empresa	Agroalimentar, Biotecnologias	Física	2012	-
VRW - Virtual Reality	Empresa	Eletrónica e Automação	Virtual	2017	-

Fonte: Incubadora|BLC3

Conforme se pode constatar, nas diversas entradas na tabela anterior é efetuada a distinção entre dois tipos de entidades, designadamente “Projeto” e “Empresa”. Isto deve ao facto de se tratarem de realidades distintas, porquanto:

- “Empresa” – considera-se empresa, quando a mesma se encontra legalmente constituída, tendo-lhe sido atribuído o respetivo número de pessoa coletiva, ou no caso de empresários em nome individual, a declaração do início de atividade;
- “Projeto” – considera-se projeto, quando um promotor ingressa na incubadora de empresa com uma ideia (maioritariamente na fase de pré-incubação, referida no ponto 4.3.1. Modelo de Pré-Incubação), ao qual é prestado o acompanhamento e apoio no desenvolvimento do plano de negócios e a análise de mercado, para analisar a viabilidade do negócio/atividade do projeto. Para tal, todos os projetos mencionados com esta tipologia, ou se encontram em fase de pré-incubação, ou ficou comprovada a inexecutabilidade do projeto, seja por razões de falta de capacidade/know-how dos promotores, desinteresse dos promotores em dar continuidade à ideia, falta de mercado e/ou aceitação do produto/serviço, entre outros.

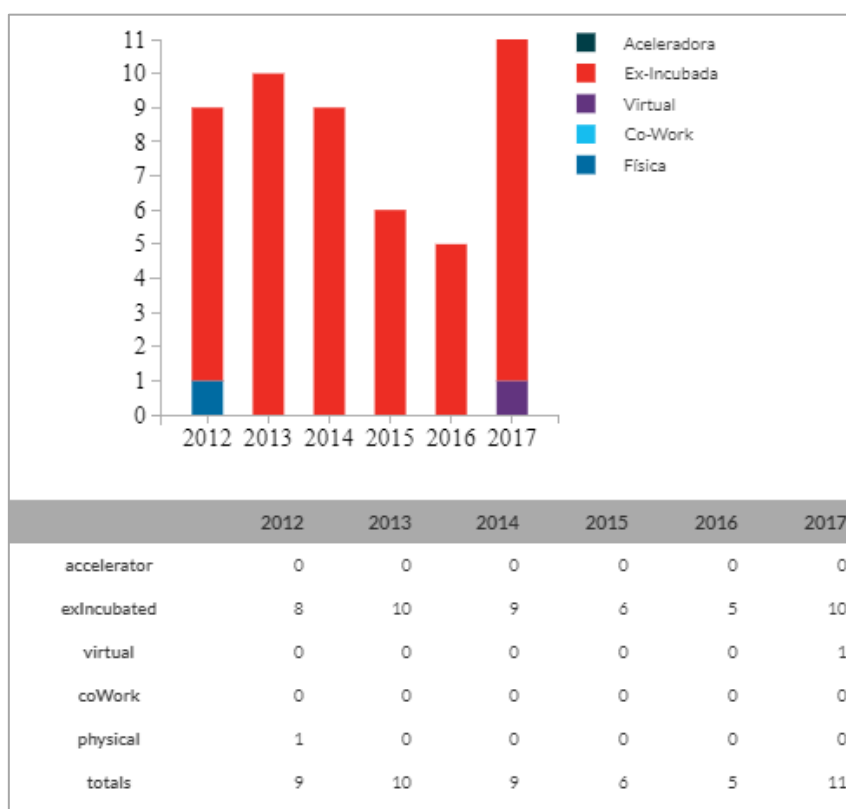
Para tal, e analisando a tabela, verifica-se que a Incubadora|BLC3 já apoiou e/ou continua a apoiar, desde 2011, um total de 32 empresas e um total de 15 projetos.

Do total de empresas/projetos indicados na tabela 4, e tendo em consideração que os dados de seguida analisados têm por base as IES, a análise de seguida efetuada é correspondente aos dados de 21 empresas/projetos.

Não é possível analisar os dados da totalidade das empresas/projetos indicados na tabela anterior, fruto dos seguintes condicionantes:

- Projetos que não deram origem à constituição de empresas;
- Empresários em nome individual, pelo que não existe a possibilidade de obtenção dos respetivos dados financeiros;
- Cessação da atividade da empresa.

Figura 5. N.º de empresas da Incubadora | BLC3 sem dados



Neste sentido, o estudo/análise de seguida apresentado, tem por referência a análise de 21 empresas pela exclusão das indicadas na Figura 5., sendo devidamente apresentado o seu estado/método de incubação. Adicionalmente, e em termos de

período de análise, teremos em consideração os dados facultados, correspondentes aos anos de 2013 a 2017.

Uma vez mais a ressalva, que todas as figuras presentes neste capítulo foram facultadas pela BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, tendo sido extraídas de uma plataforma/sistema de gestão de relacionamento com as empresas incubadas, criada pela RIERC, que possibilita que cada uma das incubadoras pertencentes à rede visualize os resultados financeiros das suas incubadas.

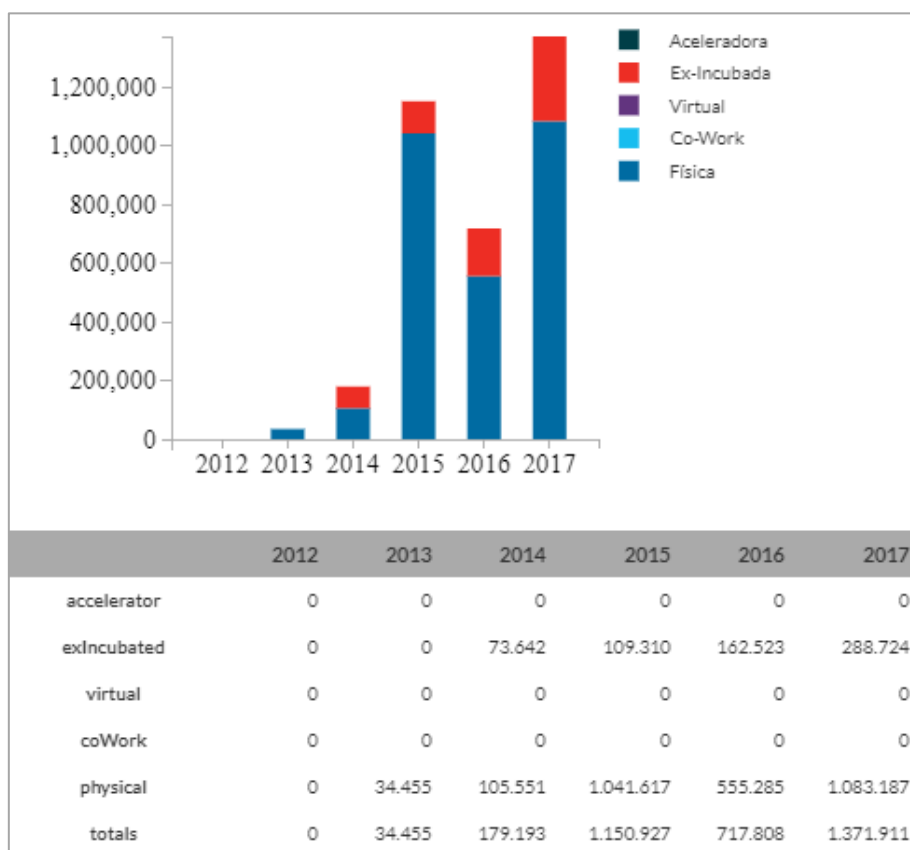
5.1. Resultados Financeiros

5.1.1. Volume de Negócios

O volume de negócios diz respeito ao valor de bens e serviços vendidos por uma determinada empresa, e que resulta da soma das vendas de produtos com as prestações de serviços.

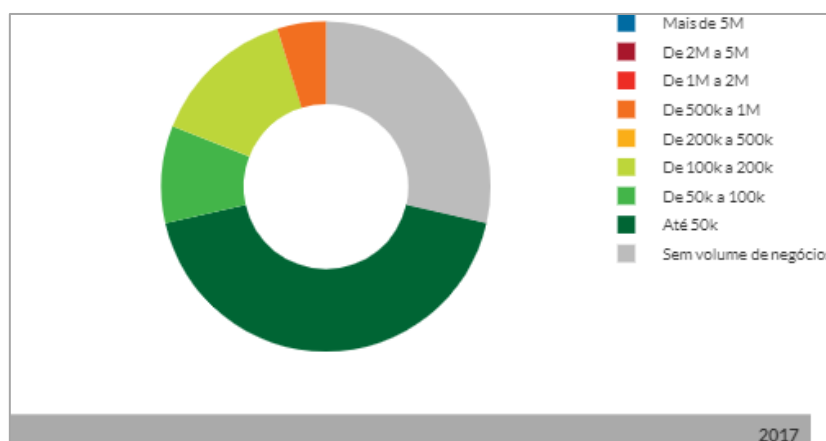
Para tal, e analisando a figura seguinte, constata-se, com exceção do ano de 2016, o incremento do volume de negócios gerado pelas empresas da Incubadora|BLC3 nos anos em análise, onde as empresas que se encontram em incubação física são responsáveis por cerca de 81% do volume de negócios apresentado, sendo que em conjunto com as empresas ex-incubadas, no ano de 2017 geraram um volume de negócios superior a 1,3 Milhões de Euros.

Figura 6. Volume de Negócios das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)



Quando analisamos a distribuição das empresas pelos diversos intervalos de volume de negócios, constata-se que, na realidade, nem todas as empresas alvo de análise geram volume de negócios, por se tratarem de atividades maioritariamente em torno da investigação e desenvolvimento tecnológico, ainda sem a colocação de produtos/serviços no mercado.

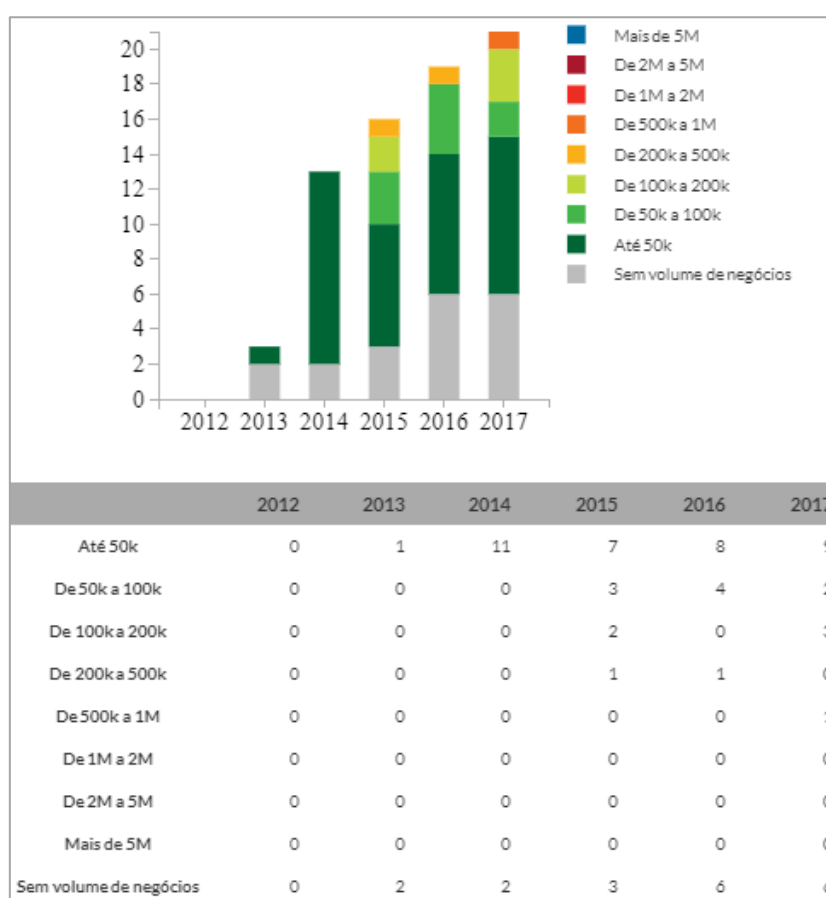
Figura 7. Distribuição das Empresas por Intervalos de Volume de Negócios das Empresas da Incubadora | BLC3 (2017)



Neste sentido, e tendo em consideração o ano de 2017, constata-se que das empresas analisadas, 42,9% destas não geraram mais de 50.000 Euros de volume de negócios neste ano e 28,6% não gerou qualquer volume de negócios.

De facto, a relevância dos valores de volume de negócios recai maioritariamente sobre uma das empresas, que no ano de 2017 gerou um volume de negócios compreendido entre os 500.000 Euros e o 1.000.000 Euros.

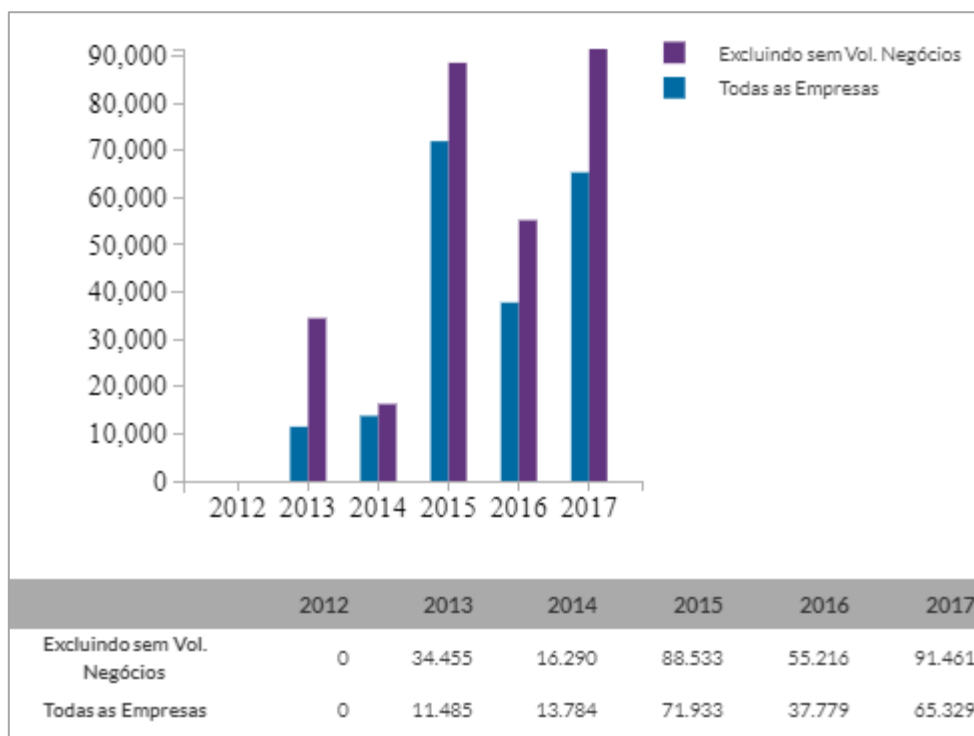
Figura 8. Distribuição das Empresas por Intervalos de Volume de Negócios das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)



Por fim, e efetuando uma análise ao volume de negócios médio das empresas incubadas, constata-se uma média de volume de negócios nos anos de 2013 a 2017, de 57.191 Euros, excluindo as empresas que não possuem volume de negócios, e uma média de 40.062 Euros por empresa, com a consideração do total de empresas.

Apesar da média ser substancialmente baixa, tendo em consideração as atividades das empresas, trata-se de um volume de negócios aceitável para empresas em atividade há poucos anos, tendo em conta os reduzidos custos da atividade.

Figura 9. Volume de Negócios Médio das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)



5.1.2. Exportações

No volume de negócios das empresas, é ainda efetuada a distinção entre as vendas nacionais e as internacionais, denominadas de Exportações.

Neste âmbito, os dados apresentados na Figura 10. e 11. assumem reduzida relevância, sendo que o total do Volume de Exportações no ano de 2017, corresponde a apenas 5,07% do total de volume de negócios destas empresas.

Figura 10. Percentagem de Exportações das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)

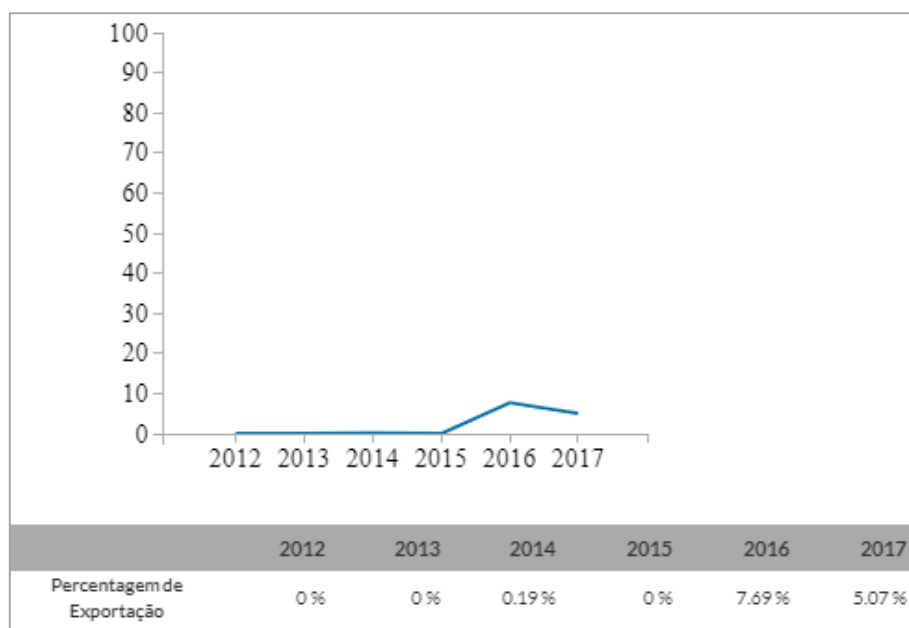
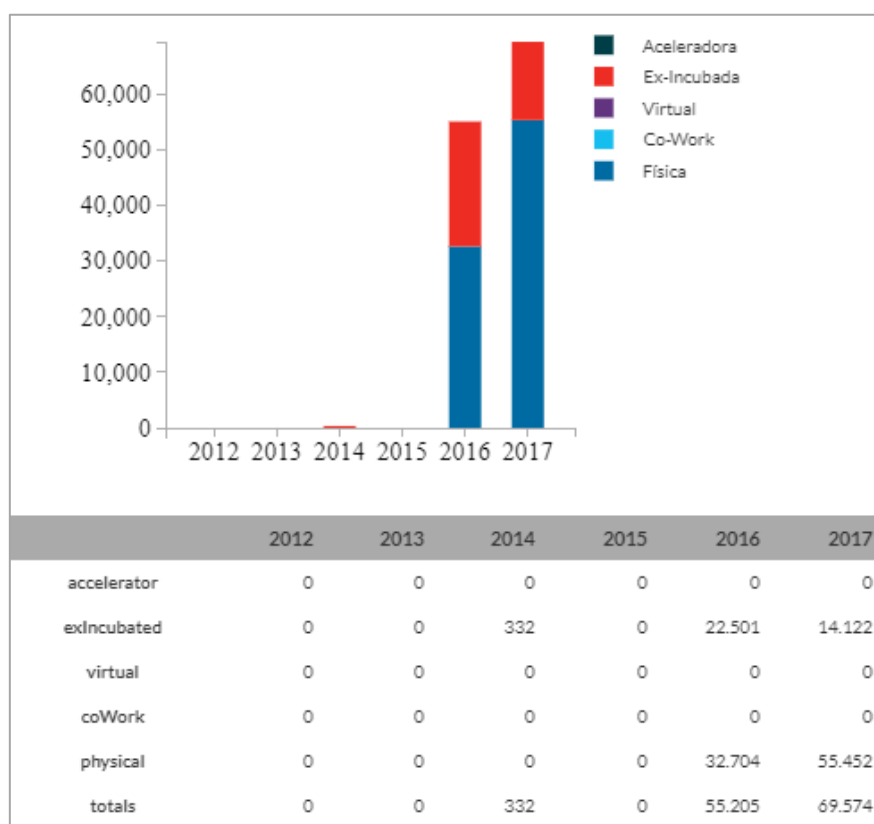


Figura 11. Volume de Exportações das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)



5.2. Recursos Humanos e Remunerações

Neste ponto, iremos analisar o número de recursos humanos criados pelas empresas incubadas e a sua distribuição por género, assim como, os valores de remuneração suportados, e a sua comparação com a média de remuneração nacional.

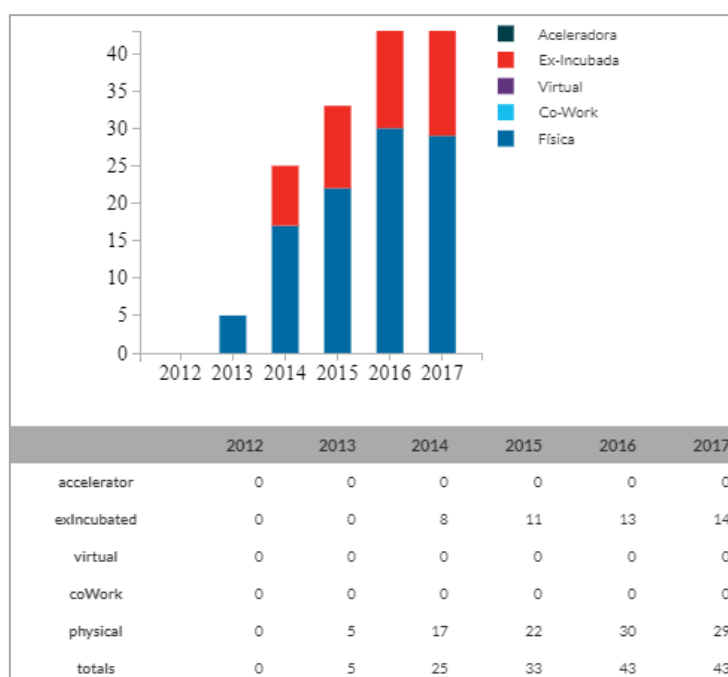
5.2.1. Recursos Humanos

O indicador dos recursos humanos assume elevada relevância para a Incubadora|BLC3, pois vai ao encontro do seu âmbito de atuação e objetivos, designadamente a fixação de massa crítica na região.

Ao analisarmos o número de postos de trabalho criados, constata-se um incremento substancial, quando comparado o ano de 2013 com o ano de 2017, com a existência de 5 e 43 postos de trabalho, respetivamente.

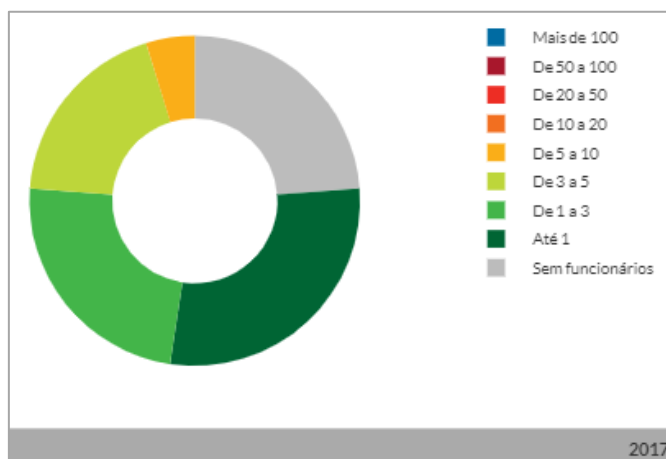
Apesar da maioria destes estar associado às empresas ainda incubadas na Incubadora|BLC3, constata-se que algumas das empresas ex-incubadas garantem a manutenção e o incremento de recursos humanos.

Figura 12. Número de Funcionários das Empresas da Incubadora|BLC3 (2012 - 2017)



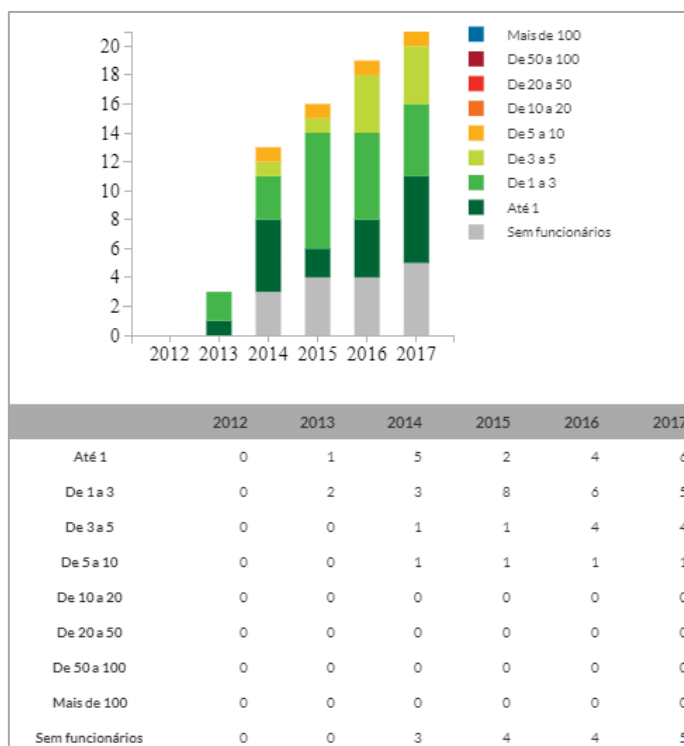
Em termos de distribuição dos postos de trabalho referidos, por empresas, constatamos que apenas uma empresa possui entre 5 a 10 colaboradores, sendo que mais de 50% das empresas possui no máximo 3 trabalhadores.

Figura 13. Distribuição das Empresas por Intervalos de N.º de Funcionários (2017)



Neste sentido, e apesar do reduzido número de trabalhadores por empresa, é um indicador positivo para a Incubadora |BLC3, pois nos últimos 4 anos promoveu a criação de 43 postos de trabalho.

Figura 14. Distribuição das Empresas por Intervalos de N.º de Funcionários (2012-2017)



Quanto à distribuição destes funcionários por género, a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação tenta inculcar junto das empresas incubadas, uma cultura de responsabilidade social por esta praticada, designadamente a Igualdade de Género e de Oportunidades, pela promoção de uma cidadania ativa e paritária.

Para tal, é possível atestar o sucesso desta cultura, com uma distribuição equitativa dos postos de trabalho a partir do ano de 2015. Como pode ser constatado pela figura seguinte, em 2017, os funcionários das empresas da incubadora eram 20 mulheres e 23 homens.

Figura 15. Distribuição de Funcionário das Empresas da Incubadora | BLC3 por Género (2012 - 2017)

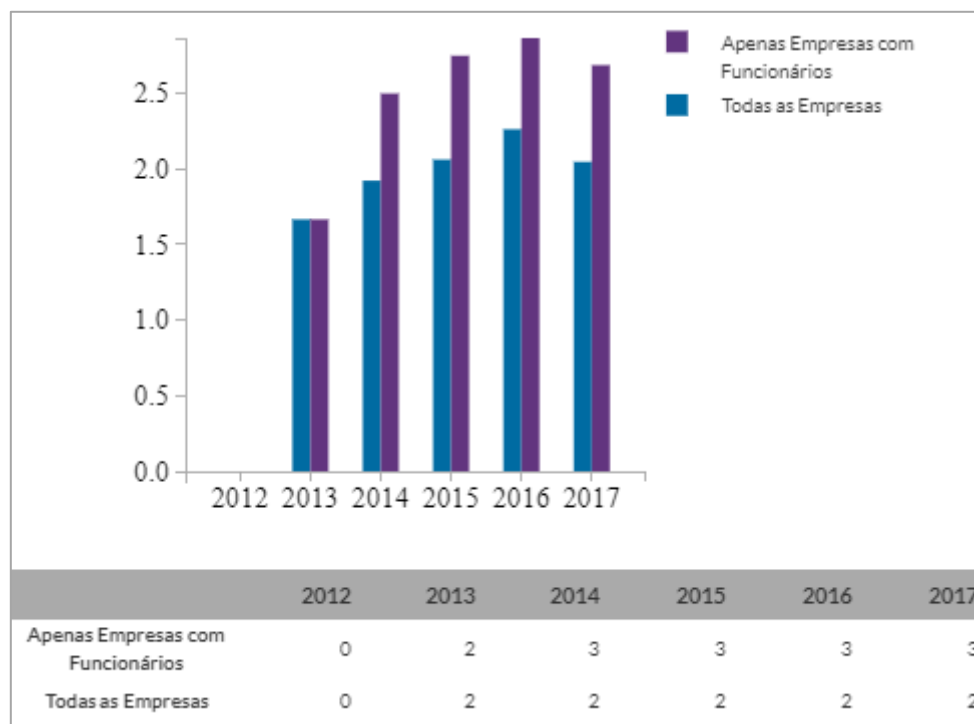


Contrariamente ao apresentado na Figura 12., em termos de análise dos recursos humanos por género, só existem dados a partir de 2015, pois nos anos anteriores não se efetuava essa distinção.

Para tal, e em termos de número médio de funcionários, a média é de cerca de 3 colaboradores por empresa, quando consideramos para o efeito apenas as empresas

que possuem funcionários, e de 2 quando calculamos a média com todas as empresas, conforme se comprova pela figura seguinte.

Figura 16. Número Médio de Funcionários das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)

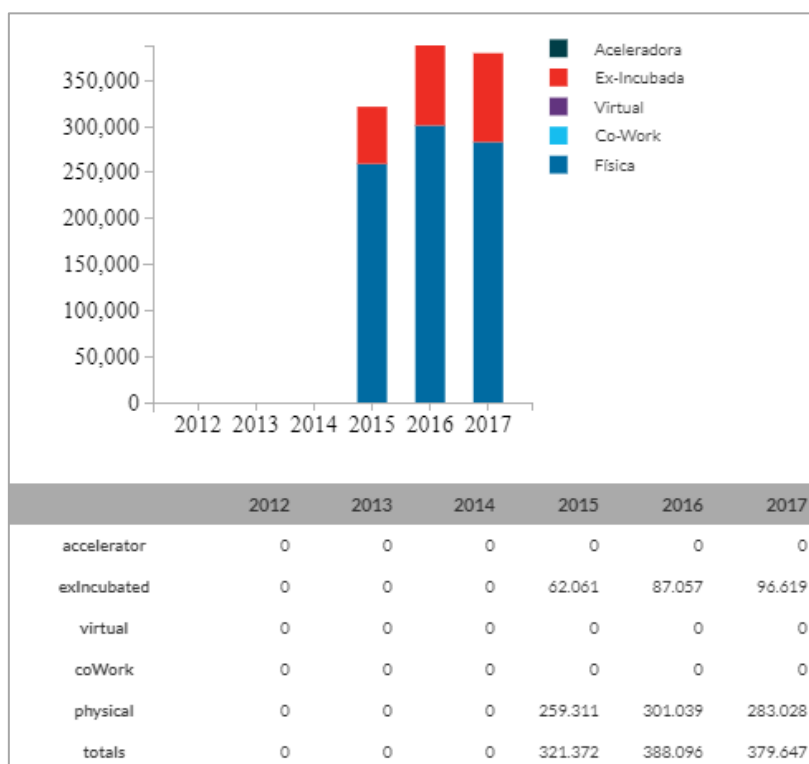


5.2.2. Remunerações

Relativamente à Remuneração dos colaboradores e gerentes das empresas incubadas e ex-incubadas, só temos dados a partir do ano de 2015, o que permite perceber, que até então, as empresas não geravam receitas que permitissem o pagamento de remuneração aos seus trabalhadores, que fruto das disposições legais, seriam apenas os sócios das empresas.

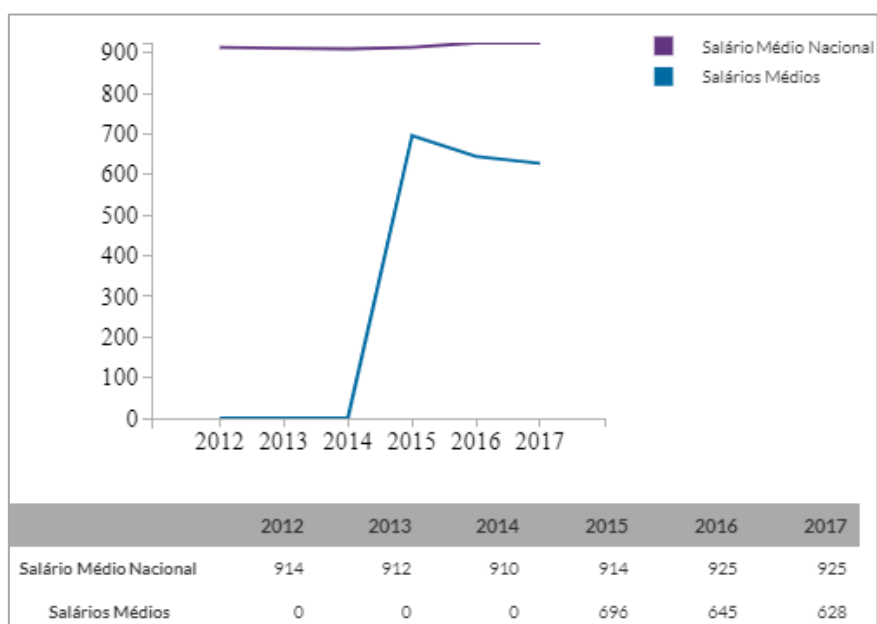
Neste sentido, constatamos uma evolução gradual dos valores afetos às remunerações dos colaboradores, tendo em 2017 atingido o valor de 379.647,00 Euros para o total das empresas alvo de análise, dos quais 75% (283.028,00 Euros) correspondem às remunerações dos que se encontravam em situação de incubação, e o restante valor de empresas ex-incubadas.

Figura 17. Remuneração de Pessoal das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)



Por fim, e analisando o valor do salário médio das empresas da Incubadora | BLC3, verificamos que os mesmos são consideravelmente baixos, quando comparados com o Salário Médio Nacional, representando apenas 68% desse valor.

Figura 18. Salário médio das Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)



De todas as formas, é consensual que na génese das empresas, e na existência de meios de financiamento próprios e alheios, os promotores não possuem capacidade financeira para suportar salários mais elevados.

5.3. Imposto, Contribuições e Subsídios

Neste sub-ponto iremos analisar os impostos e contribuições pagos pelas empresas comunicados na IES, designadamente, o IRC - Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas, o IRS - Imposto sobre o rendimento das pessoas singulares, o IVA Liquidado - Imposto sobre o Valor Acrescentado e a Segurança Social, assim como os subsídios recebidos pelas empresas constantes no quadro 0523-A da IES, referentes a subsídios por fundos comunitários, incentivos à contratação de recursos humanos entre outros.

Posteriormente, será feita uma comparação entre os impostos e contribuições pagas com os subsídios recebidos, tentando-se tirar elações sobre esta informação.

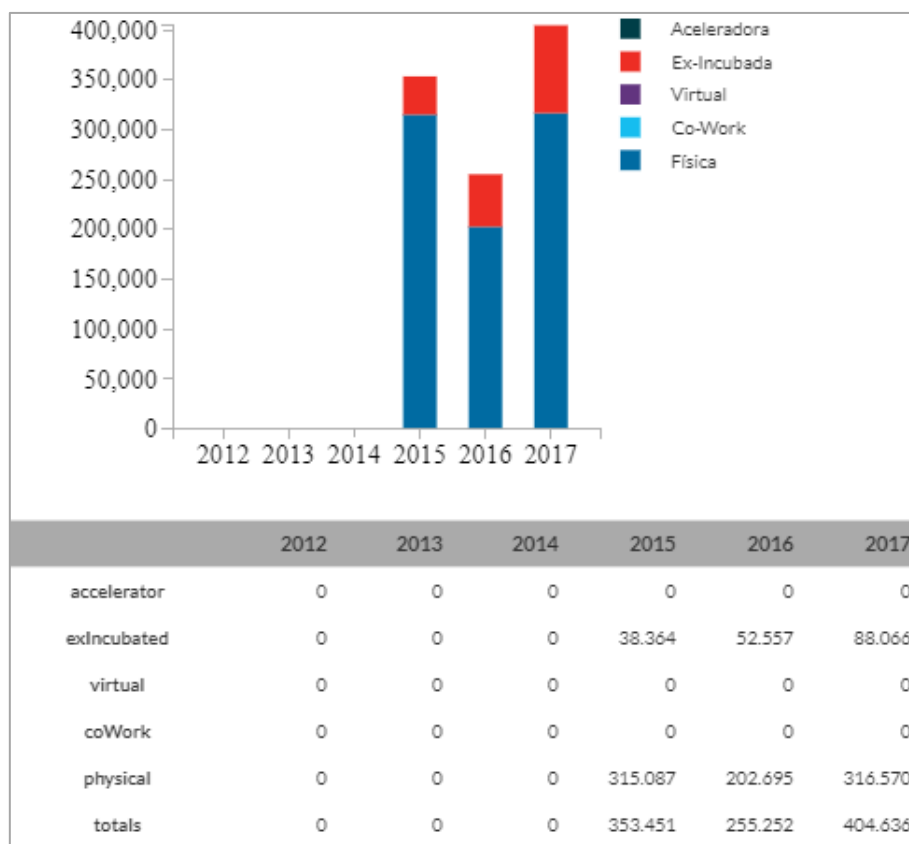
5.3.1. Impostos e Contribuições Pagas

Comparando a informação presente na figura seguinte com a constante no ponto 5.1.1. *Volume de Negócios* onde é analisado o volume de negócios das empresas incubadas, constata-se que os impostos e contribuições pagas pelas empresas correspondem a cerca de 30% do volume de negócios gerado.

De fato, trata-se de impostos e contribuições obrigatórias para todas as empresas, sendo que o valor pago no ano de 2017 - 404.636,00 Euros – assume elevada preponderância na atividade das empresas.

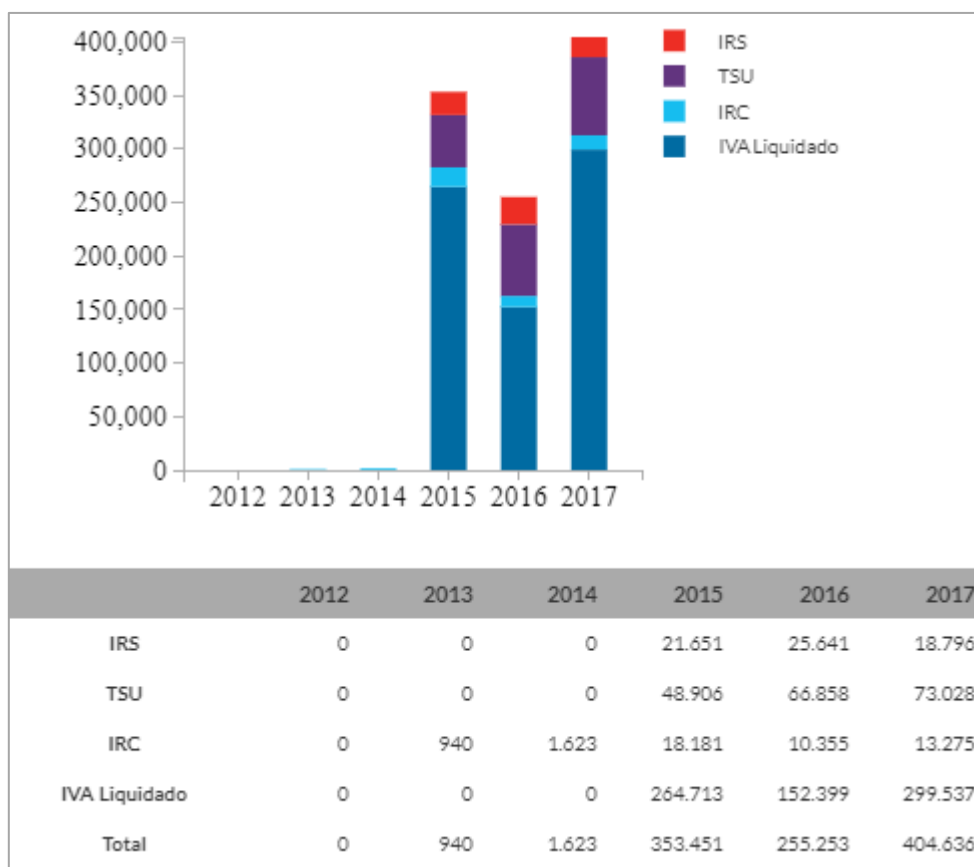
Verificamos igualmente que os valores apresentados oscilam consoante o volume de negócios gerado, pois o IRS, o IRC e o IVA têm influência direta sobre as vendas e os resultados operacionais das empresas, razão pela qual, no ano de 2016 ocorreu uma redução dos impostos e contribuições pagas.

Figura 19. Impostos e Contribuições Pagos pelas Empresas da Incubadora | BLC3 (IRC, IRS, IVA Liquidado, Seg. Social) (2012 - 2017)



Quando analisamos a origem dos valores identificados na figura anterior, e a sua distribuição por tipo de imposto, constata-se pela figura 20, que no ano de 2017, 74,03% dos impostos e contribuições pagos pela empresa correspondem ao IVA Liquidado, 18,05% de TSU - Taxa Social Única, 4,65% de IRS, e, 3,28% de IRC.

Figura 20. Distribuição por Tipo de Impostos e Contribuições Pagos pelas Empresas da Incubadora|BLC3 (2012 - 2017)



Pela reduzida preponderância e pela representatividade deste último imposto (IRC), constatamos que, na generalidade, as empresas incubadas apresentaram resultados líquidos positivos, pois houve pagamento deste imposto, e a taxa de IRC incide sobre o rendimento das empresas, apurado sobre os lucros declarados do ano fiscal. De todas as formas, apresentam resultados líquidos de reduzido valor, podendo os mesmos ser justificados pela necessidade das empresas na aquisição de equipamentos e contratação de recursos humanos para garantir o incremento da atividade.

5.3.2. Subsídios Recebidos

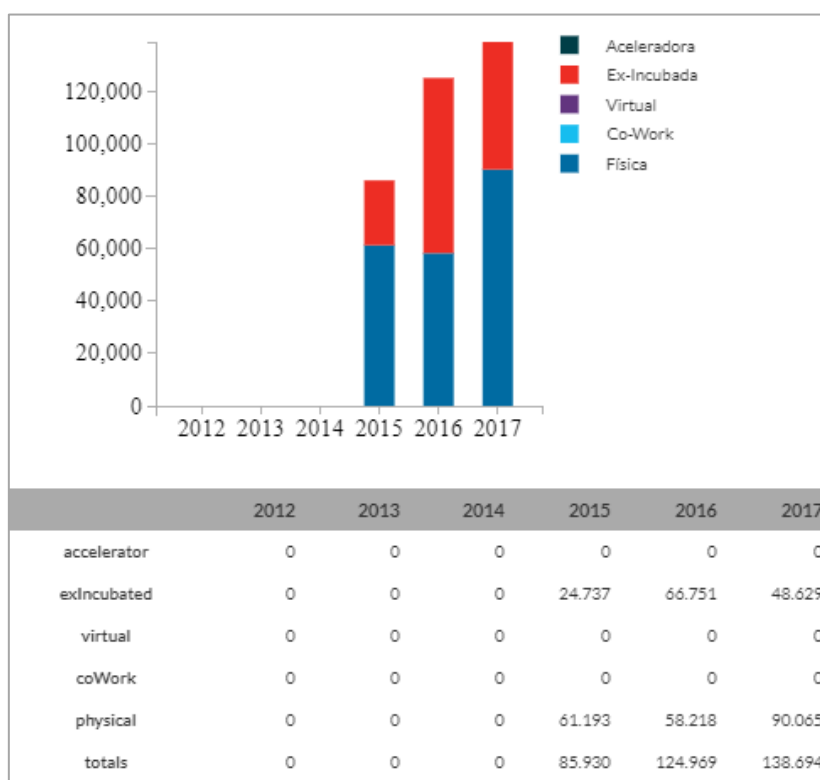
Na génese das startups/empresas é fundamental garantir a existência de capitais para o desenvolvimento da sua atividade e para a aquisição de todo o equipamento preponderante, razão pela qual, pela inexistência de entidades financiadoras, as

empresas/startups procuram junto dos quadros comunitários apoios para o arranque e evolução da sua atividade.

Neste sentido, é preponderante a informação de seguida apresentada, que tem por base a constante no quadro 0523-A da IES, correspondente às quantias de subsídios atribuídas às empresas pelos organismos estatais (ou outros), correspondentes a subsídios de fundos comunitários, incentivos à contratação de recursos humanos, entre outros.

Constatamos portanto, que as empresas incubadas beneficiaram nos anos de 2015 a 2017 de um total de 349.593,00 Euros, dos quais, 140.117,00 Euros são correspondentes a empresas/startups ex-incubadas.

Figura 21. Subsídios Recebidos pelas Empresas da Incubadora | BLC3 (2012 - 2017)



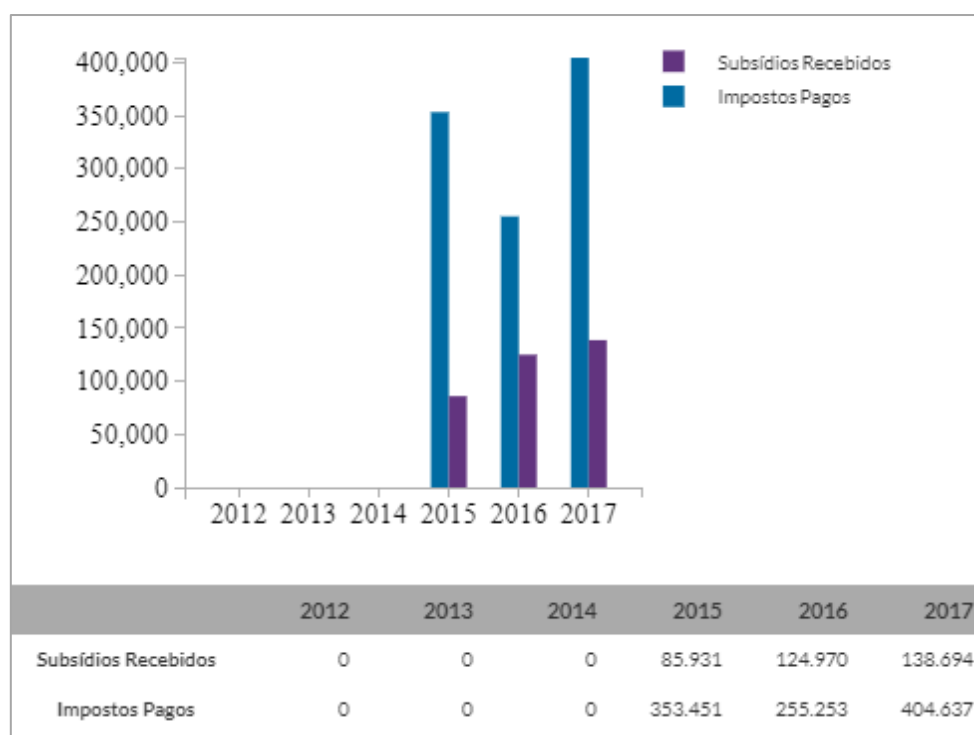
5.3.3. Relação - Impostos e Contribuições vs Subsídios Recebidos

Na nossa opinião, a relação entre os impostos e contribuições pagas pelas empresas e os subsídios recebidos, assumem elevada preponderância quando analisamos as incubadoras de empresas e os benefícios que estas trazem para o território regional e nacional, pois, os subsídios recebidos (maioritariamente de origem comunitária) permitem o incremento da atividade da empresa, o que por consequência irá aumentar os impostos e contribuições a pagar ao Estado.

Apesar dos subsídios atribuídos, a figura seguinte demonstra que os mesmos correspondem apenas a 24% dos impostos pagos em 2015, 49% em 2016, e, 34% em 2017.

Estes dados permitem demonstrar que os subsídios auferidos pelas empresas/startups permitem o incremento da atividade das empresas, que por consequência irá gerar um maior volume de negócios e a criação de mais postos de trabalho, o que terá um efeito direto nos impostos e contribuições pagos ao Estado.

Figura 22. Impostos Pagos vs Subsídios recebidos pelas Empresas da Incubadora |BLC3 (2012 - 2017)



6. Conclusão

Com o presente trabalho para a tese de mestrado, analisou-se o ecossistema de uma incubadora de empresas na região interior de Portugal, pelo estudo de caso da Incubadora|BLC3, por forma a perceber o contributo desta incubadora na região, os benefícios atribuídos às empresas/projetos incubados, assim como o contributo dessas empresas para a economia regional e nacional.

Em termos de condições, verifica-se que a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, através da sua incubadora de empresas, disponibiliza excelentes condições infraestruturais, assim como uma panóplia de serviços que potenciam a criação e o incremento das empresas instaladas na Incubadora|BLC3, que permitem uma célere entrada destas no mercado.

Em termos de empresas, desde a génese da Incubadora|BLC3 que ocorreu no ano de 2011, já passaram pela incubadora um total de 47 projetos, dos quais 30 são empresas/projetos ex-incubados (que já saíram da incubadora), e os restantes 17 mantêm-se na atualidade numa das modalidades de incubação.

Foi possível, tendo por base a informação acedida, a análise dos dados económicos e sociais de 21 destas empresas/projetos, tendo-se obtido os seguintes indicadores;

- Entre 2013 e 2017, as empresas da incubadora geraram cerca de 3,5 Milhões de Euros em volume de negócios;
- 3 empresas da Incubadora|BLC3 já conseguiram gerar um volume de negócios anual superior a 200.000 Euros, desde 2015;
- 43% das empresas da Incubadora|BLC3 não geraram mais de 50.000 Euros de volume de negócios, no ano de 2017;
- 91.461,00 Euros, é o valor médio de volume de negócios das empresas da Incubadora|BLC3 no ano de 2017;
- 7,69% e 5,07% é a percentagem de volume de exportações das empresas da Incubadora|BLC3, nos anos de 2016 e 2017;
- Os impostos e contribuições pagos pelas empresas correspondem a cerca de 30% do volume de negócios gerado;

- 43 postos de trabalho criados;
- O número médio de funcionários por empresa é de 3;
- A distribuição dos recursos humanos das empresas é equitativa em termos de género, com 20 mulheres e 23 homens;
- A remuneração média mensal das empresas é de 628 Euros, no ano de 2017.

Em suma, constata-se que, no ano de 2017, em termos económicos estas empresa geraram um total de 1.371.3911,00 Euros de volume de negócios, sendo deste 5,07% correspondente a volume de exportações, e em termos sociais, já criaram 43 postos de trabalhos, na sua maioria qualificados.

Em termos económicos, os impostos e contribuições pagos pelas empresas correspondem a cerca de 30% do volume de negócios gerado. De fato, trata-se de impostos e contribuições obrigatórias para todas as empresas, sendo que o valor pago no ano de 2017 - 404.636,00 Euros – assume elevada preponderância na atividade das mesmas.

Os resultados financeiros verificados assumem elevada relevância no contexto da região, tratando-se de empresas, na sua maioria, constituídas há menos de 5 anos, cuja atividade tem permitido a criação de diversos postos de trabalho e a geração de riqueza para a região de forma direta e indireta, pelas contribuições e impostos fiscais, e pela deslocação destes recursos humanos para o concelho de Oliveira do Hospital, que origina um contributo, como exemplo, em alojamento e alimentação.

Do contacto presencial com algumas destas empresas, foi possível verificar que, sem o apoio de uma entidade como a BLC3 – Campus de Tecnologia e Inovação, não teria sido viabilizada a constituição da empresa, e na maioria dos casos hoje não teriam atividades sustentáveis e auto-suficientes. Adicionalmente, percebemos que os promotores de algumas das empresas são naturais do concelho, tendo sido a incubadora e o apoio no desenvolvimento de uma atividade profissional o motivo para regressarem ao concelho, após a aquisição de competências académicas e profissionais noutras regiões do País.

Dos dados analisados, o único ponto considerado negativo é a remuneração média dos trabalhadores das empresas incubadas, que são inferiores ao salário médio nacional. De

todas as formas, fica a observação comparativa do custo de vida da região que é, no geral, inferior ao de outros concelhos do país. Como exemplo, e de acordo com o INE, o valor da renda média em 2017, em Oliveira do Hospital, é de 2,46€/m², enquanto que noutras cidades como Coimbra, Porto e Lisboa, o valor é de 4,95€/m², 6,77€/m² e, 9,62€/m², respetivamente.

Importa referir que apenas 21 empresas foram analisadas, devido à inexistência de dados das restantes. De todas as formas, existe a perceção que caso tivesse existido a possibilidade de analisar os dados de todas as empresas, os valores apresentados, quer em termos de volume de negócios, quer de recursos humanos, seriam consideravelmente superiores aos apresentados e analisados.

Em conclusão, o trabalho proposto permitiu verificar que uma incubadora de empresas numa região do interior do País, designadamente a Incubadora|BLC3, contribui indubitavelmente para a economia da região, permitindo ainda o retorno de jovens ao concelho para desenvolver a sua atividade laboral na sua área de formação.

De todas as formas, as conclusões apresentadas não impedem que tomemos consciência das limitações do estudo. Desde logo, trata-se de um estudo de caso com características específicas de uma determinada realidade e, assim sendo, não pode ser generalizado. No entanto, consideramos que a importância deste estudo não se limita ao que conseguiu concluir, mas também às questões que levantou no seu processo e para as quais não encontramos ainda resposta. Deste modo, consideramos que o estudo pode ser aprofundado em investigações futuras, procurando saber, por exemplo, quais os motivos que levam à não constituição de alguns projetos, e quais os motivos pelos quais os empreendedores procuram as incubadoras de empresa. Tendo em conta a evolução dos dados financeiros das empresas incubadas e o incremento destas em regime de incubação, analisar os anos de 2018 e 2019 e verificar se é mantida a evolução dos indicadores. Ou ainda, efetuar uma análise comparativa entre empresas localizadas em incubadoras de empresas e fora destas, por forma a que se obtenha uma perceção real da influência das incubadoras de empresas na atividade das suas incubadas.

Bibliografia

- Aernoudt, R. (2004). Incubators: Tool for Entrepreneurship? *Small Business Economics*, 23(2), 127–135.
- Aerts, K., Matthyssens, P., & Vandenbempt, K. (2007). Critical role and screening practices of European business incubators. *Technovation*, 27(5), 254–267.
- Albert, P. (2001). *Incubators- growing up, moving out, a review of the literature*. Valbonne (Alpes Maritimes): Ceram Sophia Antipolis.
- Arrow, K. (1962). Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, 609–626.
- Audretsch, D. B. (1995). *Innovation and industry evolution*. MIT Press.
- Barroca, J. P. T., & Ferreira, R. (2012). *O sucesso das startups em tempo de crise*. Instituto Universitário de Lisboa.
- Bergek, A., & Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation*, 28(1–2), 20–28.
- Blank, S. G. (Steven G., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual. The step-by-step guide for building a great company* (1ª). K & S Ranch.
- Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B., & Groen, A. (2012). The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32(2), 110–121.
- Cantillon, R. (2015). *Richard Cantillon's Essay on the Nature of Trade in General: A Variorum Edition*. (R. van den Berg, Ed.) (1ª). Routledge.
- Castilho, A. S., & Antunes, M. J. (2013). *Proposta de um modelo de gestão de conteúdos nos social media: os estudos de casos das startups*.
- Centre for Strategy and Evaluation Services. (2002). *Benchmarking of Business Incubators*. Brussels.
- Coelho Baêta, A. M., Vieira Borges, C., & Tremblay, D.-G. (2006). *Empreendedorismo nas incubadoras: Reflexões sobre tendências atuais*. N.º (Vol. 12).

- Cohen, L., & Manion, L. (1980). *Research methods in education*. London: Croom Helm.
- Degen, R. J. (2009). *O empreendedor : empreender como opção de carreira*. Prentice-Hall do Brasil.
- Eurostat. (sem data). Obtido 25 de Agosto de 2018, de <https://ec.europa.eu/eurostat>
- Fernandes, D. V. D. H., & Santos, C. P. Dos. (2008). Orientação empreendedora: um estudo sobre as conseqüências do empreendedorismo nas organizações. *RAE eletrônica*, 7(1).
- Ferreira, M. P., Santos, J. C., & Serra, F. R. (2010). *Ser Empreendedor – Pensar, Criar e Moldar a Nova Empresa* (2ª). Edições Sílabo.
- Gaspar, F. (2006). *A Influência do Capital de Risco e da Incubação de Empresas no Empreendedorismo e na Mortalidade das Jovens Empresas*. Universidade Lusíada, Lisboa.
- GEM Global Entrepreneurship Monitor. (sem data). Obtido 24 de Agosto de 2018, de <https://www.gemconsortium.org/>
- Hackett, S. M., & Dilts, D. M. (2004a). A Real Options-Driven Theory of Business Incubation. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 41–54.
- Hackett, S. M., & Dilts, D. M. (2004b). A Systematic Review of Business Incubation Research. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55–82.
- INE - Empresas nascidas, mortas e sobreviventes em Portugal e Oliveira do Hospital (2008 - 2017). (sem data). Obtido 28 de Maio de 2019, de https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_indicadores&indOcorrCod=0008642&contexto=bd&selTab=tab2
- Ireland, R. D., Hitt, M. A., Camp, S. M., & Sexton, D. L. (2001). Integrating Entrepreneurship and Strategic Management Actions to Create Firm Wealth. *The Academy of Management Executive*. Academy of Management Executive.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Moraes, E. F. C. de. (1997). *A Incubadora de Empresas como Fator de Inovação Tecnológica em Pequenos Empreendimentos, Dissertação de Mestrado em Sociologia*.

Universidade de Brasília.

PORDATA - Pequenas e médias empresas em % do total de empresas: total e por dimensão. (sem data). Obtido 25 de Setembro de 2018, de <https://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+médias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimensão-2859>

Ries, E. (2012). *A Startup Enxuta* (1ª). Leya.

Santos, B. de S. (1999). Porque é tão difícil construir uma teoria crítica? *Revista Crítica de Ciências Sociais*, (54), 197–215.

Santos, B. de S. (2002). Para uma sociologia das ausências e uma sociologia das emergências. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, (63), 237–280.

Santos, F. (2012). Positive Theory of Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, (111), 335–351.

Schumpeter, J. (1934). *Capitalism, socialism, and democracy*. New York: Harper & Row.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*, 25(1), 217.

Simões, V. C., & Dominginhos, P. (2006). Empreendedor, oportunidade, projecto: o trinómio do empreendedorismo. *Comportamento organizacional e gestão: 21 temas e debates para o século XXI*, 38–67.

Sousa, A. B. (2005). *Investigação em educação*. Horizonte.