



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE SANTA CRUZ
PROFNIT – PROGRAMA DE MESTRADO PROFISSIONAL EM
REDE NACIONAL EM PROPRIEDADE INTELECTUAL E TRANSFERÊNCIA
DE TECNOLOGIA PARA A INOVAÇÃO**

FERNANDA VARGAS AMIGO

**O MODELO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL:
Estudo de Caso do Centro de Inovação do Cacau do Sul da Bahia**

**ILHÉUS - BAHIA
2018**

FERNANDA VARGAS AMIGO

**O MODELO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL:
Estudo de Caso do Centro de Inovação do Cacau do Sul da Bahia**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação da Universidade Estadual de Santa Cruz, como requisito para a obtenção do Título de Mestre em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação.

Linha de pesquisa: Transferência de Tecnologia

Orientadora: Prof^a. Dra. Katianny Gomes Santana Estival

Co-orientador: Prof. Dr. Sócrates Jacobo Moquete Guzmán

ILHÉUS - BAHIA

2018

A516 Amigo, Fernanda Vargas.
O modelo de negócios de impacto social: estudo de caso do Centro de Inovação do Cacau do Sul da Bahia / Fernanda Vargas Amigo. – Ilhéus, BA: UESC, 2018.
78 f. : il. ; anexos.

Orientadora: Katianny Gomes Santana Estival.
Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Santa Cruz. Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação.
Inclui referências.

1. Incubadoras de empresas. 2. Pólos de pesquisa.
3. Inovações tecnológicas. 4. Comunidades – Desenvolvimento. 5. Empresas novas. I. Título.

CDD 658.11

FERNANDA VARGAS AMIGO

**O MODELO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL:
Estudo de Caso do Centro de Inovação do Cacau do Sul da Bahia**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para a Inovação da Universidade Estadual de Santa Cruz, como requisito para a obtenção do Título de Mestre em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação.

Ilhéus, 09 de julho de 2018.



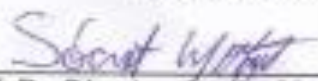
Profa. Dra. Katianny Gomes Santana Estival
DCAC/UESC
(Orientadora)



Dr. Adolfo Ramos Lamar
PPGE/FURB



Dra. Luiza Reis Teixeira
DCAC/UESC



Prof. Dr. Sócrates Jacobo Moquete Guzmán
DCEC/UESC
(Co-orientador)

À Deus, à minha mãe (*in memoria*), que sempre me incentivou e sei que estaria extremamente orgulhosa por mais esta conquista, a meu filho, Victor, e à minha família.

AGRADECIMENTOS

À Deus, por me dar força nesta caminhada misturada com trabalho e família. Não foi fácil, mais esta valendo a pena cada segundo.

À minha orientadora, Dra. Katianny Gomes Santana Estival, por me mostrar este novo caminho de negócios de impacto social, que confesso, é apaixonante e mostra um novo direcionamento para resolver os problemas sociais.

Ao meu Co-orientador, Dr. Sócrates Jacobo Moquete Guzman, pela amizade, acolhimento, apoio e orientação.

Ao Núcleo de Inovação Tecnológica da Universidade Estadual de Santa Cruz, na pessoa de Prof. Dr. Gesil Amarante, pelos ensinamentos constantes sobre inovação e empreendedorismo.

Ao Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico em Informática e Eletroeletrônica de Ilhéus – CEPEDI, na pessoa do diretor executivo, José Alfredo Souza, por sempre entender minhas ausências neste período de mestrado.

À minha mãe, (*in memoria*), e a meu filho, minhas principais fontes de inspiração.

Ao Jorge Sales, por todo apoio, incentivo e compreensão neste período.

Ao meu pai e à minha irmã por me incentivarem nesta caminhada.

Meu agradecimento a todas as pessoas que me ajudaram, direta e indiretamente, nesta caminhada.

**O MODELO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL:
Estudo de Caso do Centro de Inovação do Cacau do Sul da Bahia**

RESUMO

Os negócios de impacto social são caracterizados como empresas privadas que possibilitam a geração de lucro que sejam revertidos para o favorecimento da população de baixa renda e de benefícios socioambientais. Ou seja, para a transformação das condições de vida da população. Podendo este lucro ser reinvestido para potencialização de impactos com possibilidade de retorno, ou não, dos dividendos, aos acionistas. Com o objetivo de entender e fortalecer os negócios de impacto na região Sul da Bahia, foi realizada a análise do Centro de Inovação do Cacau (CIC), estabelecido no Parque Tecnológico do Sul da Bahia (PCTSB), sob as perspectivas do modelo de Negócios de Impacto Social. Os parques atuam como promotores da cultura da inovação, da competitividade e da capacitação empresarial, fundamentados na transferência de conhecimento e tecnologia, com o objetivo de incrementar a competitividade que permite a geração de riqueza de uma determinada região (BRASIL, 2004). É justamente neste ambiente que ocorre a concentração de um número diversificado de empresas, instituições de ensino, incubadoras, centros de pesquisa e laboratórios, proporcionando a troca de conhecimento e parcerias para o desenvolvimento de inovações tecnológicas. Os Parques possibilitam a geração da cultura inovadora. Nesse contexto, procurou-se examinar a possibilidade do desenvolvimento local, ou seja, da comunidade onde o CIC e o Parque Tecnológico estão inseridos. Através deste estudo, traçou-se o foco de investigação: como está posicionado o modelo de implantação do Centro de Inovação do Cacau (CIC) no contexto do PCTSB frente às perspectivas de empreendedorismo social? Para tanto, utilizou-se a matriz de posicionamento de empreendimento social, a qual permite avaliar a lógica de mercado e a lógica social, traçando uma régua para tentar visualizar em qual perfil se enquadra o CIC.

Palavras-chave: Negócios de impacto social. Parque tecnológico. Desenvolvimento local. Lógica de mercado. Lógica social.

**THE MODELO SOCIAL IMPACT BUSINESS:
Case Study of the Cocoa Innovation Center in the Southern Bahia**

ABSTRACT

The social impact businesses are characterized as private companies that enable the generation of profit that are reverted to favor the low-income population and socio-environmental benefits. That is, for the transformation of the living conditions of the population. This profit can be reinvested to increase impacts with the possibility of dividends being returned to shareholders. In order to understand and strengthen the impact business in the southern region of Bahia, the Cocoa Innovation Center (CIC), established in the Southern Bahia Technological Park (PCTSB), was analyzed under the perspective of the Business Model of Social Impact. The parks act as promoters of the culture of innovation, competitiveness and entrepreneurship, based on the transfer of knowledge and technology, with the purpose of increasing the competitiveness that allows the generation of wealth of a certain region (BRASIL, 2004). It is precisely in this environment that the concentration of a diversified number of companies, educational institutions, incubators, research centers and laboratories takes place, providing the exchange of knowledge and partnerships for the development of technological innovations. The Parks allow the generation of innovative culture. In this context, it was tried to examine the possibility of local development, that is, of the community where the CIC and the Technology Park are inserted. Through this study, the focus of research was traced: how is the implantation model of the Cocoa Innovation Center (CIC) in the context of the PCTSB facing the prospects of social entrepreneurship? In order to do so, we used the social enterprise positioning matrix, which allows us to evaluate market logic and social logic, drawing a rule to try to visualize the profile of the CIC.

Keywords: Business with social impact. Technologic Park. Local development. Market logic. Social logic.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 -	Nomenclaturas de Negócios Sociais com Impacto Social.....	15
Figura 2 -	Abrangência dos negócios de impacto social.....	19
Figura 3 -	Evolução dos Parques Científicos e Tecnológicos no Brasil.....	27
Figura 4 -	Número de empresas nos parques por região.....	28
Figura 5 -	Número de empregos nos parques.....	28
Figura 6 -	Número de empregos gerados nas empresas por nível de qualificação.....	29
Figura 7 -	Continuum da Tipologia de Negócios Sociais.....	31
Figura 8 -	Lógica de Atuação dos Negócios de Impacto Social.....	41

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Descrição e comparação dos componentes do Continuum da Tipologia de Negócios Sociais.....	31
Quadro 2 - Posicionamento do Empreendimento Social –CIC.....	38

LISTA DE SIGLAS

ABICAB	Associação Brasileira da Indústria de chocolates, cacau, amendoim, balas e derivados
CDT/UNB	Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da UNB e Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação
CEPEDI	Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico em Informática e Eletroeletrônica de Ilhéus
CEPLAC	Comissão Executiva do Plano da Lavoura Cacaueira
CIC	Centro de Inovação do Cacau – Ilhéus - BA
EMES	Emergence of Social Enterprise in Europe
FAPESB	Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado da Bahia
FIEB	Federação das Indústrias do Estado da Bahia
IBTS	Incubadoras de Base Tecnológicas
ICT	Instituição Científica e Tecnológica
IFBA	Instituto Federal da Bahia
NIS	Negócios de Impacto Social
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
ONGs	Organizações não governamentais
OS	Organização Social
OSCs	Organizações da Sociedade Civil
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PCTSB	Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia
PNUD	Programa Nacional de Desenvolvimento Humano
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SECTI	Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação
SEKN	Social Enterprise Knowledge Network
SENAI	Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SICM	Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração da Bahia
SINEC	Sindicato das Empresas do Polo de Informática de Ilhéus
TIC	Tecnologia da Informação e Comunicação
UEFS	Universidade Estadual de Feira de Santana
UESC	Universidade Estadual de Santa Cruz
UFSB	Universidade Federal do Sul da Bahia

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	REVISÃO DE LITERATURA	13
2.1	ASPECTOS CONCEITUAIS E OPERACIONAIS DO MODELO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL.....	13
2.2	NOMENCLATURAS DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL.....	14
2.2.1	Empresas Sociais	16
2.2.2	Negócios Inclusivos	16
2.2.3	Negócios Sociais	17
2.2.4	Mercado voltado para a base da Pirâmide	18
2.3	ABRANGÊNCIA DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL.....	19
2.4	DIFERENTES FORMATOS SOBRE NEGÓCIOS SOCIAIS.....	19
2.5	CARACTERÍSTICAS DOS NEGÓCIOS SOCIAIS.....	21
2.6	IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO SOCIAL PARA O NIS.....	22
2.6.1	Inserção do NIS na modalidade de Incubadora de Empresas	23
2.6.2	Parques Tecnológicos como políticas públicas	24
2.6.3	Perfil dos Parques Tecnológicos no Brasil	27
3	METODOLOGIA	30
3.1	CENTRO DE INOVAÇÃO DO CACAU (CIC) NO CONTEXTO DO PARQUE TECNOLÓGICO DO SUL DA BAHIA.....	32
3.1.1	Política do governo da Bahia para instalação do Parque Tecnológico	32
3.1.2	O Parque Tecnológico do Sul da Bahia	34
3.1.3	Centro de Inovação do Cacau no contexto do Parque Tecnológico do Sul da Bahia	34
3.2	NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAIS ATRAVÉS DA MATRIZ DE EMPREENHIMENTO SOCIAL.....	36
4	RESULTADOS	42
4.1	DESENVOLVIMENTO E GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA ATRAVÉS DO PARQUE CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO DO SUL DA BAHIA E CIC.....	42
4.2	O FORTALECIMENTO DO NIS NA REGIÃO.....	43
5	CONCLUSÃO	45
	REFERÊNCIAS	47
	ANEXO A - ANTEPROJETO DO PARQUE CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO DO SUL DA BAHIA.....	51
	ANEXO B - ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DA PROPOSTA DE INCUBAÇÃO PLANO DE NEGÓCIOS.....	67

1 INTRODUÇÃO

No mundo contemporâneo, onde o capitalismo se impôs como modelo econômico e foi difundido de maneira acelerada através da globalização, tem sido, cada vez mais frequente o questionamento à concentração de renda e ao aumento da desigualdade e pobreza, mesmo dentro de países desenvolvidos. Frente ao contexto, emergem alternativas entre os agentes econômicos e sociais, para que esses tomem iniciativas que venham a reduzir os impactos negativos; sem, no entanto, serem vistos como agentes que pretendem eliminar o modo de produção vigente.

É nesse contexto que têm surgido propostas e modelos de intervenção que procuram gerar impacto social e melhorar o mundo. Existe hoje no mundo uma tendência crescente a criar organizações que visam “gerar impacto social a partir da oferta de produtos e serviços que diminuam a vulnerabilidade da população de baixa renda e, desta forma, tenham um retorno financeiro” (BARKI, 2015, p. 14).

Os governos em nível nacional, regional e local, não estão ficando alheios a esse movimento socioeconômico e têm incentivado, através de políticas públicas, a implementação e sustentação de organizações de impacto social, principalmente através de incubadoras. O setor privado também está apoiando e estimulando o empreendedorismo social na forma de Negócios de Impacto Social (NIS).

No Nordeste brasileiro, Estados como a Bahia, com alto índice de desigualdade e pobreza, existe as condições concretas para o impulso aos NIS. De fato, além do problema econômico que vivem milhões de baianos, os índices sociais demonstram que o analfabetismo e a mortalidade infantil e materna ainda estão bem acima da média nacional. Portanto, ações tendentes a reduzir essa problemática no Estado são bem-vindas e devem ser estudadas para contribuir com o desenvolvimento social em nível regional e local.

Ilhéus e Itabuna estão inseridas na Região Imediata de Ilhéus e Itabuna (constituída por 22 municípios), nova denominação dada pelo IBGE em 2017, referente ao ordenamento territorial do Brasil. Juntos, ambos municípios representaram 92,76% do total arrecado do ICMS da Região (CACES, 2018), concentrando, portanto, a maior parte da atividade econômica o que demonstra o grande potencial de ambos municípios. Porém, a participação da Receita de Transferência Corrente (recursos vindos do governo federal e estadual) continua sendo a principal fonte de financiamento dos municípios da região, tendo representado 91,45% do total das receitas públicas da região (CACES, 2018), no primeiro bimestre de 2018 em comparação com o mesmo período de 2017. Dada essa dependência externa de recursos

para esses municípios obter recursos para investir, se faz necessário que sejam incentivadas atividades econômicas em áreas que tenham o potencial para elevar a arrecadação de recursos próprios dos municípios, gerando maior autonomia e sustentabilidade à região.

O objetivo geral dessa pesquisa foi analisar o Centro de Inovação do Cacau do Sul da Bahia (CIC), tendo como ferramenta analítica o modelo do NIS. Entre os objetivos específicos, buscou-se descrever os Negócios de Impacto Social considerando a sua base teórica, assim como, alguns dos principais tipos desses negócios. Outro objetivo específico foi apresentar o CIC no contexto do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia (PCTSB), para entender a sua estrutura e interrelação com a inovação. Um último objetivo específico foi avaliar o CIC com base no modelo do NIS aqui analisado.

Assim sendo, nesse estudo buscou-se identificar o posicionamento do CIC e do PCTSB, frente às perspectivas do empreendedorismo e negócios sociais com a consideração do ecossistema diverso, composto por empresas, instituições de ensino, incubadoras, centros de pesquisa e laboratórios no qual essas organizações estão inseridas, e do impacto que podem exercer sobre às comunidades do entorno.

Pretendeu-se, portanto, verificar o perfil do Centro de Inovação do Cacau (CIC), incubado na Broto Incubadora¹ de Biotecnologia. E, desse modo, contribuir com o processo de crescimento dos negócios de impacto social na região. Para tanto, utilizou-se a matriz de posicionamento de empreendimento social, modelo que apresenta uma proposta para medição de lógica de mercado e lógica social de uma organização. O resultado pretendido com a aplicação dessa matriz, desenhada por Comini (2016), foi traçar uma régua que possibilitasse visualizar o perfil do CIC.

Considera-se que os NIS fazem parte de um tipo de organização que deve ser promovida, uma vez que contribuem com o desenvolvimento local, proporcionando inclusão da comunidade mais pobre através de geração de emprego e renda e, conseqüentemente, melhoria da sua qualidade de vida.

¹ Broto Incubadora de Biotecnologia: biinstitucionalização entre UEFS e UESC. A incubadora tem como objetivo estimular a criação, desenvolvimento e lançamento de novos negócios pela incubação de projetos e empresas em estágio nascente ou inicial.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Negócios com Impacto Social (NIS) são aqueles criados com a finalidade de gerar produtos e serviços mais eficazes no combate à pobreza, ou aqueles que fazem uso das leis mercadológicas para lidar com demandas que surgem no ambiente social (BARKI, 2013). De acordo com Petrini, Scherer e Back (2016, p. 212), NIS são,

[...] organizações que visam solucionar demandas relacionadas a problemas sociais, seja ofertando produtos e serviços, seja incluindo indivíduos ou grupos. Essas organizações devem promover sua própria sustentabilidade financeira, sendo facultativa a distribuição de lucros.

Os negócios de impacto social se apropriam da lógica de Mercado, mas a razão de existir é a geração de impacto social/ambiental. De forma que este tipo de negócio pode trazer lucro e retorno aos acionistas.

A literatura traz a informação de que atualmente as empresas estão começando a produzir produtos e serviços voltados para solucionar problemas sociais, o que além da geração de lucro, também contribui para uma sociedade mais justa e sustentável.

2.1 ASPECTOS CONCEITUAIS E OPERACIONAIS DO MODELO DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

Apresenta-se, a seguir, os conceitos de Negócios de Impacto ou Negócios Sociais (NIS), a fim de refletir sobre as diferentes abordagens com relação aos NIS, adotadas por vários estudiosos do assunto em distintas regiões do mundo.

De acordo Barki (2015), existem diferentes acepções para o NIS, obtendo reconhecimento na literatura especializada, ou não, sobre o tema. Entre elas, negócios sociais, negócios com impacto social, negócios inclusivos e negócios de impacto. Alguns estudiosos do assunto tentam diferenciar algumas delas. Assim, para Barki (2013, p. 13), “Negócios com Impacto Social seriam aqueles criados com a finalidade de gerar produtos e serviços mais eficazes no combate à pobreza, ou aqueles que fazem uso das leis mercadológicas para lidar com demandas que surgem no ambiente social”.

Já em Negócios Sociais, Prahalad e Hart (2005 apud BARKI, 2013), consideram que todos os empreendimentos voltados para o atendimento das necessidades dos consumidores de baixa renda podem ser considerados negócios sociais, sem que, necessariamente, atuem em

áreas que tenham impacto estrutural nas vidas das pessoas, tais como: saúde, educação ou moradia.

Para Petrini, Scherer e Back (2015 apud BARKI, 2015), os chamados negócios sociais emergem a partir da premiação do Nobel da Paz, em 2006, na qual Muhammad Yunus foi reconhecido pelo seu trabalho sobre microcrédito, buscando a redução da vulnerabilidade dos pobres em Bangladesh. Nesse contexto, emerge um modelo de organização híbrida que combina as competências do setor privado com os conhecimentos de gestão social do Terceiro Setor, com o objetivo de resolver os problemas sociais, utilizando os mecanismos de mercado, o que origina os negócios com impacto social, os quais trazem, por vezes, soluções inovadoras aos problemas sociais (BARKI; COMINI; AGUIAR, 2013).

2.2 NOMENCLATURAS DE NEGÓCIOS COM IMPACTO SOCIAL

O negócio de impacto social, apesar de ser um assunto relativamente novo, apresenta uma proposta que promete soluções para problemas sociais com o intuito de erradicar a pobreza e ter um retorno financeiro que pode ser reinvestido no próprio negócio, ou distribuído entre os acionistas. De acordo com Barki (2015), os negócios de impacto social têm o potencial de trazer uma resposta à forma como o capitalismo tradicional vêm sendo praticado, a qual é colocada em xeque, atualmente, pelas crises econômicas e financeiras.

O negócio com impacto social propõe um modelo de organização híbrida que combina as competências do setor privado com os conhecimentos de gestão social do Terceiro Setor. São organizações que objetivam resolver problemas sociais, utilizando mecanismos de mercado. Elas vão além do lucro e apresentam uma visão humanista, buscando um capitalismo inclusivo. É um setor relativamente recente, mas que vem ganhando força em um momento em que as pessoas querem trabalhar com um significado maior. O Brasil conta com várias empresas com essa visão, além de aceleradoras, investidores e diversos outros atores que estimulam o setor (BARKI, COMINI; AGUIAR, 2013).

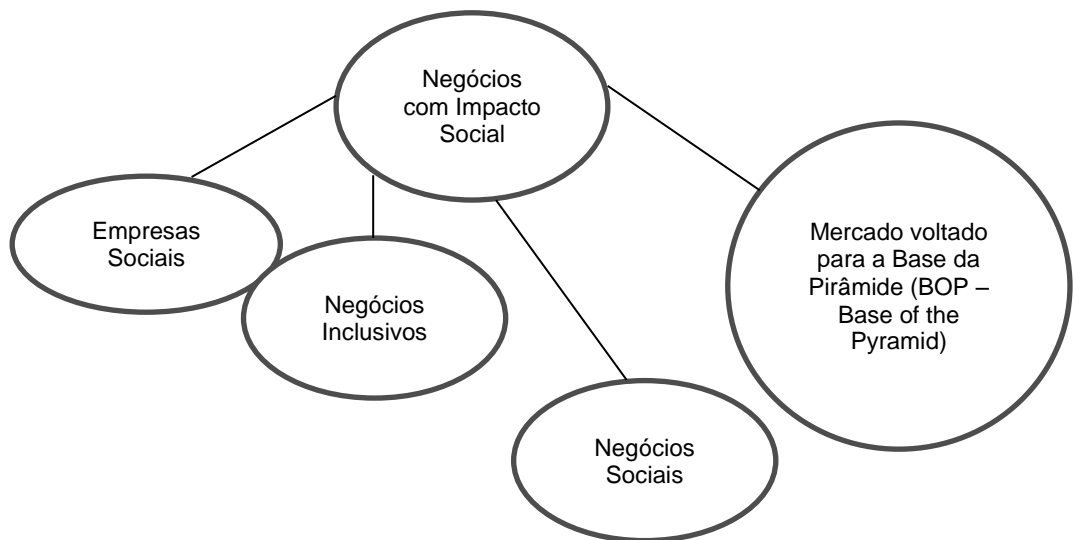
A definição de Negócios de Impacto Social, divulgada pelo SEBRAE (2016), coincide com a de Barki, Comini e Aguiar (2013), pois esses afirmam que os NIS podem causar impacto positivo em uma comunidade, ampliando as perspectivas de pessoas marginalizadas pela sociedade, aliada à possibilidade de gerar renda compartilhada e autonomia financeira para os indivíduos de classe baixa. Da mesma forma que Barki, Comini e Aguiar (2013), o SEBRAE (2016) também considera que um negócio deste tipo existe para buscar solução a uma questão social, ambiental ou pela ampliação de um impacto social ambiental já

produzido. A novidade é que esta solução é desenvolvida considerando a viabilidade econômica da intervenção, com base em estratégias e modelos de negócios (SEBRAE, 2016).

Aborda-se, neste item, as diferentes visões dos negócios com impacto social. Porém, antes é necessário ressaltar que a terminologia usada na literatura científica e/ou especializada, ainda não chegou a um consenso a respeito de um termo mais aceito para abranger esse modelo de negócios. Assim “os negócios sociais têm sido conceituados de várias formas, apresentando diversas nomenclaturas: negócios sociais, negócios com impacto social, negócios inclusivos” (BARKI, 2015, p. 14). O próprio Barki adota o termo “negócios de impacto” para se referir ao modelo NIS e o refere a “organizações que almejam gerar impacto social a partir da oferta de produtos e serviços que diminuam a vulnerabilidade da população de baixa renda e, desta forma, tenham um retorno financeiro” (BARKI, 2015, p. 14).

A figura 1 resume o conjunto das nomenclaturas que se referem ao NIS.

Figura 1 - Nomenclaturas de Negócios com Impacto Social



Fonte: Elaboração própria com base na literatura consultada.

Apresenta-se, a seguir, o significado e elementos que podem ser considerados diferenciadores das nomenclaturas dos NIS.

2.2.1 Empresas Sociais

Surgido na Europa, esse tipo de negócio permite a inclusão de pessoas menos favorecidas, com o intuito de gerar emprego a um custo baixo. Barki, Comini e Aguiar (2013) reportam-se a definição da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) a qual define empresas sociais como organizações que buscam objetivos sociais e econômicos com um espírito empreendedor e não têm o propósito clássico da empresa capitalista, da maximização do lucro.

Outra definição, amplamente utilizada pelas organizações na Europa e criada pelo Departamento de Comércio e Indústria do governo do Reino Unido, afirma que “as empresas sociais são aquelas que possuem objetivos essencialmente sociais, cujos excedentes são reinvestidos principalmente no próprio negócio ou na comunidade, em vez de serem conduzidas pela necessidade de maximizar o lucro para os acionistas e proprietários” (BARKI; COMINI; AGUIAR, 2013, p. 36).

À luz da literatura consultada, entende-se que a empresa social veio para incluir os jovens no mercado de trabalho, contribuir para a geração de renda e construir novos empreendedores nas comunidades de baixa renda.

2.2.2 Negócios Inclusivos

Na América Latina, alguns pesquisadores da Social Enterprise Knowledge Network (SEKN), criada em 2001 por importantes escolas de administração de empresas de Iberoamérica, por iniciativa da Harvard Business School, definem negócios sociais inclusivos como organizações ou empresas que geram a mudança social por meio de atividades de mercado (BARKI; COMINI; AGUIAR, 2013).

Os negócios inclusivos envolvem a população de baixa renda no processo de desenvolvimento econômico no âmbito da demanda, como clientes e consumidores e, no âmbito da oferta, abrangem empregados, produtores e donos de negócios em vários pontos da cadeia de valor. Os negócios inclusivos estabelecem elos entre os negócios e a população, gerando uma relação de benefício mútuo. Para os empresários trazem inovação, criação de novos mercados e fortalecimento de canais de oferta. Para a população de baixa renda, geram maior produtividade, rendas sustentáveis e capacitação (UNDP, 2008; BOECHAT; ROSA; OLIVEIRA, 2010 apud PETRINI; SCHERER; BACK, 2015).

No Brasil, negócios inclusivos são aqueles que visam gerar oportunidades de emprego e renda para grupos com pouca ou nenhuma mobilidade no mercado de trabalho, dentro dos padrões do “trabalho decente” e, em um modelo autossustentável, ou seja, gerando lucros para as empresas e estabelecendo relações com as organizações empresariais típicas, seja como fornecedores de produtos ou serviços, seja como sistema de distribuição (BARKI; COMINI; AGUIAR, 2013).

Entre as barreiras que as empresas encontram para o seu desenvolvimento está a dificuldade para a captação de recursos, que é a fonte de financiamento ou capital de risco, podendo comprometer a implementação do negócio. No que tange à população, muitas comunidades não contam com estrutura associativa ou cooperativa; e, as pessoas carentes, em sua maioria, também não têm acesso a crédito, o que dificulta que elas possam atuar como fornecedores ou produtores na cadeia de valor de um negócio inclusivo (WBSD-SNV, 2011 apud PETRINI; SCHERER; BACK, 2015).

2.2.3 Negócios Sociais

Os negócios sociais possibilitam inserir a população do segmento de baixa renda e minorias no mercado formal, e têm como preocupação a melhoria das condições de vida desta população e/ou a conservação da biodiversidade (COMINI, 2016). Segundo Márquez, Reficco e Berger (2009), não basta que um negócio social seja autossustentável e rentável, é essencial que o empreendimento gere benefícios socioambientais e transforme as condições de vida de uma determinada população.

Para Muhammad Yunus (2007 apud COMINI, 2016), existem dois tipos de negócios sociais: o primeiro abrange empresas focadas em prover um benefício social, em vez de maximização do lucro do proprietário, tais como, redução da pobreza, tratamento de saúde para pobres, justiça social e sustentabilidade global. O segundo opera de uma maneira diferente, pois visa maximização de lucro, mas a propriedade é dos pobres ou marginalizados. Esse autor ressalta, ainda, que a maximização do valor social não é compatível com a maximização de lucro, defendendo que o lucro do negócio seja totalmente reinvestido para o próprio negócio, de forma a ampliar as atividades e maior geração de impacto.

2.2.4 Mercado voltado para a base da Pirâmide

A base da pirâmide refere-se à população que vive com menos de US\$ 2,50 dólares por dia. Em 2002, essa população representava mais de 4 bilhões de pessoas (PRAHALAD; HART, 2002). A distribuição da riqueza e a capacidade de geração de renda podem ser entendidas sob a forma de uma pirâmide, onde o topo são os ricos, com numerosas oportunidades de gerar altos níveis de renda (PRAHALAD, 2005).

Prahalad e Hart (2005 apud BARKI, 2013) têm como objetivo principal mostrar o expressivo potencial da população de baixa renda, a qual compõem a base da pirâmide, o que representa um mercado de 4 bilhões de pessoas com renda *per capita* anual de menos de 1.500 dólares, baseada na Paridade do Poder de Compra. Segundo Prahalad (2005 apud BARKI, 2013), um dos principais desafios para as empresas que desejam operar nesse tipo de mercado é a criação de um modelo de negócios para operar em mercados de baixa renda que vai além de desenvolver e adaptar produtos, alcançar mercado, encontrar a estratégia certa de preço e a comunicação eficiente. Nesse sentido, as empresas devem entender o mercado, fazer investimentos a longo prazo, como destaca Prahalad (2005 apud BARKI, 2013, p. 29) “a base da pirâmide pode ser um recurso de inovações não somente para os produtos e processos, mas também para os modelos de negócios”.

Estudo do Fórum Econômico Mundial (WEF, 2009 apud PETRINI; SCHERER; BACK, 2015) revela que a população mundial de baixa renda representa considerável potencial produtivo e empreendedor, bem como, inexplorada demanda por produtos e serviços, representando o surgimento de uma nova classe de consumidores a principal força para impulsionar o crescimento econômico mundial.

Prahalad (2005 apud BARKI, 2013) considera que o poder aquisitivo dessas pessoas é restrito. É necessário ofertar produtos em quantidades menores ou embalagens individuais. Petrini, Scherer e Back (2015) afirmam que se as empresas que querem atingir a base da pirâmide, precisam se concentrar na disponibilidade, acessibilidade, aceitabilidade e consciência.

O estudo do World Economic Forum (WEF, 2009 apud PETRINI; SCHERER; BACK, 2015), considera que as organizações, com foco na base da pirâmide, podem utilizar os recursos existentes e a colaboração de diferentes *stakeholders*, além de contar com a capacidade de parceiros, como o governo, as ONGs e as associações, para atingir seus objetivos. As organizações da sociedade civil e/ou ONGs podem auxiliar como porta-vozes

das empresas, levando as novas tecnologias e os produtos/serviços à população, auxiliando-a sobre as formas de consumo e benefícios.

2.3 ABRANGÊNCIA DOS NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL

Conforme descrito no relatório da Força Tarefa de Finanças Sociais (2017), negócios sociais são modelos de negócios com diferentes formatos jurídicos que apresentam soluções para problemas sociais e ambientais. A solução pode estar “no que” o negócio produz, “para quem” ele produz e/ou “como” ele produz.

Figura 2 - Abrangência dos negócios de impacto social



Fonte: Força Tarefa de Finanças Sociais (2017).

Com exceção das Organizações da Sociedade Civil (OSCs) sem uma estratégia de geração de receita própria significativa e de empresas essencialmente comerciais, cujo impacto positivo provém de obrigações legais, externalidades positivas ou de estratégias ainda periféricas ao seu modelo de negócio, consideramos que as demais OSCs, cooperativas e empresas podem ser negócios de impacto (Força Tarefa de Finanças Sociais, 2017).

Não existe no Brasil uma estrutura jurídica específica para os negócios de impacto social. Qualquer formato legal de organização (com ou sem fins lucrativos) é passível de ser um Negócio de Impacto (Força Tarefa de Finanças Sociais, 2017).

2.4 DIFERENTES FORMATOS SOBRE NEGÓCIOS SOCIAIS

Existe, na literatura, três principais correntes que explicam negócios sociais. A primeira, na perspectiva europeia, que enfatiza a atuação das organizações da sociedade civil com funções públicas. A segunda, norte americana, em que trata negócios sociais como organizações privadas com lógica de mercado voltada para atender soluções socioambientais. E a terceira, muito predominante em países em desenvolvimento, que trata negócios sociais

como empreendimentos socioambientais que atuam na lógica de mercado e que visam a redução da pobreza e a transformação das condições sociais que marginalizam ou excluem pessoas (COMINI, 2016).

Na perspectiva Europeia, a empresa social já é reconhecida com um formato jurídico. De acordo com a definição da rede de pesquisadores *Emergence of Social Enterprise in Europe* (EMES), as empresas sociais são organizações com o objetivo explícito de beneficiar a comunidade. Iniciadas por um grupo de cidadãos, o interesse material dos investidores capitalistas nessas organizações é sujeito a limites (BORZAGA; DEFOURNY, 2004 apud COMINI, 2016).

Segundo Travaglini, Bandini e Mancioni (2009 apud COMINI, 2016), na Europa, é possível agrupar em três as categorias de atuação das empresas sociais: (i) empresas e integração ao trabalho, as *Work Integration Social Enterprise* (WISE); (ii) empresas cujo objetivo social primordial é produzir produtos e serviços com alvo social ou conduzido por interesse coletivo (iii) empresas que favorecem o desenvolvimento social e econômico local pela promoção de participação de cidadãos e governo local nas atividades. Observa-se que apesar de terem opções jurídicas para as empresas, na maioria dos países europeus, o formato legal muda de acordo com cada lugar.

Pela questão de tradição e cultura, os negócios sociais na Europa engajam-se em prover serviços sociais e serviços de integração ao trabalho para comunidades e grupos desfavorecidos, em áreas urbanas e rurais. É possível observar uma tendência no modelo europeu de valorização do coletivo, participação na tomada de decisão de todos os *stakeholders* envolvidos e, ainda, transparência na gestão (COMINI, 2016).

Na perspectiva Norte Americana, o conceito empresa social inclui qualquer ação empreendedora de mercado que tenha impacto social com sua ação comercial. Podem assumir diferentes formatos legais, sociedade anônimas, corporações, companhias limitadas e organizações sem fins lucrativos (KERLIN, 2006 apud COMINI, 2016).

Em 2008 foi aprovado, nos Estados Unidos, uma nova forma jurídica de organização, a L3C ou Low-profit, uma empresa híbrida, sem fins lucrativos e uma empresa de lucro, que tem como principal objetivo o fator social e, em segundo plano, a preocupação com a geração de lucro. Dados apresentados por Cooney et al. (2014) mostram que a L3C apresentou um crescimento acelerado no período de 2008 e 2012 em função da aprovação feita em 10 estados americanos.

Na perspectiva dos Países Emergentes, o termo negócios sociais aparece com muito mais força do que nos países da Europa e Estados Unidos.

Segundo Barki, Comini e Aguiar (2013), na América Latina a *Social Enterprise Knowledge Network* (SEKN), inclui, como organizações sociais, ONGs, organizações sem fins lucrativos ou privadas que atuam em atividades do setor público, produzindo artigos e serviços de valor significativo. De acordo com Marquez, Reficco e Berger (2009), para ser um negócio inclusivo não basta apenas ser autossustentável – o negócio precisa ser rentável e deve ter como premissa básica a transformação dos padrões de vida da população de baixa renda.

Ainda conforme Barki, Comini e Aguiar (2013), no Brasil, negócios inclusivos são aqueles que visam gerar oportunidades de emprego e renda para grupos com pouca ou nenhuma mobilidade no mercado de trabalho, dentro dos padrões do “trabalho decente” e em um modelo autossustentável, ou seja, gerando lucros para as empresas e estabelecendo relações com as organizações empresariais típicas, seja como fornecedores de produtos ou serviços, seja como sistema de distribuição.

2.5 CARACTERÍSTICAS DOS NEGÓCIOS SOCIAIS

Segundo Comini (2016), negócios sociais geram valor econômico e valor social de forma intrínseca. Márquez, Reficco e Berger (2009) explicam que para as iniciativas desenvolvidas pelas organizações da sociedade civil, o valor econômico deveria ser definido como sustentabilidade financeira, ou seja, pela capacidade de operar indefinidamente. Em função da assimetria de informação e custos de transação, o mercado voltado para a base da pirâmide é mais custoso do que outros mercados (PRAHALAD; HART, 2005 apud BARKI, 2013; CELLI; GONZÁLEZ, 2010).

Ainda de acordo com Comini (2016), na literatura sobre negócios sociais, há certa tendência em associar geração de valor social prioritariamente à geração de renda, traduzindo uma visão limitada do significado de pobreza. Sen (2000 apud COMINI, 2016), enfatiza que para reverter à situação de pobreza, é necessário fortalecer as capacidades humanas, possibilitando a ampliação da liberdade de escolha do indivíduo. Desta forma, os principais itens que caracterizam este novo formato organizacional, que concilia geração de valor socioambiental e geração de valor econômico são: orientação empresarial, objetivos sociais e tipo de propriedade, no caso, propriedade social (TRAVAGLINI et. al., 2008 apud COMINI, BARKI; AGUIAR, 2016).

De acordo com Travaglini, a primeira característica, orientação empresarial, significa que estão diretamente ligadas, na produção de bens ou prestação de serviços, a um mercado; nesse caso específico, que atenda à nova demanda existente dentro do campo dos negócios de impacto social. A característica objetivos sociais esta voltada para o social e/ou ambiental, focado na geração de empregos, capacitação para a população de baixa renda, ou a prestação de serviços locais de acordo com a demanda existente. A última característica aqui apresentada é o tipo de propriedade; neste caso, os negócios sociais se caracterizam pela sua propriedade social. Quer dizer, são organizações autônomas, cuja governança e estruturas são normalmente voltadas para atender os grupos de interesse (trabalhadores, usuários, clientes, comunidades locais e investidores locais) ou os próprios administradores ou dirigentes responsáveis que controlam a empresa frente a um grupo mais amplo de interessados, que são os responsáveis perante os *stakeholders* e a comunidade em geral, pelo impacto social, ambiental e econômico gerado.

Estas características não são exclusivas dos negócios sociais, pois atende a diversos nichos de mercado, de acordo com a finalidade de cada empreendimento.

2.6 IMPORTÂNCIA DA INOVAÇÃO SOCIAL PARA O NIS

A forma como os negócios com impacto social estrutura e oferta seus produtos e serviços, a fim de gerar valor socioambiental, nos remete ao debate sobre inovação social (COMINI, 2016).

A inovação tem um papel muito importante nos negócios com impacto social, pois permite, aos empreendedores, encontrar soluções a baixo custo e adequadas, que atenda a classe menos favorecida da sociedade.

Schumpeter (apud NETO; VALENTINI, 2013, p. 54) ao descrever o processo de “destruição criativa” na economia, demonstrou a importância de processos de competição e destruição do equilíbrio existente na economia a partir de diferentes possibilidades de inovações: i) introdução de novo bem no Mercado; ii) descoberta de novo método de produção ou de comercialização de mercadorias; iii) conquistas de novas fontes de matéria-prima; e iv) alteração da estrutura do Mercado vigente, como a destruição de um monopólio.

Mercados emergentes são um terreno fértil para a inovação em virtude de duas razões principais: modelos criados em mercados de baixa renda são mais adaptáveis do que aqueles que se definem de alta renda; e, nos mercados emergentes, produtos inovadores também

competem contra a falta de consumo, criando um mercado totalmente novo. A inovação pode ocorrer em processos, tecnologia, produtos e/ou modelos de negócios (BARKI; COMINI; AGUIAR, 2013).

Bignetti (2011 apud COMINI, 2016, p. 12), o qual tem uma visão mais voltada para a análise de processos, define inovação social como “o resultado do conhecimento aplicado a necessidades sociais por meio da participação e da cooperação de todos os atores envolvidos, gerando soluções novas e duradouras para grupos sociais, comunidades ou para a sociedade em geral”. Por sua vez, Novy e Leubolt (2005 apud COMINI, 2016, p. 62) têm uma visão de inovação social mais voltada para resultado, definindo que “Inovação social deriva, principalmente, de satisfação de necessidades humanas básicas, aumento na capacidade sociopolítica e no acesso aos recursos necessários para reforçar direitos que conduzam à satisfação das necessidades humanas e participação”.

Neto e Valentini (2013), entendem que as inovações vigentes em negócios com impacto social, parecem ser capazes de gerar novo processo de destruição criativa na economia, exatamente pela necessidade de que a maioria das características, mencionadas acima, sejam favorecidas nos novos modelos de negócios. Se isto efetivamente se verificar, a destruição criativa, gerada pelos negócios com impacto social, poderia catalisar um processo de desenvolvimento humano de forma mais acelerada a partir do momento em que inúmeros negócios passariam a competir para gerar produtos e serviços mais eficazes no combate à pobreza.

Portanto, a inovação social tem um importante significado nos negócios de impacto social, pois contribui para o desenvolvimento de produtos e serviços que promovam a transformação socioambiental e atendam a demanda da população de baixa renda.

2.6.1 Inserção do NIS na modalidade de Incubadora de Empresas

Os Negócios de Impacto Social (NIS), em alguns casos, estão vinculados a uma incubadora de empresas. Incubadoras de empresas são ambientes de inovação que estimulam a criação de novas empresas, oferecendo todo o suporte por um período de tempo limitado, para que as empresas possam desenvolver produtos e serviços de forma estruturada e oferecê-los ao mercado.

Em sua primeira geração, a incubadora de empresas tinha por objetivo oferecer suporte a empreendedores para que esses desenvolvessem ideias inovadoras e as transformassem em empreendimentos de sucesso. Na atualidade, considerando-se o contexto internacional, fala-se

em Incubadoras de Terceira Geração, “focando na criação e na operação de redes para acesso a recursos e conhecimentos, sintonizando a incubadora ao ecossistema de inovação no qual ela está inserida” (ANPROTEC; SEBRAE; FGV PROJETOS, 2016, p. 8). Nesse sentido uma incubadora de terceira geração é definida como:

Uma organização que acelera e sistematiza o processo descrição de empreendimentos bem-sucedidos, por meio do fornecimento de um conjunto de apoios abrangentes e integrados incluindo espaço físico, serviços de suporte e oportunidades de networking e integração com clusters (ANPROTEC; SEBRAE; FGV PROJETOS, 2016, p. 8).

Até 2016 o Brasil contava com 369 incubadoras em operação, as quais “abrigavam 2.310 empresas incubadas e 2.815 empresas graduadas, gerando 53.280 postos de trabalho. O faturamento das empresas apoiadas por incubadoras ultrapassava os R\$ 15 bilhões” (ANPROTEC; SEBRAE, 2016, p. 4). As incubadoras costumam localizar-se próximo a uma universidade ou a um instituto de pesquisa, para que as empresas se beneficiem da proximidade dos laboratórios e dos recursos humanos destas instituições. Elas oferecem às empresas incubadas, infraestrutura de uso compartilhado, assistência permanente, treinamentos na área de negócios, propriedade intelectual e inovação. As empresas incubadas são, geralmente, de pequeno porte, recém-criadas ou ainda em fase de constituição, com atividades ligadas à pesquisa e desenvolvimento, com baixos custos de manutenção e com potencial de rápida e consistente geração de lucros, comumente denominadas como *startups* (AMIGO; GUZMAN, 2018).

2.6.2 Parques Tecnológicos como políticas públicas

Considerando que o Centro de Inovação do Cacau (CIC) é um laboratório do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia, é importante, primeiramente, entender o conceito e modelo de Parque Tecnológico.

Parques Tecnológicos são complexos de desenvolvimento econômico e tecnológico que visam fomentar economias fundamentadas no conhecimento por meio da integração da pesquisa científico-tecnológica, negócios/empresas e organizações governamentais, em um local físico, e do suporte às inter-relações entre estes grupos. Além de prover espaço para negócios baseados em conhecimento, os Parques Tecnológicos podem abrigar centros para pesquisa científica, desenvolvimento tecnológico, inovação e incubação, treinamento, prospecção, como também infraestrutura para feiras, exposições e desenvolvimento

mercadológico. Eles são formalmente ligados (e usualmente fisicamente próximos) a centros de excelência tecnológica, universidades e/ou centros de pesquisa (ANPROTEC; ABDI, 2008).

Segundo definição da Associação Nacional das Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC, 2002), há duas vertentes na definição de parques tecnológicos:

- (a) Complexo industrial de base científico-tecnológico planejado, de caráter formal, concentrado e cooperativo, que agrega empresas cuja produção se baseia em pesquisa tecnológica desenvolvida nos centros de P&D vinculados ao Parque;
- (b) empreendimento promotor da cultura da inovação, da competitividade, do aumento da capacitação empresarial fundamentado na transferência de tecnologia, com o objetivo de incrementar a produção de riqueza (ANPROTEC, 2002, p. 80).

Sendo assim, o Parque Tecnológico faz parte de um ecossistema que promove o desenvolvimento local através de atração de novas empresas para a região, centros de pesquisas e universidades que estão ao seu entorno. Essas características os tornam alvo de políticas públicas em nível federal, estadual e municipal para fomentar e/ou apoiar este tipo de iniciativa, a fim de ampliar e otimizar a geração e consolidação de micro e pequenas empresas inovadoras. Portanto, os Parques Tecnológicos têm o papel, e grande potencial, de promover a interação entre os diversos mecanismos de inovação nos Ecossistemas Locais de Inovação. O objetivo é desenvolver e trazer resultados efetivos para o desenvolvimento de longo prazo, o que exige a institucionalização de políticas públicas de incentivo e apoio a esses mecanismos (ANPROTEC; ABDI, 2008).

A Lei n. 10.973, de dezembro de 2004, define Parque Tecnológico como sendo:

Complexo planejado de desenvolvimento empresarial e tecnológico, promotor da cultura de inovação, da competitividade industrial, da capacitação empresarial e da promoção de sinergias em atividades de pesquisa científica, de desenvolvimento tecnológico e de inovação, entre empresas e uma ou mais ICTs, com ou sem vínculo entre si (BRASIL, 2004, art. 2^a, inc. X).

Em termos econômicos e de infraestrutura, os parques tecnológicos constituem um complexo produtivo industrial e de serviços de base científico-tecnológica. Planejados, têm caráter formal, concentrado e cooperativo, agregando empresas cuja produção se fundamenta em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). No entender de Vonortas (2002), o governo deve, cada vez mais, atuar como facilitador e catalisador do que indutor e controlador do desenvolvimento. As políticas públicas de instalação de parques caminham nesse sentido. O governo apoia ações coletivas e processos de aprendizagem, incentiva as empresas a

destacarem-se em meio aos padrões globais e, em conjunto com o setor privado, procura encontrar soluções e novas ideias de tecnologia e negócios.

Como bem assinalado em estudo do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, “as políticas públicas podem criar incentivos removendo barreiras, criando um ambiente favorável, empoderando pessoas de menor renda para participar nos mercados ou criando benefícios para empresas que integram essas pessoas em sua cadeia de valor” (PNUD, 2015, p. 49). É justamente nos parques tecnológicos que ocorre a concentração de um número diversificado de empresas, instituições de ensino, incubadoras, centros de pesquisa e laboratórios que dividem este mesmo ambiente, proporcionando a troca de conhecimento e parcerias, visando o desenvolvimento de inovações tecnológicas que venham impulsionar a geração da cultura inovadora.

Nesse contexto, gera-se a competitividade das empresas e ICT's, proporcionando um ambiente de desenvolvimento para a comunidade local a partir de modelos de negócios de impacto sociais, que além de alavancar o desenvolvimento local, também contribui para a inclusão da comunidade, em seu entorno, através de geração de emprego e renda e, conseqüentemente, da melhoria na qualidade de vida.

Mesmo na presença de políticas públicas para o desenvolvimento tecnológico, a experiência de implementação demonstra que existem dificuldades em muitos países, principalmente em desenvolvimento, como o Brasil, especialmente na fase de transferência de Tecnologia para as empresas ou da parceria Universidade-Empresa. Neste sentido, conforme descreve Dagnino (2015), a comunidade de pesquisa nos países desenvolvidos produz recursos humanos nas empresas para inovar. Nos EUA, algo em torno de 50% dos mestres e doutores que se formam em ciências migram para a empresa privada para fazer pesquisa.

A proposta que há anos domina nossa política de CT&I, de estimular a aproximação da universidade com a empresa, parte da ideia de que aqui a empresa não desenvolve tecnologia, então a universidade deve fazer pesquisa e logo colocá-la ao alcance da empresa; o que implica, na visão oficial, o aumento de sua vinculação quando não a subordinação das equipes de pesquisa universitárias ao que se entende por ser as demandas empresariais. Mas se nos Estados Unidos, do total do gasto das empresas com pesquisa, somente 1% é utilizado para contratar pesquisas com a universidade e institutos de pesquisa (os 99% restantes é gasto intramuros), o que se espera que possa acontecer no Brasil? (DAGNINO, 2015).

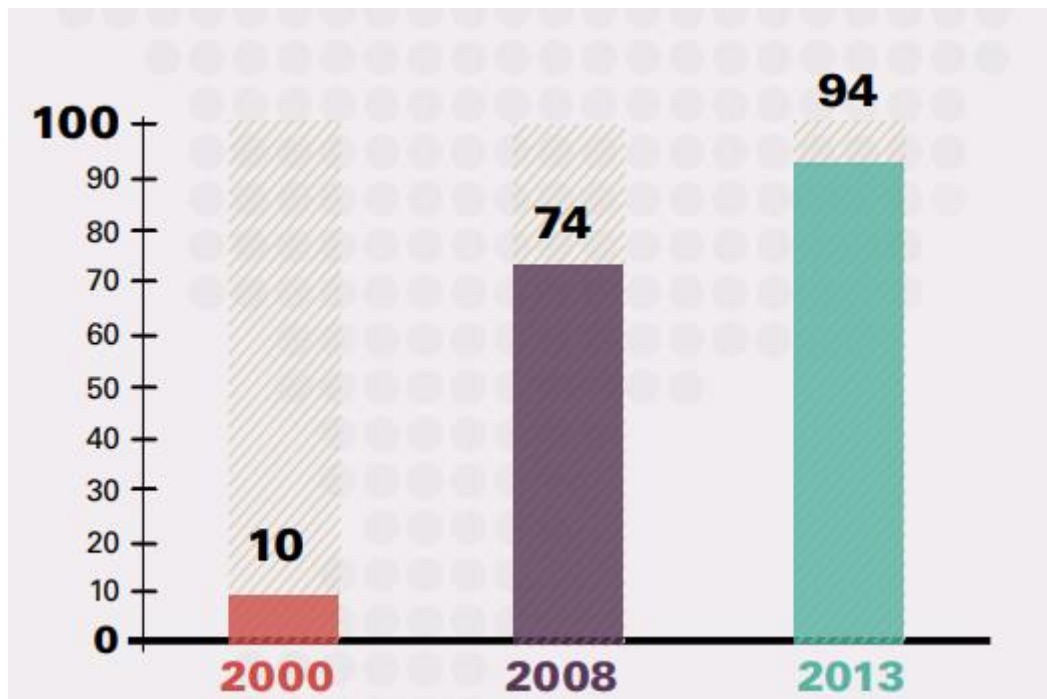
Segundo informações do IBGE, das 30 mil empresa inovadoras, somente 7% se relacionam com universidades e institutos de pesquisa. E, 70% consideram estas relações de baixa importância. De fato, 80% delas dizem orientar o empresariado periférico, baseia sua

estratégia de inovação na compra de máquinas e equipamentos (DAGNINO, 2015).

2.6.3 Perfil dos Parques Tecnológicos no Brasil

De acordo com estudo intitulado “Estudo de Projetos de Alta Complexidade: Indicadores de Parque Tecnológicos”, produzido pelo Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da UNB e Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (CDT/UNB, 2014), em 2013, existiam 94 iniciativas de parques tecnológicos conhecidas no Brasil, como mostrado na figura 3.

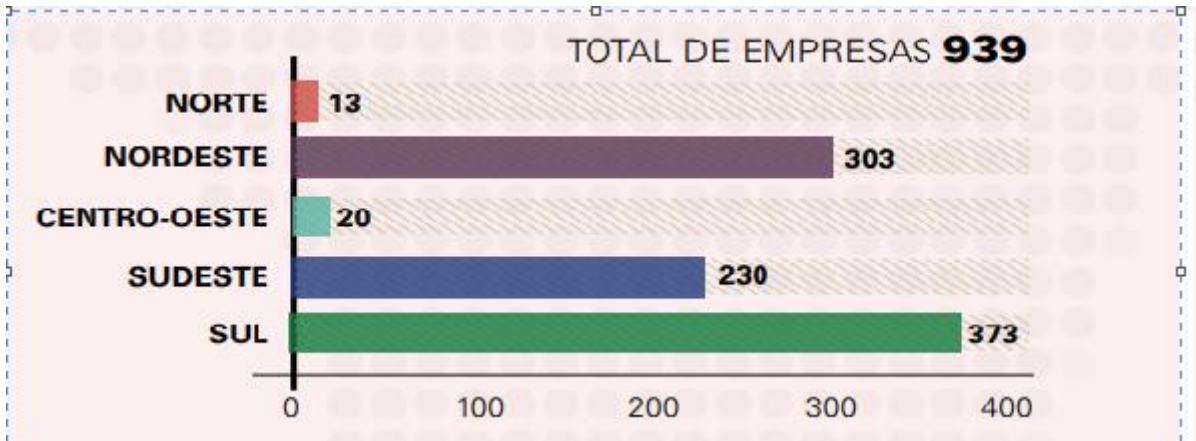
Figura 3 – Evolução dos Parques Científicos e Tecnológicos no Brasil



Fonte: CDT/UNB (2014).

Em termos regionais, os parques tecnológicos tinham à seguinte distribuição no Brasil: trinta e quatro (34) na região Sul, trinta e três (33) no Sudeste, quatro (4) na região Norte, três (3) no Centro-Oeste e seis (6) no Nordeste, conforme apresentado na figura 4. As últimas três regiões (Norte, Centro-Oeste e Nordeste) mantêm-se bem atrás das duas mais desenvolvidas (Sul e Sudeste do Brasil), o que repete resultados em relação a outros indicadores de ciência, tecnologia e inovação.

Figura 4 – Número de empresas nos parques por região

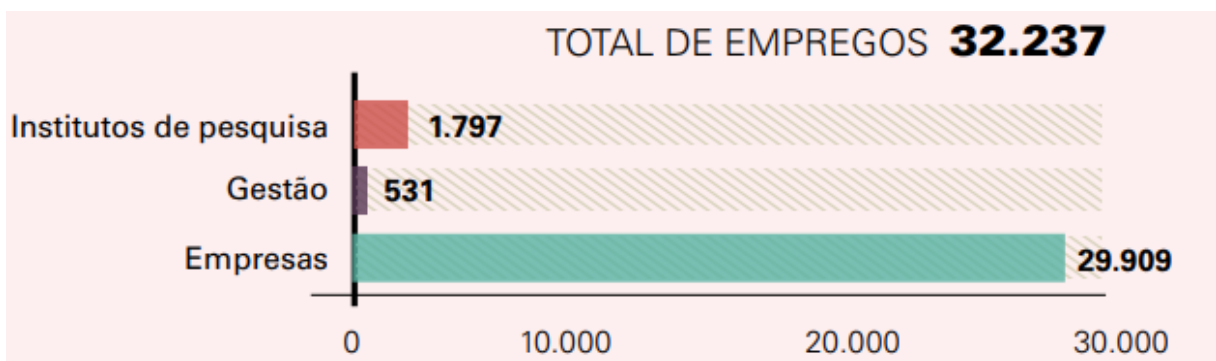


Fonte: CDT/UNB (2014)

No estudo realizado pela CDT/UNB (2014), observa-se a importância e inserção dos parques tecnológicos. O estudo realiza uma análise desses *habitats* de inovação por meio de uma pesquisa baseada em questionário respondido por gestores. O estudo identifica a distribuição geográfica, o estágio atual de desenvolvimento, os empregos gerados, as principais áreas de atuação e as fontes de recursos associados aos parques tecnológicos participantes da pesquisa. São também apresentados desafios relatados por parques, ainda em fase de projeto e implantação, para sua consolidação e efetiva entrada em operação.

Identifica-se, no referido estudo, que considerando os valores informados pelos respondentes, havia 939 empresas instaladas nos parques as quais geram 29.909 empregos, conforme figura 5.

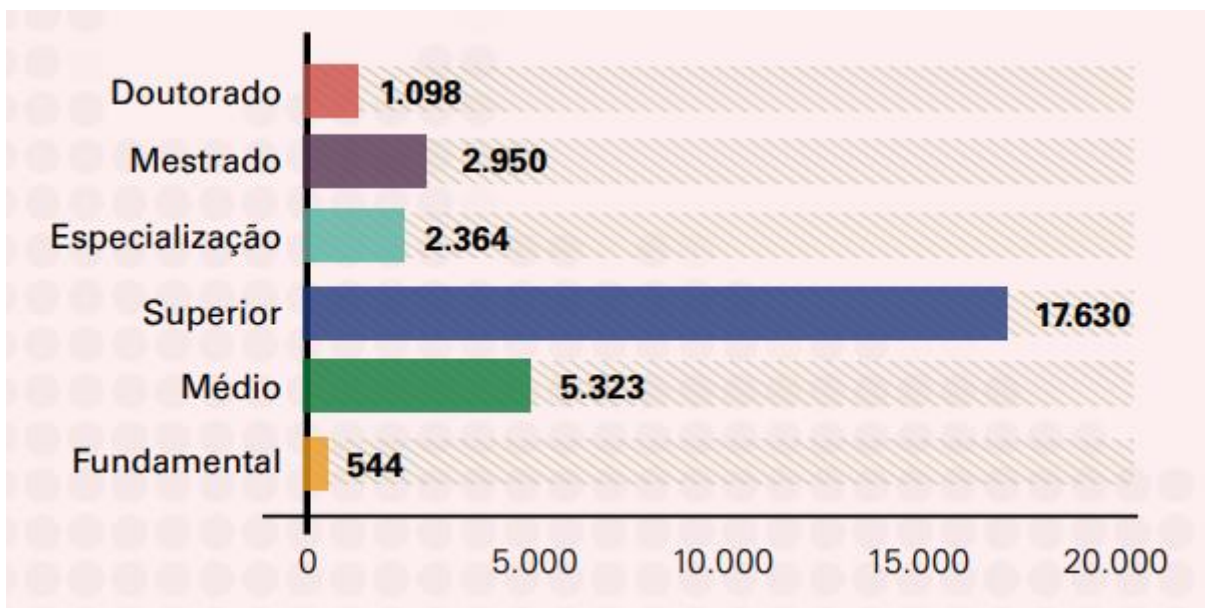
Figura 5 – Número de empregos nos parques



Fonte: CDT/UNB (2014)

De acordo com a figura 6 que apresenta mão de obra inserida nos parques tecnológicos, a alta qualificação é uma das características principais desse ambiente de inovação, incluindo uma quantidade considerável de mestres e doutores. Ressalta-se que a capacitação dos empregados representa fonte de diferencial competitivo, principalmente quando consideradas iniciativas direcionadas à inovação tecnológica.

Figura 6 - Número de empregos gerados nas empresas por nível de qualificação



Fonte: CDT/UNB (2014)

Ainda, o levantamento realizado pelo CDT/UNB (2014), evidencia a importância estratégica de iniciativas que promovam o surgimento de *habitats* de inovação nas regiões e nos estados.

3 METODOLOGIA

A metodologia utilizada nesse estudo caracteriza-se como sendo estudo de caso, pesquisa bibliográfica, documental e exploratória. A proposta consiste na realização de um estudo de caso do Centro de Inovação do Cacau (CIC) através de análise documental e aplicação da matriz de posicionamento de empreendimento social, com o objetivo de realizar a análise de lógica de mercado e lógica social, traçando uma régua que possibilite visualizar definições que estão mais próximas da lógica de mercado e outras em que há predominância da lógica social (COMINI, 2016).

A coleta de dados se deu no período entre agosto e novembro/2017. Os documentos analisados foram o plano de negócios do CIC, o regimento do Parque Tecnológico do Sul da Bahia e conteúdos da oficina realizada como cumprimento de grade curricular do curso de Mestrado.

Comini (2016), assim como Austin (2002), propõem a construção de um *continuum*:

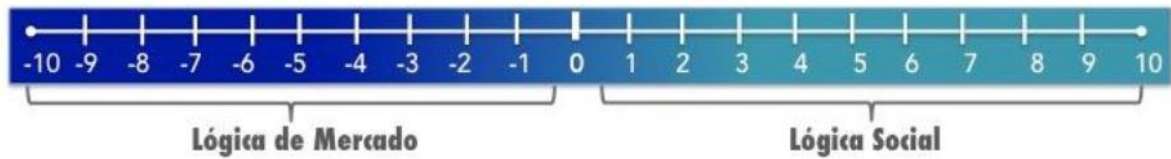
Para descrever a tipologia das alianças e parcerias intersetoriais, pode-se também construir um *continuum* para descrever os tipos de negócios sociais. Na concepção de Battilana, Lee, Walker e Dorsey (2012), os negócios sociais são organizações híbridas, pois possuem dois tipos e objetivos: geração de valor socioambiental e valor econômico (COMINI, 2016, p.53).

Há negócios sociais que atuam com forte ênfase no mercado, muito similar a uma empresa tradicional (“*business as usual*”). No outro extremo há empreendimentos sociais que, mesmo operando como negócios que visam rentabilidade financeira, têm um *modus operandi* muito similar ao de uma organização da sociedade civil (COMINI, 2016). Diante de tais elementos e dos estudos realizados pela pesquisadora Dra. Graziella Comini (2016), e verificando a importância do desenvolvimento local, principalmente para melhorar as condições de vida da população de baixa renda, procedeu-se a análise documental do Centro de Inovação do Cacau (CIC), laboratório do Parque Tecnológico do Sul da Bahia.

Conforme já dito, o foco, nesse estudo, é fazer uma análise de modo que fique claro se o Centro de Inovação do Cacau tende mais para a lógica do mercado ou para a lógica social.

Segundo Comini (2016), a régua e as categorias analíticas de geração de valor socioambiental, quando elaboradas, permitem classificar os negócios sociais em termos de sua lógica de atuação (maior ênfase no mercado ou ênfase no social). Aqui no caso, direcionando-se para o modelo NIS.

Figura 7 - Continuum da Tipologia de Negócios Sociais



Fonte: Comini (2016).

A partir dos resultados obtidos, será possível, através da régua que varia de -10 a 10, verificar se o Centro de Inovação do Cacau tende mais para a lógica do mercado ou para a lógica social.

Quadro 1 - Descrição e comparação dos componentes do Continuum da Tipologia de Negócios Sociais

Continua...

	Fatores	Lógica de mercado	Lógica social
Finalidade	Objetivo principal	Aproveitar uma oportunidade de mercado Score (-1)	Resolver um problema socioambiental Score (1)
	Oferta	Bens e serviços voltados para o consumo da população Score (-1)	Bens e serviços voltados para necessidades básicas da população ou que conservem a biodiversidade Score (1)
	Intencionalidade	Geração de valor social é um componente importante, porém, não central Score (-1)	Geração de valor socioambiental é o core business do negócio Score (1)
	Escala	Fator relevante Score (-1)	Replicabilidade é mais relevante que a escalabilidade Score (1)
Cadeia de valor	Clientes	Os clientes pertencem a diversas classes sociais Score (-1)	Predominantemente seguimentos da população que estão em situação de maior vulnerabilidade social Score (1)
	Fornecedores	Os critérios para escolha são preço e qualidade Score (-1)	Procura-se contratar segmentos da população que estão em situação de maior vulnerabilidade social (1)
	Colaboradores	Não há nenhuma prioridade na contratação Score (-1)	Prioridade para segmentos da população que estão em situação de maior vulnerabilidade social Score (1)

			Conclusão
	Fatores	Lógica de mercado	Lógica social
Governanças	Processos decisórios	Não há mecanismos institucionais para participação coletiva Score (-1)	Há mecanismos institucionais para participação coletiva das comunidades com as quais o empreendimento atua Score (1)
Sustentabilidade financeira	Distribuição de lucro	Distribuição de dividendos Score (-1) e Score (-1)	Lucro é totalmente investido no empreendimento Score (1)
	Valor econômico	Todos os recursos são provenientes de venda de produtos e serviços Score (-1)	Depende de doações e/ou contribuições institucionais para desenvolver sua atividade principal Score (1)
Total		- 10	10

Fonte: Comini (2016, p. 73).

O modelo proposto por Comini serviu como norte para a verificação quanto ao perfil do Centro de Inovação do Cacau em relação ao modelo NIS (Negócios de Impacto Social).

A primeira etapa da pesquisa consistiu na coleta de documentos do Centro de Inovação do Cacau (CIC) para análise, verificando qual o perfil de acordo com a matriz posicionamento de empreendimento social, se tende mais para a lógica de mercado ou a lógica social. A segunda etapa consistiu em coletar informações através de documentos (plano de negócios, apresentação do CIC) e na página da internet, a fim de realizar o estudo de caso do laboratório do Parque Tecnológico denominado CIC (Centro de Inovação do Cacau) incubado na Incubadora de Biotecnologia Broto. Na terceira etapa foram propostas ações de incentivo a inclusão, de forma mais eficaz para o modelo NIS, contribuindo assim para a construção de diretrizes que tenham por finalidade o desenvolvimento da região Sul da Bahia, colocando o modelo NIS dentro da matriz de intervenção socioeconômica.

3.1 CENTRO DE INOVAÇÃO DO CACAU (CIC) NO CONTEXTO DO PARQUE TECNOLÓGICO DO SUL DA BAHIA

3.1.1 Política do governo da Bahia para instalação do Parque Tecnológico

A Lei n. 10.973, de dezembro de 2004, do Governo Federal do Brasil, foi instituída com o objetivo de estimular o desenvolvimento científico, à pesquisa, à capacitação científica e tecnológica e à inovação, permitindo, desse modo, fortalecer o vínculo entre universidades,

instituições de pesquisa e empresas no incentivo à inovação, à pesquisa científica e tecnológica (BRASIL, 2004). A referida lei foi reformada através da Lei n. 13.243, de 11 de janeiro de 2016. Com a Lei de Inovação, o Parque Tecnológico passou a incentivar a pesquisa e, principalmente, os desafios científicos que viessem a estimular a cooperação, fomentar a transferência tecnológica e formar uma geração de cientistas. Na Bahia, a Lei foi instituída em dezembro de 2008 e sua última reforma em janeiro de 2016, como instrumento de apoio à política de inovação e tecnologia regional. De fato, com base no que foi apresentado acima, investir em inovação torna-se fator essencial para a atual configuração tecnológica vivida pela população brasileira (TIBAHIA, 2014).

Levando em consideração a importância do tema e com o intuito de alavancar o desenvolvimento no que tange a este assunto, o governo da Bahia, através da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação (SECTI), elaborou um projeto piloto em 2016 para intensificar a instalação de Parques Tecnológicos no interior do Estado. Inicialmente, foram escolhidos, além de Ilhéus/Itabuna, Feira de Santana e Vitória da Conquista, visando, com isso, alavancar o desenvolvimento de processos que tenham impactos regionais positivos e relevantes, voltados, principalmente, à geração de ideias e soluções criativas, tanto na capital, quanto na implantação de novos polos no interior. Com a mudança de gestão, em janeiro de 2017, o projeto piloto não foi adiante. Porém, para viabilizar o andamento de instalação do parque tecnológico no Sul da Bahia, o governo local, as instituições ao entorno e a iniciativa privada, deram andamento no projeto, a fim de alavancar o desenvolvimento do PCTSB.

Nesse contexto, o governo lançou alguns editais através da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado da Bahia - FAPESB, com o objetivo de estimular a criação de novas empresas e a transferência de tecnologia para incubadora de empresas e Parque Tecnológicos. Nessa ocasião, Ilhéus e Itabuna foram selecionados, entre outros municípios baianos, para o projeto piloto do Governo do Estado da Bahia, através da Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação, SECTI, a qual busca identificar vocações tecnológicas para instalação de futuras incubadoras (BAHIA, 2015). Apenas mais três municípios baianos foram incluídos nesse projeto piloto: Salvador, Vitória da Conquista e Feira de Santana, o que demonstra o potencial que têm Ilhéus e Itabuna no campo do desenvolvimento tecnológico e científico, consequência da infraestrutura já instalada ou em fase de instalação tais como a UESC, o IFBa de Ilhéus e o IFBaiano, em Uruçuca, a Universidade Federal do Sul da Bahia, UFSB, do Centro de Tecnologia da FIEB (Federação das Indústrias do Estado da Bahia), em Ilhéus e do Parque Tecnológico do Sul da Bahia projetado para a rodovia Ilhéus/Itabuna.

3.1.2 O Parque Tecnológico do Sul da Bahia

De acordo com o seu regimento, a criação do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia (PCTSB) foi uma iniciativa do Comitê de Instituições de Ciência, Tecnologia e Inovação, constituído para esse fim por representantes da CEPLAC, UFSB, UESC, IFBA e IF-Baiano; e elaborado a partir da proposta pioneira da CEPLAC (ZUGAIB, 2013) defendida em seminário aberto, na sede dessa organização, em 9 e 10 de abril de 2014 (Anexo A).

É digno de nota o fato de ter havido tentativas anteriores de mobilização em torno de proposta da criação de um parque tecnológico para a região, incluindo discussão envolvendo a UESC, o Sindicato das Empresas do Polo de Informática de Ilhéus (SINEC), o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico em Informática e Eletroeletrônica de Ilhéus (CEPEDI) e a Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração da Bahia (SICM) a respeito de arranjo regional para a área de TIC (Anexo A).

Embora não exista estudos mais detalhados a respeito, tal Comitê entendeu que, em princípio, o futuro Parque deve ser uma Organização Social (OS) onde as cinco ICTs, acima citadas, devam fazer parte do núcleo central da governança, o Conselho de Administração. Segundo esse entendimento, o Conselho de Administração do PCTSB deve ter em sua composição, também, outras instituições, entre as quais a Secretaria de Estado de Ciência Tecnologia e Inovação, Secretarias de Ciência, Tecnologia e Inovação (ou seus equivalentes) dos Municípios de Itabuna, Ilhéus e Uruçuca, SENAI e SEBRAE (Anexo A).

A forma de gestão do Parque Tecnológico deve levar em consideração os princípios da gestão de *stakeholders*, priorizando-os por seu grau de importância para o sucesso do Parque e o da rotação de cargos, fazendo com que as principais partes interessadas no projeto estejam continuamente envolvidas em sua gestão, sem, porém, fixar cargos a instituições (Anexo A). A principal missão do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia é promover o desenvolvimento sustentável por meio da articulação entre entes, públicos e privados para viabilizar empreendimentos inovadores no Sul da Bahia (UESC, 2017).

3.1.3 Centro de Inovação do Cacau no contexto do Parque Tecnológico do Sul da Bahia

Conforme exposto acima, um Parque Tecnológico tem por objetivo a concepção, estruturação e gestão sustentável de um ambiente de negócios capaz de criar e consolidar empreendimentos de classe mundial, através da interação e cooperação entre universidades, empresas, organizações governamentais e não governamentais. Para consecução dos seus

objetivos, o Parque Tecnológico do Sul da Bahia concentra sua atuação nas áreas de conhecimento de: a) Biotecnologia e alimentos; b) Cadeias Produtivas Agroflorestais; c) Engenharias, Transporte e Logística e d) Tecnologias de Informação e Comunicação (UESC, 2017).

O objetivo do Parque, portanto, é ser um Centro Integrado de Inovação focado em resolver problemas regionais/locais, promovendo a construção coletiva de conhecimento e atuar como agente de mudança para o desenvolvimento da região Sul da Bahia. Este Centro está pautado na implementação (incubação) de um laboratório de análise físico-química e sensorial de cacau e chocolate e no desenvolvimento de uma plataforma digital de inovação que fará uso de dados abertos (Anexo B).

O laboratório da incubadora Broto de Biotecnologia, tem como foco a prestação de serviço para atores da cadeia produtiva de cacau e chocolate, mas de forma alguma deixa de prestar serviços para atender outras demandas e setores, desde que esteja apto a oferecer os serviços. Isso inclui a prestação de serviços para as Universidades e centros de pesquisa regionais/locais. O laboratório pretende se cadastrar como prestador de serviço dentro da recém-criada plataforma de compartilhamento de equipamentos da SECTI, para que as demais instituições baianas tomem conhecimentos dos serviços prestados (Anexo B). Importante salientar que não existe, na região, proposta semelhante, tampouco existe infraestrutura que possa oferecer os serviços da forma proposta. Uma questão a ser resolvida é sobre a possibilidade de fornecer serviço de análise de qualidade para a recém-criada Associação Cacau Sul da Bahia, cujo objetivo é definir e implementar o projeto do reconhecimento da indicação geográfica do cacau do Sul da Bahia (Anexo B).

Dentre os principais clientes, é prevista a participação de pequenos, médios e grandes produtores de amêndoas de cacau, produtores de chocolate, centros de pesquisa como o Centro Mars de Ciência do Cacau, processadoras locais, Universidades e, principalmente, a Associação Cacau Sul Bahia. O Centro de Inovação do Cacau (CIC), nasce da demanda por melhoria da qualidade da produção (dentro da porteira) das unidades produtoras de cacau, principalmente de pequeno porte (Anexo B).

O mercado demanda cacau de qualidade superior, mas há escassez desse produto de qualidade para abastecer a demanda atual nos padrões mínimos exigidos por esse nicho de mercado. Então, a atuação do CIC visa impulsionar e viabilizar o acesso dos produtores aos mercados de qualidade através da oferta dos serviços de análise e assessoria, a um custo reduzido quando comparados às consultorias externas convencionais; oferta de serviços de classificação e análise da qualidade do cacau produzidos pelos mais de 2.500 produtores

associados, fazendo a certificação dos lotes produzidos com a emissão de laudos acreditados. Também oferece serviços para os produtores de cacau e chocolate que buscam validar a qualidade de seu produto visando o mercado nacional e internacional. Outra demanda importante a ser atendida é a de análises dos projetos de pesquisas das universidades, onde poderá ser ofertada análises físico-químicas a um custo acessível e em um curto período de tempo (Anexo B).

Além de promover a análise da amêndoa, favorecendo um produto final (chocolate) de qualidade, o CIC deve, também, ofertar emprego qualificado e renda para a comunidade local, contribuindo, desse modo, para o desenvolvimento da região cacauceira.

3.2 NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAIS ATRAVÉS DA MATRIZ DE EMPREENHIMENTO SOCIAL

De acordo com as informações contidas no plano de negócios, o Centro de Inovação do Cacau é um laboratório do Parque Tecnológico que trabalha com a análise físico-químicas e sensorial de cacau e chocolate, e no desenvolvimento de uma plataforma digital de inovação que fará uso de dados abertos. O laboratório tem como foco a prestação de serviço para atores da cadeia produtiva de cacau e chocolate, mas presta serviços para outras demandas e setores, desde que esteja apto a oferecer os serviços. Isso inclui a prestação de serviços para as Universidades e centros de pesquisa regionais/locais (Anexo B).

O Centro de Inovação do Cacau (CIC) está incubado na Broto Incubadora de Biotecnologia que nasceu da Biinstitucionalização entre Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS) e Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC). A Broto foi criada na UESC em 29 de maio de 2014, com principal objetivo de desenvolver novos negócios fundamentados em produtos, processos, modelos de negócios e serviços inovadores, naturais e ecologicamente corretos, através do estímulo ao empreendedorismo e a utilização de biotecnologia no estado da Bahia, contribuindo especialmente com o desenvolvimento socioeconômico regional (broto.uesc.br)

O potencial econômico, social e ambiental do Sul da Bahia é muito maior do que se imagina. Os chocolates hoje chamados, *bean to bar*, garantem a rastreabilidade do cacau, seja ele proveniente de uma fazenda certificada ou da fazenda do próprio produtor. No entanto, sem foco em padrões de qualidade e definição de boas práticas ambientais e sociais, iniciativas desse tipo perdem força e não se tornam alavancas para o desenvolvimento

regional. A interação entre universidades, centros de pesquisa e produtores é condição necessária para transformação da realidade regional (Anexo B).

O mercado alvo do CIC é toda a cadeia produtiva de cacau e chocolate (*bean to bar*) do Brasil, esse é o foco inicial, mas não é a única alternativa em termos de prestação de serviço. Os produtores de cacau e chocolate aderiram ao CIC para fazer a análise de suas amêndoas visando maior qualidade para o produto, já que o CIC deve contar com o investimento de grandes indústrias o que fortalece o empreendimento, possibilitando, com isto, o sucesso da empresa. Dentre os principais clientes está prevista a participação de pequenos, médios e grandes produtores de amêndoas de cacau, produtores de chocolate, centros de pesquisa como o Centro Mars de Ciência do Cacau, processadoras locais, Universidades e, principalmente, a Associação Cacau Sul Bahia (Anexo B).

O CIC é uma iniciativa que não visa lucro devido à natureza jurídica da Associação Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia. É um projeto de inovação focado no desenvolvimento da cadeia produtiva regional de cacau e chocolate, tendo como pressuposto a contribuição associativa de algumas empresas e empresários (Anexo B).

Assim sendo, o Centro de Inovação do Cacau nasceu com o objetivo de ser um negócio de impacto social, na perspectiva de que todo o retorno será revertido para negócio de impacto, o lucro não deve retornar para os investidores, e sim, para o crescimento do próprio negócio e ser revestido para potencializar o impacto social. O foco do negócio é ampliar a transferência de tecnologia a um custo acessível para os produtores, principalmente os de pequeno porte. Algumas ações têm parceria com a Dengo do Brasil, uma empresa de chocolate de São Paulo, em que o CIC faz a primeira análise da amêndoa do produtor de forma gratuita, sendo que das próximas análises é cobrado o valor de mercado (R\$75,00, para o teste de corte, percepção de aromas, Ph e fermentação da amêndoa), valor esse encontrado após levantamento de custo de análise realizado no âmbito do território brasileiro. Entretanto, é analisado cada contrato e o valor estipulado por contrato é de acordo com a condição social do produtor, já que não existe outro laboratório na região para este tipo de análise, a qual é exigida para que a amêndoa seja considerada nos padrões mínimos de qualidade.

Após análise dos documentos disponibilizados pelo Centro de Inovação do Cacau, passou-se a análise da matriz de posicionamento de empreendimento social, levando em consideração a tipologia da lógica de mercado e lógica social.

Antes de apresentar a matriz de empreendimento social, faz-se necessário descrever um pouco sobre as características dos negócios sociais proposto por Comini (2016). Após analisar nomenclaturas e características diferentes, nas seções 2.2 e 2.5, sobre negócios

sociais, mostra-se, na matriz a seguir, as categorias que demarcam as diferenças entre as abordagens/correntes encontradas na literatura sobre negócios sociais, que são: finalidade do empreendimento, cadeia de valor, estrutura de governança e sustentabilidade financeira (COMINI, 2016).

Quadro 2 - Posicionamento do Empreendimento Social – Centro de Inovação do Cacau – CIC

CATEGORIAS	FATORES	LÓGICA DE MERCADO	CIC	LÓGICA SOCIAL
Finalidade	Objetivo Principal	Aproveitar uma oportunidade de mercado	0	Resolver um problema socioambiental
	Oferta	Bens e serviços voltados para o consumo a população	1	Bens e serviços voltados para necessidades básicas e/ou que conservem a biodiversidade
	Intencionalidade	Geração de valor social é um componente importante, porém não central	-1	Geração de valor social é o core business o negócio
	Escala	Fator relevante	-1	Replicabilidade é mais relevante que a escalabilidade
	Clientes	Os clientes pertencem a diversas classes sociais	-1	Predominantemente segmentos da população que estão em situação de maior vulnerabilidade
	Fornecedores	Os critérios para escolha são preço e qualidade	-1	Procura-se contratar segmentos da população que estão em situação e maior vulnerabilidade
Cadeia de Valor	Colaboradores	Não há nenhuma prioridade na contratação	-1	Prioridade para segmentos da população que estão em situação de maior vulnerabilidade
Governança	Processo Decisório	Não há mecanismos institucionais para participação coletiva	1	Há mecanismos institucionais para participação coletiva das comunidades com os quais o empreendimento atua
	Distribuição de Lucro	Distribuição de dividendos	1	Lucro é totalmente investido
Sustentabilidade financeira	Valor Econômico	Todos os recursos são provenientes e vendas de produtos e serviços	0	Depende de doações e colaborações institucionais para desenvolver sua atividade principal
Total			-2	

Fonte: Elaboração própria com base em Comini (2016).

Para melhor compreensão do quadro acima, descreve-se a seguir, cada uma das categorias.

- Finalidade do empreendimento: irá definir qual a real intenção do empreendimento, se estará mais voltado para atender uma necessidade do mercado ou para soluções voltados para o social.

- Cadeia de valor: após definir qual o foco do empreendimento, faz-se necessário definir quem será seus possíveis clientes, definir fornecedores e os possíveis colaboradores.
- Governança: estudo dos diversos atores envolvidos no empreendimento, dentre eles: funcionários, fornecedores, clientes, comunidade em geral.
- Sustentabilidade Financeira: diz respeito à vida financeira do empreendimento, de onde será captado o recurso para suprir as necessidades da empresa, refere-se ao equilíbrio entre renda e consumo para sanar as demandas do presente e garantir as necessidades futuras.

O quadro 2, anteriormente descrito, está fundamentado nos estudos realizados nos documentos disponibilizados pelo CIC (plano de negócios) e no conteúdo da oficina proposta como disciplina do curso mestrado, em agosto de 2017, onde, através de aplicação de questionário e oficina para conscientizar sobre a importância dos negócios de impacto social, foi possível a análise do perfil de empreendimento social, o que viabilizou essa análise detalhada.

Assim, verificou-se que o laboratório do Parque Tecnológico é um empreendimento social que estrutura sua atuação de forma equilibrada entre a lógica de mercado e a lógica social, alcançando pontuação (-2) de um *continuum* de tipologia social que varia de -10 a 10, tendo os fatores como:

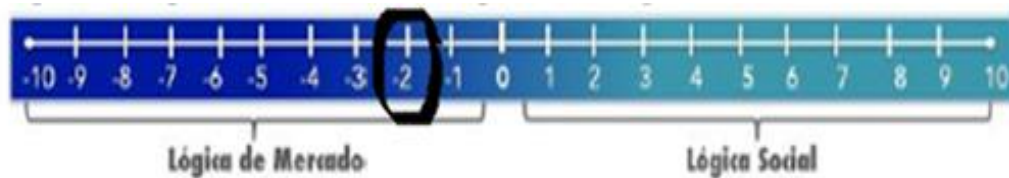
- Objetivo principal alcança pontuação zero, em que o CIC atende tanto a lógica de mercado quanto a lógica social, que tem a preocupação em aproveitar uma oportunidade de mercado, por ser único na região e na América Latina a oferecer laboratório para este tipo de análise e também ter a preocupação em resolver um problema socioambiental.
- Em valor econômico também alcança pontuação zero, em que o CIC atende tanto a lógica de mercado quanto a lógica social, pois todos os recursos são provenientes de venda de produtos e serviços oferecidos aos produtores e depende de doações e colaborações institucionais para desenvolver sua atividade principal que são as análises da amêndoa de cacau.
- Com relação aos fatores: oferta, a finalidade dos bens e serviços são voltados para necessidades básicas e/ou que conservem a biodiversidade, já que esta também é uma preocupação do CIC, oferecer ao produtor a análise físico-química da amêndoa do cacau, para que o mesmo possa oferecer um produto final com mais

qualidade; o CIC tem a preocupação com a conservação da Mata Atlântica para preservar as plantações de cacau.

- Na governança o processo decisório possui mecanismos institucionais para participação coletiva das comunidades com os quais o empreendimento atua, o CIC é considerado um dos principais atores que promoveram nessa mudança de novos mercados do cacau e na obtenção da Indicação Geográfica da amêndoa do cacau, um ator muito importante nesta rede de governança.
- A distribuição de lucro é totalmente voltada para o investimento no próprio negócio, não ocorrendo distribuição do dividendo, o que é uma das principais características dos negócios de impacto social, e também por ser o parque uma organização sem fins lucrativos, dependemos de doações e contribuições dos parceiros para levar inovação e tecnologia aos produtores de cacau brasileiros.
- No que foi analisado dentro dos itens propostos no quadro acima, com relação ao que tende para a lógica de mercado, no fator de intencionalidade, a geração de valor social é um item relevante, oferecendo aos produtores capacitação ao campo, controlando os critérios de qualidade e viabilizando programas para agregar valor à região através de seus atrativos naturais, culturais e gastronômicos, expressões da diferenciação histórico-cultural própria de uma indicação de procedência. No que tange a escala do negócio, é desejável para atingir o objetivo social, onde o CIC vem trabalhando a questão de fazer valor diferenciado para os produtores, de acordo com sua condição social.
- Com relação aos clientes, pertencem a diversas classes sociais, não tendo exclusividade apenas a população que estão em situação de maior vulnerabilidade, apesar se ter uma preocupação com esta classe, pois o CIC faz um preço especial para análise da amêndoa de cacau, definido em contrato, para atender a esta clientela.
- No fator analisado de fornecedores, os critérios para escolha são preço e qualidade, preocupação esta visando poder ofertar para seu cliente final, que são os produtores de cacau e chocolate, um melhor preço nas análises realizadas pelo CIC.

A partir do score obtido, foi possível verificar qual a lógica de atuação do Centro de Inovação do cacau (CIC), através de uma régua que varia de -10 a 10.

Figura 8 - Lógica de Atuação dos Negócios de Impacto Social



Fonte: Comini (2016).

Conforme teoria descrita no item 2.4, observa-se que das abordagens apresentadas, o CIC, aproxima-se muito da abordagem praticada em países em desenvolvimento, onde os negócios sociais são tratados como empreendimentos socioambientais que atuam na lógica de mercado, obteve um score de (-2) e têm a preocupação em trabalhar, também, as questões voltadas para o social, contratando pessoal que reside ao entorno da Universidade onde o CIC desenvolve suas atividades, criando mecanismos institucionais para participação coletiva das comunidades com os quais o empreendimento atua.

4 RESULTADOS

4.1 DESENVOLVIMENTO E GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA ATRAVÉS DO PARQUE CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO DO SUL DA BAHIA E CIC

No contexto do parque tecnológico, o CIC tem como objetivo ser um Centro Integrado de Inovação focado em resolver problemas regionais/locais, promovendo a construção coletiva de conhecimento, atuando como agente de mudança para o desenvolvimento da região Sul da Bahia. O CIC representa uma proposta inovadora em análise físico-químicas sensorial de cacau e chocolate e no desenvolvimento de uma plataforma digital de inovação, com uso de dados abertos.

O fortalecimento do modelo NIS na região, em especial nas empresas instaladas no parque tecnológico, além de trazer desenvolvimento tecnológico, deverá facilitar a criação de emprego de qualidade e renda, permitindo enfrentar e reduzir, na medida do possível, os problemas sociais. Como já assinalado acima, o CIC vem trabalhando esta questão nos

contratos que faz com seus clientes; tratando de forma diferenciada as cooperativas e os produtores que contam com poucos recursos financeiros. Outro assunto importante tratado aqui diz respeito à seção 2.5 referente a inovação social voltada para o NIS, a qual visa gerar soluções inovadoras, diferenciadas, com baixo custo e acessíveis para a resolução de demandas/problemas sociais. Considerando que, enquanto não existia o acesso ao laboratório do CIC, as opções para as análises das amêndoas de cacau eram restritas a CEPLAC ou a laboratórios de outros Estados. A entrada do CIC fomentou a possibilidade de os produtores acessarem tecnologia inovadora para melhoria da qualidade da produção e produto, a um custo mais acessível.

O CIC tem uma parceria com a empresa de chocolates Dengo do Brasil, empresa estabelecida em São Paulo. Negócio esse que vem promovendo uma revolução na valorização do cacau, representando um jeito novo de tratar negócios de impacto social, visando aproximar o consumidor e o produtor, o cacau e o chocolate, focado na promoção de uma rede de pequenos e médios produtores de cacau de qualidade, com cultivo e consumo conscientes (CIC, 2017).

O CIC é inovador como negócio e modelo de empresa, além de estar situado em uma região privilegiada, inserido em uma Universidade Estadual, ser um laboratório do Parque Tecnológico e estar próximo a grandes instituições como UFSB, IFBA, FIEB, o que possibilita maior interação com estas instituições e com o mercado ao seu entorno. Conforme teoria estudada no item 2.6.3, sobre o perfil dos parques tecnológicos no Brasil, o ambiente no qual esta inserido o CIC, facilita o surgimento de *habitats* de inovação, atraindo novas empresas para a região, além de gerar a interação Empresa x Universidade, possibilitando a transferência de tecnologia, com a atração de novas empresas, gerando novas oportunidades de emprego e renda para a região, melhorando a qualidade de vida da população.

4.2 O FORTALECIMENTO DO NIS NA REGIÃO

A partir das discussões teóricas e empíricas apresentadas, o CIC pode ser classificado como um negócio de impacto, onde há oferta de produtos e serviços a um custo mais acessível em relação às ofertas do mercado convencional, com foco na ampliação do número de produtores de cacau que possam participar dos mercados de qualidade, através da garantia de qualidade das amêndoas de cacau, obtidas após as análises laboratoriais e assessorias.

Considerando que o mercado de chocolates convencionais cresce em torno de 10% ao ano (ABICAB, 2016), e o de chocolates finos em torno de 20% ao ano, e que o mercado de

cacau fino e de aroma ainda não atinge 1% do mercado total de amêndoas produzidas no Brasil, assim como, o número de produtores qualificados ainda é bastante reduzido (inferior a 1% do total), o CIC se apresenta como uma empresa com atuação relevante para impacto social e ambiental se considerarmos que poderá contribuir diretamente para o aumento do número de produtores de cacau qualificados para produção e comercialização nos mercados de qualidade do cacau e chocolates finos no Brasil.

Nesse sentido, possibilitar o acesso de um maior número de produtores de cacau aos mercados de qualidade do cacau e chocolates, favorece a geração de valor na cadeia produtiva e uma distribuição de renda mais igualitária ao longo da cadeia produtiva que hoje se concentra nas indústrias de chocolates e processadoras, cabendo aos produtores menos de 7% da receita gerada na cadeia produtiva. Na região do Litoral Sul da Bahia, onde vivem 33000 produtores de cacau (ESALQ/USP, 2016), ampliar o acesso desses aos mercados de qualidade, onde são pagos prêmios de até 100% com relação ao mercado convencional, impactará também a geração de emprego e renda, melhoria da qualidade de vida e desenvolvimento sustentável.

Nos mercados de qualidade do cacau e chocolates, além da perspectiva técnica com relação aos critérios de qualidade das amêndoas de cacau, são valorizados e premiados atributos como igualdade de gênero na produção cacaeira; preservação e conservação ambiental; uso racional dos recursos naturais, como o solo e água; trabalho decente, entre outros, agregados nos últimos 10 anos a partir do crescimento das demandas por certificações de qualidade que garantam não somente variáveis de qualidade do produto, mas também, os atributos citados.

Neste contexto, o CIC apresenta a função de viabilizar o acesso às tecnologias e assistência técnica a custos mais acessíveis, como também, impulsionar discussões setoriais sobre políticas públicas acerca da produção cacaeira e do desenvolvimento sustentável, como já ocorre através da promoção do Fórum do Cacau, um espaço idealizado onde ocorre a troca de informações entre diferentes atores da cadeia produtiva com a intenção de elaborar e estabelecer uma agenda voltada para o mercado de cacau, com o intuito explorar e desenvolver a cadeia de valor do cacau da região Sul da Bahia (CIC, 2017).

Como produto final desse estudo, elaborou-se um artigo intitulado: “O modelo de Negócios de Impacto Social: Estudo de Caso do Centro de Inovação do Cacau do Sul da Bahia”, o qual foi submetido à Revista Organizações & Sociedade, em 04 de junho de 2018 e, por ora, aguarda-se o aceite.

5 CONCLUSÃO

Os Negócios de Impacto Social (NIS), ainda é um assunto recente no Brasil. No entanto, observa-se que aos poucos está sendo trabalhado e incluindo nas organizações este olhar voltado para a população de baixa renda, buscando, por meio de empresas e outras instituições, solucionar problemas sociais que impedem a melhoria da qualidade de vida das comunidades menos favorecidas.

Dos objetivos propostos neste trabalho, todos foram alcançados. Trabalhou-se a matriz de posicionamento de empreendimento social, verificando qual o perfil do Centro de Inovação do Cacau (CIC); descreveu-se os Negócios de Impacto Social (NIS), considerando a sua base teórica; da mesma forma, alguns dos principais tipos desses negócios e; ainda, apresentou-se o CIC no contexto do parque tecnológico.

Quanto ao CIC, observou-se que esse começa a caminhar e direcionar sua atenção para os negócios de impacto, oferecendo aos produtores, com menos condições financeiras, valores diferenciados para a análise da amêndoa de cacau, fazendo com que todos os produtores tenham condições de oferecer uma amêndoa e um produto final de qualidade. No que se refere ao NIS, foi possível identificar um movimento de despertar para a necessidade de adotar esse modelo, envolvendo as comunidades do entorno para trabalhar em prol do desenvolvimento das empresas, e, com isso, criar condições para a melhoria da qualidade de vida da comunidade.

Entretanto, muitos aspectos ainda precisam ser melhorados e inseridos no próprio CIC, e, outros muitos, no Parque Tecnológico (PCTSB - Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia) o qual está em fase de implantação, já tendo sido dado o primeiro passo para o despertar da importância de se trabalhar os negócios de impacto social em nossa região como forma de intervenção social e melhoria na qualidade de vida da população.

Após análise do Centro de Inovação do Cacau (CIC), através da matriz de empreendimento social, recomenda-se aprofundar mais o aspecto da identidade do CIC como um Negócio de Impacto Social (NIS), explorando o levantamento de dados na área de tipo (perfil) de pessoal necessário para o empreendimento em função dos objetivos do NIS. Além desses, na área da organização do CIC, recomenda-se estudos pela via da administração científica que permitam revelar as necessidades organizacionais dada a natureza de um NIS. Verifica-se também a necessidade de aprofundar estudos quanto a diversificação dos produtos

gerados pelo CIC dada a realidade regional. Regista-se, também, que as estratégias de marketing e comunicação estão sendo trabalhadas adequadamente. Desde sua inauguração, em março de 2017, foram realizadas mais de 30 matérias sobre o CIC, sendo essas em mídia escrita e televisiva, tendo duas reportagens com repercussão nacional.

O Parque Tecnológico representa um grande passo para o desenvolvimento da região Sul da Bahia, fazendo-se necessário, como já citado no item 2.6.2, a implementação de políticas públicas que venham atuar como facilitadoras e catalisadoras, mais do que indutoras e controladoras do desenvolvimento. Acredita-se que com o efetivo funcionamento do Parque, novas empresas serão atraídas para a região, gerando oportunidades nesse ambiente, onde haverá a concentração de Universidades, Centros de Pesquisa, Empresas e todo o favorecimento desta interação. E, nesse caso, a implementação do NIS impulsionará o desenvolvimento da região, aliado ao favorecimento da melhoria da qualidade de vida da comunidade entorno do Parque e a melhoria, não só na qualidade de vida da população, mas também das condições básicas das comunidades que circundam o Parque.

Seria interessante que, em trabalho futuro, fosse discutida a possibilidade de implementação de políticas públicas com viés de facilitador e indutor do desenvolvimento dos negócios de impacto na região.

REFERÊNCIAS

ABICAB. Associação Brasileira da Indústria de Chocolates Cacau Amendoim Balas e Derivados – ABICAB. **Setor de chocolate dá indícios de recuperação**. 2016. Disponível em: <<http://www.abicab.org.br/setor-de-chocolate-se-recupera/>>. Acesso em: 30 abr. 2018.

AMIGO, F.V.; GUZMAN, S.J.M. Incubadoras de empresas de base tecnológica como política de fomento à geração de inovação e riqueza na microrregião Ilhéus-Itabuna. **Revista Cadernos de Prospecção** (em publicação, 2018).

ANPROTEC; SEBRAE – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores & Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas. **Glossário dinâmico de termos na área de Tecnópolis, Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas**. 2016. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/GLOSSARIO_pdf_12.pdf>. Acesso em: 20 nov 2017.

ANPROTEC; ABDI. **Parques Tecnológicos no Brasil**. Estudo, Análise e Proposições. 2008. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Parques%20Tecnol%C3%B3gicos%20-%20Estudo%20an%C3%A1lises%20e%20Proposi%C3%A7%C3%B5es.pdf>> Acesso em: 26 de jun. 2017.

ANPROTEC; SEBRAE; FGV PROJETOS. **Estudo de Impacto Econômico**. Segmento de Incubadoras de Empresas do Brasil. 2016. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br/Relata/18072016%20Estudo_ANPROTEC_v6.pdf> Acesso em: 05 de maio 2018.

AUSTIN, J. **Thecollaborationchallenge**: how nonprofits and businesses succeed through strategic. San Francisco: Jossey-Bass, 2002.

BAHIA, Estado. **Fórum do Cacau**. 2016. Disponível em: <<http://forumdocacau.com.br/>>. Acesso em: 18 mai. 2018.

BARKI, E. Negócios de impacto: tendência ou modismo? **Revista GVExecutivo**, v. 14, n. 1, jan-jun. 2015. Disponível em: <http://rae.fgv.br/sites/rae.fgv.br/files/negocios_de_impacto.pdf> Acesso em: 20 out 2017.

BARKI, E. O mercado na base da pirâmide. In: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H. G.; AGUIAR, L. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Peirópolis, 2013.

BARKI, E.; COMINI, G.; AGUIAR, L. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Peirópolis, 2013.

BARKI, E. O novo campo dos negócios com impacto social. In: BARKI, E.; COMINI, G.; AGUIAR, L. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Peirópolis, 2013.

BIGNETTI, L. P. As inovações sociais: uma incursão por ideias, tendências e focos de pesquisa. **Ciências Sociais Unisinos**, v. 10, n. 3 (Summer), p.3-14, 2011.

BOECHAT, C.; ROSA, B.; OLIVEIRA C. **Levantamento do estágio dos negócios e mercados inclusivos em empresas no Brasil**. 2010. Disponível em: <www.fdc.org.br/pt/Paginas/default.aspx> Acesso em: 12 out 2017.

BORZAGA, C.; DEFOURNY, J. **Emergence of Social Enterprise in Europe**. 2004. Disponível em: <<http://emes.net/publications/books/the-emergence-of-social-enterprise/>> Acesso em: 27 jun. 2017.

BRASIL. **Lei n. 10.973 de dezembro de 2004**. Lei de Inovação. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm>. Acesso em: 20 dez 2017.

BRASIL. **Lei n. 13.243, de 11 de janeiro de 2016**. Dispõe sobre estímulos ao desenvolvimento científico, à pesquisa, à capacitação científica e tecnológica e à inovação e altera a Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, a Lei nº 6.815, de 19 de agosto de 1980, a Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, a Lei nº 12.462, de 4 de agosto de 2011, a Lei nº 8.745, de 9 de dezembro de 1993, a Lei nº 8.958, de 20 de dezembro de 1994, a Lei nº 8.010, de 29 de março de 1990, a Lei nº 8.032, de 12 de abril de 1990, e a Lei nº 12.772, de 28 de dezembro de 2012, nos termos da Emenda Constitucional nº 85, de 26 de fevereiro de 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113243.htm>. Acesso em: 10 jan. 2018.

CACES. Centro de Análise da Conjuntura Econômica e Social de Ilhéus e Itabuna. XII Boletim. Departamento de Ciências Econômicas. Universidade Estadual de Santa Cruz. 2018.

CDT/UNB. **Estudo de Projetos de Alta Complexidade**: indicadores de parques tecnológicos/Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação – Brasília: CDT/UnB, 2014.

CELLI, J. B.; GONZÁLEZ, R.A. Market-Based Initiatives for Low-Income Sectors and Economic Value Creation. In: Social Enterprise Knowledge Network – Sekn (Ed.). **Socially inclusive business**: Engaging the poor through market initiatives in Iberoamérica. Cambridge: Harvard University Press, 2010.

CIC. Centro de Inovação do Cacau. **Benfeitorias**. Disponível em: <<https://benfeitoria.com/cic>>. Acesso em: 16 mai. 2018.

CIC. Centro de Inovação do Cacau. **PCTSB**. Disponível em: <<http://pctsb.org/cic/home>>. Acesso em: 15 mai. 2018.

COMINI, G.M. **Negócios sociais e inovação social**: um retrato de experiências brasileiras. Tese (Livre-Docência) - Universidade de São Paulo, 2016.

COONEY, K.; KOUSHYAR, J.; LEE, M; MURRAY, J. Benefic Corporation and L3C adoption: a survey. **Stanford Social Innovation Review**, v. online, dez, 2014.

DAGNINO, R. Como é a universidade de que o Brasil precisa? **Avaliação**, Campinas; Sorocaba, SP, v. 20, n. 2, p. 293-333, jul. 2015.

FORÇA TAREFA DE FIANANÇAS SOCIAIS. **Relatório 2017**. Avanços, conquistas e orientações para o futuro. Disponível em:

<<https://forcatarefafinancassociais.org.br/publicacoes/>>. Acesso em: 15 jan. 2018.

KERLIN, J. Social enterprise in the United States and Europe: understanding and learning from the differences. **International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, v. 17, p. 3, p. 251, 2006.

MARQUEZ, P.; REFICCO, E.; BERGER, G. Negócios inclusivos en América Latina.

Harvard Business Review.v. 87, n. 5, 2009, p. 28-38. Disponível em:

<https://www.researchgate.net/publication/289505724_Negocios_inclusivos_en_America_Latina> Acesso em: 22 nov 2017.

NETO, A. E. M., VALENTINI, N. Empreendedores de Negócios com Impacto Social. In: BARKI, E.; IZZO, D.; TORRES, H. G. e AGUIAR, L. **Negócios com impacto social no Brasil**. São Paulo: Peirópolis, 2013.

NOVY, A.; LEUBOLT, B. Participatory Budgeting in Porto Alegre: Social Innovation and the Dialectical Relationship of State and Civil Society. **Urban Studies**, v. 42, n. 11, p.2023-2036, 2005.

PETRINI, M., SCHERER, P., BACK, L. Modelo de Negócios com Impacto Social. São Paulo. FGV-EAESP. **RAE**. v.56, n.2, mar-abr 2016.

PNUD. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. **Mercados inclusivos no Brasil**. Desafios e oportunidades do ecossistema de negócios. 2015. Disponível em:

<<http://www.br.undp.org/content/dam/brazil/docs/publicacoes/prosperidade/mercados-inclusivos-brasil.pdf?download>>. Acesso em 12 out 2017.

PRAHALAD, C. K. **A riqueza na base da pirâmide**: Como erradicar a pobreza com o lucro. São Paulo: Bookman, 2005.

PRAHALAD, C. K.; HART, S. **The fortune at the bottom of the pyramid**. Strategy + Business, Sheffield (UK), n.26, p.2-14, 2002.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas. **O que são negócios sociais?** 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-sao-negocios-sociais,b01e7b008b103410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 14 dez. 2017.

SEN, A. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

TIBAHIA. **10 anos da Lei de Inovação**: Parque Tecnológico da Bahia fomenta inovação e pesquisa científica. 2014. Disponível em:

<http://www.tibahia.com/tecnologia_informacao/conteudo_unico.aspx?c=NOT_GOV&fb=B_FULL&hb=B_CENTRA&bl=LAT1&r=NOT_GOV&nid=27121>. Acesso em: 20 dez 2017.

TRAVAGLINI, H. G.; BANDINI, F.; MANCIONE, K. Social enterprises in Europe: governance models. an analysis of social enterprises governance models through a comparative study of the legislation of eleven countries. In: 2nd EMES International Conference on Social Enterprise, Trento (Italy). **Anais ...** Trento (Italy): EMES, 2009.

TRAVAGLINI, H. G.; BANDINI, F.; MANCIONE, K. **Social enterprises across Europe**: a comparative study on legal frameworks and governance structures. Report. Cidade, 2008.

UESC. **BROTO Incubadora**. Disponível em: <Broto.uesc.br >. Acesso em: 25set 2017.

UESC. **Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia**. Disponível em: <<http://nit.uesc.br/pctsb/park>>. Acesso em: 16 mai., 2018.

VONORTAS, N. S. Building competitive firms: technology policy initiatives in Latin America. **Technology in Society**, v. 24, n.4, p. 433-459, 2002. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160791X02000349>>. Acesso em: 2 dez 2017.

WBSD-SNV. World Business Council for Sustainable Development - Netherlands Development Organization. **Inclusive business**: Creating value in Latin America. Geneve: WBCSD, 2011. Disponível em: <<http://www.wbcd.org/contentwbc/download/2898/36354>>. Acesso em :15 out 2017.

WEF. World Economic Forum. **The Next billions**: Unleashing business potential in untapped markets. 2009. Geneva: WEF. Disponível em: <www3.weforum.org/docs/WEF_FB_UntappedMarkets_Report_2009>. Acesso em: 15 dez. 2017.

YUNUS, M. **Creating a world without poverty**: social business and the future of capitalism. New York: Public Affairs, 2007.

ZUGAIB, A.C.C. Estudo-projeto para instalação do parque tecnológico em área específica a ser determinada na sede da superintendência de desenvolvimento da região cacaueteira da Bahia. **Ordem de Serviço CEPLAC/SUEBA**, n. 9, 2013.

ANEXO A - ANTEPROJETO DO PARQUE CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO DO SUL DA
BAHIA

COMITÊ DE INSTITUIÇÕES PÚBLICAS DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO PARA O
PLANEJAMENTO E IMPLANTAÇÃO DO PARQUE CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO DO SUL
DA BAHIA

NOVEMBRO DE 2014

Índice

1. Introdução	03
2. Conceção básica de Parques Tecnológicos	04
3. Parque tecnológico como política de desenvolvimento no Sul da Bahia	06
3.1. Fundamentos teóricos	06
3.2. Adequação locacional	07
4. Estrutura institucional e organizacional	10
4.1. Arranjo institucional	10
4.2. A Pessoa Jurídica dos Parques Tecnológicos no Brasil	12
4.3 Pressupostos de Governança para o Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia – PCTSB	12
4.4. O papel das universidades	13
4.5. Foco ou especializações dos parques e o caso do PCTSB	15
4.6. Fases de desenvolvimento de um parque tecnológico	16
5. Missão do parque	17
6. Premissas para a transferência de tecnologia	17
7. Forma de gestão	18
8. Cronograma preliminar de criação do parque	19
9. Bibliografia	20

1. Introdução

Segundo Lemos e Campolina Diniz (2001) parques tecnológicos surgiram de forma espontânea sendo a experiência pioneira de maior sucesso aquela ocorrida na Universidade de Stanford, na década de 50 e que originou o arranjo conhecido como Vale do Silício. A partir de então, a percepção de que a articulação entre pesquisa acadêmica e iniciativas empresariais potencializava o desenvolvimento econômico e tecnológico levou a políticas públicas de estímulo a criação de parques tecnológicos em todo o mundo.

A forma de governança e a estrutura de gestão dessas instituições são bastante variadas em função de seus anos de criação, país e partes interessadas, dando origem a diferentes denominações, entre as quais: cidades científicas, Tecnópolis, parques de pesquisa, parques científicos e tecnológicos, etc.

No final da década de 1980 já se contabilizava mais de 160 parques deste tipo na Europa e Estados Unidos apenas. No Brasil, dados de 2014 do MCT registram 94 parques e projetos de parques.

Nesse contexto o Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia terá de vencer dois grandes desafios simultâneos: O desafio de sua viabilização e estruturação técnica e econômica e o desafio dos crescentes preconceitos resultantes da aparente vulgarização do termo.

A proposta aqui apresentada é resultado da iniciativa do Comitê de Instituições de Ciência, Tecnologia e Inovação para o Planejamento e Implantação do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia - PCTSB, formado por cinco instituições, incluindo UFSB, UESC, IFBA e IF Baiano, a partir da iniciativa pioneira da CEPLAC.

2. Concepção Básica de Parques Tecnológicos

Um parque tecnológico pode ser definido como uma organização urbana em uma área geográfica construída e delimitada, voltada para empreendimentos em atividades do conhecimento, ou seja, compreendem atividades científicas e tecnológicas que vão desde a pesquisa e desenvolvimento – P&D, até a produção de bens e serviços intensivos em ciência e tecnologia (adaptado de Courson, 1997: 78).

Em termos gerais, busca-se em uma iniciativa desta natureza a formação de massa crítica de pesquisadores, gestores de projetos, engenheiros e outros técnicos, além de financiadores e prestadores de serviços tecnológicos em um mesmo ambiente espacial e, até

certo ponto, organizacional. O funcionamento pleno de um parque desta natureza se dá quando se estabelecem interações sustentadas entre universidades, centros de pesquisa e desenvolvimento, financiadores, empresas e prestadores de serviços tecnológicos, buscando explorar sinergias potenciais em suas atividades. Assim, os parques tecnológicos surgem como espaços privilegiados para o desenvolvimento de inovações em uma cidade, região ou estado (Goldstein e Luger, 1991). Em última instância, será a vantagem competitiva tecnológica local que constituirá o objetivo fim de um projeto de parque tecnológico. (Castells e Hall, 1994)

“Do ponto de vista da natureza do investimento uma diferença importante em relação aos distritos industriais tradicionais é que os investimentos devem ser necessariamente inovativos, no sentido originalmente definido por Schumpeter (1939), isto é, investimentos direcionados para pesquisa, desenvolvimento e introdução de novos produtos”. (Lemos e Campolina Diniz, 2001, Pg.4 e 5),

Os parques são fruto, portanto, de uma cooperação para o planejamento urbano e tecnológico entre instituições chave, em particular a universidade, a municipalidade, o poder estatal (em geral governos estaduais) e as empresas, resultando em uma nova organização formal de propósito específico que abriga atividades de P, D&I (Lemos e Campolina Diniz, 2001).

Um Parque Tecnológico deve, assim, estruturar e suportar redes de relacionamento na massa crítica de cientistas, engenheiros e demais técnicos, fortalecendo o sistema regional de ciência, tecnologia e inovação e gerando conhecimentos que se transformam em novos produtos e processos; facilitando o surgimento de novas empresas (*spin-offs*) de base tecnológica e sustentando muitos postos de trabalho altamente qualificados, o que, por fim, tende a se tornar um efeito multiplicador da renda local e vetor de um ciclo virtuoso de desenvolvimento.

3. Parque tecnológico como política de desenvolvimento no Sul da Bahia

3.1. Fundamentos teóricos

Segundo Lemos e Campolina Diniz (2001), a sustentação teórica para a criação de parques tecnológicos fundamenta-se, entre outros, na teoria dos polos de crescimento, originalmente formulada por Perroux (1961). Segundo essa teoria o crescimento econômico pode ser induzido pelo planejamento estatal, direcionando investimentos produtivos em busca de mudanças estruturais em uma região. Segundo Perroux (1961) e Hirschman (1958, citados

por Lemos e Campolina Diniz, 2001, p.7) existem três tipos de crescimento econômico induzido: “(1) expansão das firmas existentes e constituição de novos empreendimentos através de encadeamentos interindustriais para frente e trás, em que a complementaridade produtiva entre fornecedores e usuários induz investimentos sequenciais entre indústrias na cadeia de produção, a partir de um investimento inicial da indústria motriz ou chave; (2) constituição de novos empreendimentos na mesma indústria ou indústrias correlatas à medida que o efeito polarizador da indústria motriz gera economias de localização e aglomeração; (3) expansão das firmas existentes e constituição de novos empreendimentos no setor de serviços através do crescimento indireto e induzido de atividades residenciais, que ofertam bens e serviços consumidos localmente e são sustentadas pelo efeito multiplicador da renda urbana daquela localidade”.

Os parques se inserem nos dois últimos tipos Perroux (1961) e Hirschman (1958, citados por Lemos e Campolina Diniz, 2001, p.7) como centros de crescimento que induzem localização e aglomeração por meio de vantagens pecuniárias e tecnológicas suportadas por menores custos de implantação de novos empreendimentos e pelo surgimento da mencionada massa crítica de cérebros uma vez que ocorra uma significativa concentração espacial de atividades de P, D&I, criando um mercado de trabalho local de altíssima qualificação.

Para os autores, este conjunto de atividades e de infraestruturas gera um efeito de “economias de urbanização” ao mesmo tempo em que evita as “deseconomias de urbanização” - em especial encarecimento do solo e da acessibilidade.

Lemos e Campolina Diniz (2001) consideram a escala de aglomeração e a geração de retornos externos crescentes como “o pré-requisitos de capital social básico para a realização do empreendimento parque tecnológico. A partir deste capital social básico teríamos alguns fatores críticos para a criação de um parque: (1) suporte das autoridades locais, regionais ou nacionais; (2) presença de instituições de pesquisa e treinamento, em particular de uma universidade...; (3) sistema de incentivos creditícios e tributários; (4) disponibilidade de terras propícias a empreendimentos tecnológicos; (5) boa infraestrutura física (transporte, telecomunicações, energia, etc.); (6) qualidade ambiental e boa imagem urbanística da localidade (Castells e Hall, 1994: 110)”.

Dentre as abordagens teóricas, porém, tem predominado neste século a da chamada “hélice tríplice”. Essa abordagem, inicialmente desenvolvida por Etzkowitz e Leydesdorff (2000), é baseada na perspectiva da Universidade como indutora das relações entre as Empresas e o Governo, visando à produção de conhecimento e inovação como fundamentais ao desenvolvimento econômico. A inovação é, nesta abordagem, vista como resultante de um

complexo processo de interações entre ciência e tecnologia, capaz de criar um ciclo virtuoso nas universidades, nas empresas e nos governos, formando uma espiral de ciclos contínuos, frequentemente visualmente ilustrada com base nas espirais do DNA.

3.2. Adequação locacional

Segundo Lemos e Campolina Diniz (2001) a constituição de parques tecnológicos têm sido usada, frequentemente, em países de economia mais desenvolvida, como política de desenvolvimento regional em áreas industrialmente subdesenvolvidas, sendo um importante instrumento de indução à “reconversão produtiva para atividades dinâmicas, de maior conteúdo tecnológico”. Ainda segundo esses autores, no caso de países como o Brasil, a instalação de parques em áreas desse tipo dificilmente teria sucesso, “o parque seria como uma ilha num deserto sem capacidade de integração de seu entorno e, portanto, de desencadear complementaridade e efeito multiplicador regional”. Ainda segundo eles, “Da mesma forma, o sucesso tecnológico e econômico nas áreas mais desenvolvidas em capital social básico é indiferente à presença de parques tecnológicos formais”, pois já são naturalmente áreas de atração de investimentos de alta tecnologia no país. Tal afirmativa parece encontrar eco no trabalho de Baldoni e Furtado (2014) que indica que no Município de Campinas - SP, mesmo com a existência de cinco parques tecnológicos (entre aqueles em projeto e os já operacionais), ainda não se alcançou o desejado ciclo virtuoso de produção de conhecimento e inovação. “São, portanto, nas áreas intermediárias, com capital social básico suficiente e industrialmente emergentes, que os parques podem se constituir em instrumentos efetivos de política de desenvolvimento regional, objetivando a progressão industrial local em direção a atividades intensivas em tecnologia” (Lemos e Campolina Diniz, 2001, p. 9).

Trabalhos mais recentes, como, Bitencourt, Batista e Souza (2014) – que trata do desenvolvimento econômico trazido ao Município de Itajubá por seu parque tecnológico – reforçam esta percepção. A Microrregião de Ilhéus-Itabuna, por sua vez, reúne diversas características que a tornam diferenciada como sede em potencial para um parque desta natureza, como listado a seguir.

- Trata-se de Microrregião com duas cidades médias (distando cerca de 30 km de centro a centro) em processo irreversível de conurbação. Itabuna (a quinta maior cidade do estado) tem pouco mais de duzentos mil habitantes e ostenta o terceiro maior IDH da Bahia. Já Ilhéus, tem 185 mil habitantes e a microrregião, com seus 41 municípios, pouco mais de um milhão de habitantes.

- Além de três instituições de ensino superior federais (UFSB, IFBA e IF-Baiano), a Microrregião tem a segunda maior IES pública da Bahia em termos de produção científica, a UESC e uma importantíssima outra instituição federal de ciência e tecnologia, a cinquentenária CEPLAC.

- Sua rede privada de ensino superior conta com dez faculdades, centros universitários e universidades.

- A CEPLAC já disponibilizou mais de 50 hectares de terras totalmente antropizadas, às margens da rodovia que liga os dois municípios com o Parque Tecnológico e as IES públicas a ele relacionadas.

- Além de um aeroporto comercial já em operação, a região será contemplada com um novo e ampliado aeroporto internacional a ser construído entre as duas cidades e a menos de dez quilômetros do terreno já destinado à construção do parque.

- A Microrregião recebeu investimentos federais para pesquisa, já em 1925, por meio de sua primeira estação experimental, já voltada à otimização dos processos produtivos de cacau. Por conta de esforços pioneiros como este e de uma combinação rara de solo e clima, a região transformou-se em valiosíssimo acervo de germoplasma com reconhecimento e interesse internacionais.

- Em seis anos a região terá cerca de 500 doutores residindo a menos de 20 km do terreno disponibilizado ao Parque, e o que é mais importante e raro: com um provável tempo médio de deslocamento inferior a 30 minutos.

4. Estrutura institucional e organizacional

4.1. Arranjo institucional

Usualmente o arranjo institucional de um parque tecnológico é baseado na parceria entre universidades e outras instituições de pesquisa, por um lado, empresas públicas e privadas, por outro e, ainda, governos municipais e estaduais, formando as bases da chamada hélice tríplice (Etzkowitz, 1994 e Etzkowitz e Leydesdorff, 1995). Apesar desta estrutura básica para alguns dos mais importantes pesquisadores o “coração” do parque é constituído pelas pequenas empresas emergentes de base tecnológica. Essas empresas podem surgir como: empresas incubadas (recém-criadas e localizadas em edificações com infraestrutura laboratorial e serviços de uso comum, nas chamadas incubadoras) fora ou dentro do parque; empresas recém-estabelecidas pós-incubação (que podem residir como inquilinas em setores

do parque chamados “berçários” ou pós-incubadoras), além de empresas estabelecidas já consolidadas.

Um segundo tipo de empresas também consideradas estratégicas na criação de um parque são as chamadas empresas âncora constituídas por corporações de grande porte, que trazem credibilidade para o empreendimento: uma instituição bancária que será o agente financeiro dos investidores e elaborador/operador do *Project finance* do empreendimento; um eventual grupo hoteleiro e empresas de serviços fornecedoras de serviços especializados do parque; grandes e médias empresas de base tecnológica com departamentos de P&D dentro do parque e possibilidades de estabelecer intercâmbio de conhecimento com outros parceiros do parque (departamentos de universidades, centros de pesquisas e empresas emergentes).” (Lemos e Campolina Diniz, 2001, P.11). Por serem assim conformados, os Parques Tecnológicos tornam-se a interseção entre dois mundos diferentes, onde, apesar do choque de culturas, organizações empresariais e acadêmicas deverão conviver no mesmo espaço físico e, o que é mais complicado, no mesmo espaço institucional. O desafio, portanto, é estabelecer um ambiente de cooperação e integração entre dois mundos distintos, o que exige uma estrutura de governança capaz de dar respostas adequadas a esses desafios.

4.2. A Pessoa Jurídica dos Parques Tecnológicos no Brasil

No Brasil, os Parques Tecnológicos “...assumiram as mais diversas formas jurídicas, no espectro que vai do privado ao público. Há exemplos de parques constituídos como sociedades de economia mista, organizações sociais, fundações, OSCIPS (organização da sociedade civil de interesse público) e, ainda, ligados à própria administração direta. A diferença na estrutura jurídica reflete-se diretamente em regimes jurídicos distintos e diferentes modelos de gestão. Diferenças de gestão e de forma jurídica podem desempenhar papel importante na capacidade do parque de oferecer condições adequadas para a inovação. De todos os modelos existentes, três apresentaram-se como os principais: (i) fundações, (ii) sociedades de economia mista e (iii) organizações sociais” (Pessoa, Cirani, Silva e Rangel, 2012, p.1).

Ao analisar vantagens e desvantagens de cada tipo de pessoa jurídica no contexto dos parques tecnológicos, Pessoa, Cirani, Silva e Rangel (2012) concluem que as organizações sociais (OSs) “possuem – como as sociedades de economia mista - um regime mais privado que o das fundações, não precisando se submeter ao regime público para contratação de pessoal e para compra de material para projetos”, não dependendo, assim, de licitações

públicas e ainda se beneficiando de todas as vantagens das fundações: “elas têm imunidade e isenção de tributos e podem participar de editais que são dirigidos a entidades sem fins lucrativos. Além disso, elas podem obter recursos públicos por meio de contrato de gestão, o que não é possível no caso de fundações e nem mesmo de OSCIPS. Em razão disso, mesmo o Porto Digital (parque tecnológico de Recife que constitui um dos maiores sucessos brasileiros nesse tipo de iniciativa), mesmo tendo sido constituído recentemente, migrou da forma de OSCIP para a forma de organização social (OS)”.

4.3 Pressupostos de Governança para o Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia - PCTSB

Não tendo sido, ainda, formalmente instituída, a criação do PCTSB é uma iniciativa do Comitê de Instituições de Ciência, Tecnologia e Inovação, constituído para esse fim por representantes da CEPLAC, UFSB, UESC, IFBA e IF-Baiano, elaborado, como já mencionado, a partir da proposta pioneira da CEPLAC (ZUGAIB, 2013) defendida em seminário aberto, na sede desta organização em 9 e 10 de abril de 2014.

É digno de nota que ocorreram tentativas anteriores de mobilização em torno de proposta da criação de um parque tecnológico para a região, incluindo discussão envolvendo a UESC, o Sindicato das Empresas do Polo de Informática de Ilhéus (SINEC), o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico em Informática e Eletroeletrônica de Ilhéus (CEPEDI) e a Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração da Bahia (SICM) a respeito de arranjo regional para a área de TIC (Amarante, 2009).

Embora ainda não existam estudos mais detalhados a esse respeito, este Comitê entende que, em princípio, o futuro parque será uma Organização Social (OS) onde essas cinco ICTs devem fazer parte do núcleo central da governança, o Conselho de Administração. Segundo este entendimento, o Conselho de Administração do PCTSB deve vir a ter em sua composição, também, outras instituições, entre as quais a Secretaria de Estado de Ciência Tecnologia e Inovação, Secretarias de Ciência, Tecnologia e Inovação (ou seus equivalentes) dos Municípios de Itabuna, Ilhéus e Uruçuca, SENAI e SEBRAE.

Como governança provisória para o funcionamento do Comitê de Instituições de Ciência Tecnologia e Inovação para o Planejamento e Implantação do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia, foi definido em reunião, e registrado em ata, que o mesmo teria três diretorias onde o Diretor Presidente seria um dos representantes da UFSB, o Diretor Administrativo, um dos representantes da CEPLAC e o Diretor Técnico um representante da

UESC, devendo esses cargos ser rotativos entre as cinco instituições, sendo o Diretor Presidente necessariamente um doutor. Entende-se que esta “governança do projeto do parque” enseja, em parte, o que pode vir a ser a estrutura de governança do próprio PCTSB.

4.4. O papel das universidades

Segundo Lemos e Campolina Diniz (2001), dos 116 parques americanos registrados no final da década de 1980, 60% contavam com a participação direta de universidades, “seja como proprietária, membro do conselho de administração ou participante de operação. Por sua vez, as empresas recém-criadas nestes parques com participação direta da universidade tinham uma probabilidade de sobrevivência de 50%, em contraste com a probabilidade de 10% das recém-criadas em parques onde a universidade não estava presente” (Goldstein e Luger, 1991: 158)”.

Esses dados e informações parecem ilustrar bem a importância das universidades nos parques americanos. No Brasil, embora não tenhamos encontrado um estudo equivalente ao de Goldstein e Luger, pode-se estimar que a importância das universidades seja ainda maior, uma vez que aqui as empresas respondem por apenas 37,5% do investimento nacional em pesquisa, contra 75,5% nos Estados Unidos (Inventta, 2010).

Ainda segundo Lemos e Campolina Diniz (2001), “os objetivos específicos da universidade no empreendimento de um parque seriam: (1) aumentar a capacidade de treinamento técnico da universidade através de pesquisa em cooperação, estreitando suas ligações com a sociedade e suas demandas; (2) aumentar a transferência tecnológica através da ligação entre pesquisa básica e aplicada da universidade e o desenvolvimento de produtos e processos das empresas, encorajando o empreendedorismo e o aumento da autonomia tecnológica da região e do país; (3) geração de receitas próprias da universidade através da atração de financiamentos a fundo perdido para as pesquisas da universidade, comercialização das pesquisas realizadas e eventuais ganhos com aluguel, leasing ou venda de terrenos; (4) contribuir para o aumento da produtividade da economia regional; (5) contribuir para a diversificação da estrutura econômica da região, estímulo a novas atividades de negócios e expansão de oportunidades de empregos para trabalho qualificado”.

No caso do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia, teremos a participação central de cinco instituições públicas de ciência e tecnologia, sendo quatro delas, também, instituições de ensino superior. Essa rara combinação, em termos de parques brasileiros, justifica a adjetivação extra - “científico” - que termina por diferenciar um pouco mais a

proposta do parque em relação à maioria de seus congêneres nacionais, haja vista o fato de que esse arranjo institucional central, embora em nada diminua a participação de empresas na iniciativa, acaba por, naturalmente, dar um viés potencialmente mais científico no balanço ciência X tecnologia, do que aquele que é tipicamente o encontrado na maioria dos parques nacionais.

4.5. Foco ou especializações dos parques e o caso do PCTSB

Segundo Lemos e Campolina Diniz (2001), a experiência dos países ibéricos parece sugerir que os parques tecnológicos não temáticos são, usualmente, mais bem-sucedidos que seus recíprocos. Mas, segundo esses mesmos autores, “um aspecto não menos importante é a tradição de empresas tecnológicas estabelecidas na região. As oportunidades tecnológicas para os novos empreendimentos podem surgir dos efeitos de transbordamento desta aglomeração inicial, favorecendo determinada trajetória. É o processo resultante entre esta oferta de conhecimento potencial (das universidades) e a demanda efetiva por determinadas tecnologias (pelas empresas) que vai determinar as trajetórias predominantes no futuro”. Essa segunda dinâmica parece ser aquela que melhor explica o desempenho dos parques tecnológicos brasileiros.

No Brasil alguns dos parques mais bem-sucedidos, apesar de sua curta história são: TecnoPuc (Porto Alegre, RS), Porto Digital (Recife, PE), ParqTecAlfa (Florianópolis, SC), Parque Tecnológico da UFRJ (Rio de Janeiro, RJ), PeqTec – SJC (São José dos Campos, SP), o TECNOSINOS - Parque Tecnológico da Unisinos (São Leopoldo, RS) e o BHTEC (Belo Horizonte, MG). Todos estes parques, com a exceção do TecnoPuc definiram áreas de concentração. Em todos eles tais áreas são consequência direta das vocações econômicas regionais.

Para a definição das vocações do PCTSB é importante observar que: “Estudos realizados por especialistas do Jardim Botânico de Nova York e do Centro de Pesquisas do Cacau - CEPEC observaram que a maior diversidade de espécies de árvores do mundo (com 450 espécies/ha), ocorre na região cacaueira baiana” (ICM-BIO, 1997, p.1).

Tal riqueza em termos de diversidade biótica deve, portanto, necessariamente orientar algumas das áreas de concentração do parque. As discussões preliminares apontam para as seguintes possíveis áreas de concentração:

- Biotecnologia;
- Cadeias Produtivas Florestais;

- Alimentos;

Outras vocações decorrem do contexto econômico em que este parque se insere. Nesse sentido outras vocações do PCTSB seriam:

- Engenharias Ferroviária e Portuária, e - Tecnologias de Informação e Comunicação.

4.6 Fases de desenvolvimento de um parque tecnológico

O desenvolvimento de parques tecnológicos é usualmente dividido em três fases: a fase de projeto ou incubação, que dura entre dois e quatro anos, desde a sua concepção, tipicamente envolvendo estudos de viabilidade técnica e econômica, criação de uma estrutura provisória de governança, constituição legal e anúncio formal de sua criação.

A fase de implantação é mais longa, chegando a durar de três até oito anos e é a que apresenta a maior taxa de mortalidade. “É o período em que as construções e a ocupação da área pelos empreendedores tornam-se decisivas para sua viabilidade enquanto espaço de concentração de P&D” (Lemos e Campolina Diniz, 2001).

A terceira fase, Operação, se inicia com o início da operação das primeiras empresas nas instalações do parque. O sucesso desta fase pode ser avaliado pelo número de empregos criados e sua massa salarial.

Para alguns autores há, ainda, uma quarta fase, de Maturação, a qual pode ser avaliada pela taxa de ocupação do parque e por sua capacidade de auto sustentação econômica e financeira.

5 Missão do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia

Entendendo Missão como a razão de ser de uma organização o Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia tem como missão:

Ser um espaço efetivo de cooperação entre universidades e demais instituições de ciência e tecnologia, empresas, agências de fomento e governos para a promoção do empreendedorismo e da inovação de bases tecnológicas na busca do desenvolvimento sustentável da Região Sul da Bahia.

6 Premissas para a transferência de tecnologia

As premissas para a transferência de tecnologia a partir da universidade ou centro de pesquisa em um parque tecnológico seriam (Lalkaka e Bishop, 1997, p. 77): (1) a emergência de novos empresários abrindo empresas de base tecnológica nas incubadoras; (2) o crescimento de empresas de base tecnológica incubadas como arrendatários de uma instalação multiusuário; (3) que parte dos pesquisadores, docentes, estudantes e ex-estudantes estejam dispostos a comercializar o resultado de suas pesquisas, através de empreendimentos produtivos ou de sua transferência para terceiros; (4) que as empresas possam ser desenvolvidas próximas à universidade na mesma localidade; (5) que sejam definidos o planejamento de metas factíveis da incubadora de base tecnológica; (6) que os empresários inovadores locais estejam dispostos a participar do empreendimento de base tecnológica; (7) existência de uma ampla gama de serviços de apoio (financeiros, fornecedores/clientes, gerenciamento e comercialização de bens e serviços tecnológicos).

7 Forma de gestão

A experiência internacional mostra que a maioria dos parques tem gestão privada (direção executiva) supervisionada por um conselho de administração composto predominantemente por instituições públicas (universidades, centros de pesquisa, municipalidades e governo estadual). Neste caso, nas estratégias de longo prazo do parque estariam contemplados os interesses do desenvolvimento regional, de forma sustentável e socialmente igualitária, ao mesmo tempo em que a forma privada de gestão traria racionalidade econômica para a tomada de decisões do empreendimento.

Considera-se Organização Social a pessoa jurídica de direito privado, com fins não econômicos, que desenvolva atividades não exclusivas do Poder Público na área de fomento da pesquisa científica e o desenvolvimento tecnológico.

A forma de gestão do Parque Tecnológico deverá levar em consideração os princípios da gestão de *stakeholders*, priorizando-os por seu grau de importância para o sucesso do Parque e o da rotação de cargos, fazendo com que as principais partes interessadas no projeto estejam continuamente envolvidas em sua gestão sem, porém, fixar cargos a instituições.

8 Cronograma preliminar de criação do parque

Este cronograma atende às necessidades imediatas de desenvolvimento do projeto inicial e contempla a fase de incubação do mesmo.

Período	Ações principais
11/2014	Elaboração final do documento de concepção do parque a ser submetido aos Reitores e ao Diretor geral da CEPLAC
12/2014	Apresentação da proposta do Comitê aos parceiros estratégicos para apreciação e apresentação de sugestões;
02/2014	Definição de Pessoa Jurídica
03/2014	Aprovação de participação nos Conselhos Superiores – ICTs Centrais
04/2016	Formalização de Pessoa Jurídica
06/2014	Cessão de terreno pela CEPLAC
10/2014	Estudo de viabilidade, incluindo: <ol style="list-style-type: none"> 1. Forma de organização e gestão, 2. Concepção urbanística, 3. Volume e possíveis fontes de financiamento, 4. Esforço de recrutamento das organizações e empresas, 5. Viabilidade financeira do projeto
12/2014	Contrato de Gestão

9 Bibliografia

AMARANTE, G (2009) et al, Projeto de Desenvolvimento da base acadêmica para o Parque Tecnológico do Sul da Bahia: Tecnologia da Informação e Comunicação. Relatório apresentado pelo NIT-UESC.

BALDONI, L. e FURTADO, A.T. (2014), anais do XXIV Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas, Parque Científico e Tecnológico da Unicamp e seu entorno: quais perspectivas para consolidar um ambiente de inovação? Disponível em <http://seminarionacional.com.br/seminario2014/anais/artigos-completos/>

BITENCOURT, BATISTA E SOUZA (2014), anais do XXIV Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas, Contribuições de uma incubadora de empresa de base tecnológica para o desenvolvimento socioeconômico de um município médio: a estreita relação entre a Incit e a cidade de Itajubá – MG. Disponível em <http://seminarionacional.com.br/seminario2014/anais/artigos-completos/>

CASTELLS, M. e HALL, P. (1994) *Technopoles of the world: the making of twenty-first century industrial complexes*. London: Routledge.

COURSON, J. (1997) Espaço urbano e parques tecnológicos europeus. In *Parques tecnológicos e meio urbano*, G.G. Paladino e L.A. Medeiros (eds.). Brasília: ANPROTEC.

ETZKOWITZ, H. (1994). *Academic-Industry Relations: A Sociological Paradigm for Economic Development*. In L. Leydesdorff & P. van den Besselaar (Eds.), *Evolutionary Economics and Chaos Theory: New Directions in Technology Studies* (pp. 139-151). London, etc.: Pinter

ETZKOWITZ, H., e LEYDESDORFF, L. (2000). *The Dynamics of Innovation: From National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations*. *Research Policy*, 29(2), 109-123.

ICMBIO, Reserva Biológica de Uma: Plano de Manejo, (1997), Disponível em <http://www.icmbio.gov.br/portal/images/stories/imgs-unidades-coservacao/REBIO%20Una.pdf>

INVENTTA (2010) disponível em <http://inventta.net/wp-content/uploads/2010/07/Inovacao-nas-Empresas.pdf>

GOLDSTEIN, H.A E LUGER, M.I. (1991). *Technology in the garden: research parks and regional economic development*. Chapel Hill: The University of Carolina Press.

HAUSER, G. *Parques Tecnológicos e Meio Urbano* (1997). In *Parques tecnológicos e meio urbano*, G.G. Paladino e L.A. Medeiros (eds.). Brasília: ANPROTEC.

HIRSCHMAN, A. (1958) *The strategy of economic development*: New Haven, Yale University.

LALKAKA, R. e BISHOP, J.L. (1997) *Parques tecnológicos e incubadoras de empresas: o potencial de sinergia*. In *A economia dos parques tecnológicos*, M. Guedes e P. Formica

(eds.). Rio de Janeiro: ANPROTEC.

LEMOS E CAMPOLINA DINIZ (2001), Projeto Parque Tecnológico de Belo Horizonte, – Disponível em https://www.ufmg.br/prpq_old/ParqueTecnologico.rtf

PERROUX, F. (1961). L'economiedu XX siècle. Paris: Presses Universitaires de France.

PESSÔA, L.C., CIRANI, C.B.S., SILVA, M.M., RANGEL, A.S. (2012) Parques Tecnológicos Brasileiros: Uma Análise Comparativa de Modelos de Gestão, Revista: RAI - Revista de Administração e Inovação 2012 9(2)

PRAHALAD, C. K. **A riqueza na base da pirâmide: Como erradicar a pobreza com o lucro.** São Paulo: Bookman. 2005.

_____; HART, S. The Fortune at the Bottom of the Pyramid. First Quarter 2002 / Issue 26. Disponível em: <https://www.strategy-business.com/article/11518?pg=0>. Acesso em 20 out 2017.

SCHUMPETER, J., (1939). Business cycles: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process. Philadelphia: Porcupine.

ZUGAIB, A.C.C. (2013). Estudo-projeto para instalação do parque tecnológico em área específica a ser determinada na sede da superintendência de desenvolvimento da região cacauêira da Bahia. Ordem de Serviço CEPLAC/SUEBA no 09/2013.

Pelo Comitê de Instituições Públicas de Ciência, Tecnologia e Inovação para o Planejamento e Implantação do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia

Presidente: Prof. Rogério Hermida Quintella

Diretor Técnico: Prof. Gesil Sampaio Amarante Segundo

Diretor Administrativo: Prof. Antônio César Costa Zugaib

**ANEXO B - ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DA PROPOSTA DE INCUBAÇÃO
PLANO DE NEGÓCIOS**

IDENTIFICAÇÃO

Razão social da empresa* ASSOCIACAO PARQUE CIENTIFICO E TECNOLOGICO DO SUL DA BAHIA	Nome fantasia* Parque Tecnológico do Sul da Bahia
Área de atuação O PARQUE tem por objetivo a concepção, estruturação e gestão sustentável de um ambiente de negócios capaz de criar e consolidar empreendimentos de classe mundial, através da interação e cooperação entre universidades, empresas, organizações governamentais e não governamentais. Para consecução dos seus objetivos, o PARQUE concentrará sua atuação nas áreas de conhecimento de: a) Biotecnologia e alimentos; b) Cadeias Produtivas Agroflorestais; c) Engenharias, Transporte e Logística e d) Tecnologias de Informação e Comunicação	CNPJ* 24.042.289/0001-70
Nome do contato Cristiano Villela Dias	Telefone / e-mail (73) 99196-6657
Área de atuação da empresa Biotecnologia e alimentos	
Principais produtos: - Classificação da amêndoa do cacau conforme RN 38/2008; - Análise físico-químicas para caracterização da matéria-prima (líquor) ou produto final (chocolate e seus derivados); - Análise sensorial; - Criação e manutenção de plataforma virtual relacionado a cadeia produtiva do cacau; - Suporte aos projetos de cacaicultura da região; - Treinamentos e promoção de fórum de discussões.	

As respostas serão analisadas conforme o Anexo I do Edital, observando-se os seguintes aspectos:

1. Potencial de viabilidade técnica ou econômica;
2. Conteúdo tecnológico e inovador relevante;
3. Potencial de interação com a UESC/UEFS;

4. Qualificação técnica, gerencial e mercadológica da equipe;
5. Disponibilidade ou potencial para obtenção de recursos necessários para início e operacionalização do empreendimento;
6. Aderência com os serviços propostos pela Broto Incubadora de Biotecnologia.

1. EMPREENDIMENTO A SER DESENVOLVIDO

Responda as questões a seguir com textos de até 1000 caracteres.

1.1. Resuma o projeto que se pretende desenvolver.

O Objetivo desse projeto é criar um Centro Integrado de Inovação focado em resolver problemas regionais/locais, promovendo a construção coletiva de conhecimento e atuar como agente de mudança para o desenvolvimento da região Sul da Bahia. Este centro está pautado na implementação (incubação) de um **laboratório de análise físico-químicas** e sensorial de cacau e chocolate e no desenvolvimento de uma **plataforma digital de inovação** que fará uso de dados abertos. O laboratório incubado terá como foco a prestação de serviço para atores da cadeia produtiva de cacau e chocolate, mas de forma alguma deixará de prestar serviços para atender outras demandas e setores, desde que esteja apto a oferecer os serviços. Isso inclui a prestação de serviços para as Universidades e centros de pesquisa regionais/locais. O laboratório pretende se cadastrar como prestador de serviço dentro da recém-criada plataforma de compartilhamento de equipamentos da SECTI, para que as demais instituições baianas tomem conhecimentos dos serviços prestados.

1.2. Descreva o problema resolvido ou necessidade atendida pela proposta. Não existe na região proposta semelhante a essa, tampouco existe infraestrutura semelhante que possa oferecer os serviços da forma como estamos propondo. Um dos problemas que pretendemos resolver é fornecer serviço de análise de qualidade para a recém-criada Associação Cacau Sul da Bahia, cujo objetivo é definir e implementar o projeto do reconhecimento da indicação geográfica do cacau do Sul da Bahia. Atuaremos na oferta do serviço de classificação e análise da qualidade do cacau produzidos pelos mais de 2500 produtores associados. Faremos a certificação dos lotes produzidos com a emissão de laudos acreditados. Também atuaremos na oferta de serviços para os produtores de cacau e chocolate que buscam validar a qualidade de seu produto visando o mercado nacional e internacional. Outra demanda importante a ser atendida é a de análises dos projetos de pesquisas das universidades, onde poderemos ofertar análises físico-químicas a um custo acessível e em um curto período de tempo.

2. ASPECTOS TECNOLÓGICOS E PRODUTOS

Responda as questões a seguir com textos de até 1000 caracteres.

2.1. Descrição detalhada do(s) produto(s)/serviço(s)/processo(s) a serem desenvolvidos.

Dentre os serviços que propomos realizar podemos listar a classificação das amêndoas de

cacau conforme a RN 38/2008, que estabelece os padrões oficiais de classificação da amêndoa de cacau, considerando seus requisitos de identidade e qualidade, a amostragem, o modo de apresentação e a marcação ou rotulagem, nos aspectos referentes à classificação do produto; A análise físico-químicas para caracterização da matéria-prima (líquor) ou produto final (chocolate e seus derivados), considerando seu pH, acidez total titulável, perfil de ácidos orgânicos, quantificação dos açúcares, perfil de aminoácidos livres, perfil de ácidos graxos, perfil dos compostos voláteis, quantificação de polifenóis (epicatequinas). Além de análise sensorial descritiva (ADQ) com a caracterização dos principais atributos sensoriais para líquido e chocolate; seremos, ainda, responsáveis pelo gerenciamento das atividades da plataforma digital que contempla a contratação de serviço de terceiros para curadoria de conteúdo. Daremos suporte a cacaicultura regional e ofereceremos treinamentos e promoção de fórum de discussões fora do ambiente laboratorial.

2.2. Definição clara e pertinência dos recursos tecnológicos previstos.

Dentre os recursos tecnológicos a serem utilizados faremos uso de equipamentos de corte e classificação de amêndoas, além equipamentos específicos para análise físico-química, como pHmetros e cromatógrafos. A lista completa dos equipamentos e as respectivas fases de aquisição e implementação estão descritas no **anexo I**.

2.3. Descreva as principais inovações e explique a relevância do projeto.

Estamos diante de oportunidades riquíssimas, que pedem soluções inovadoras. O potencial econômico, social e ambiental do sul da Bahia é muito maior do que se imagina. Iniciativas recentes na produção de chocolate de origem são exemplos destas oportunidades. Os chocolates hoje chamados *bean to bar* garantem a rastreabilidade do cacau, seja ele proveniente de uma fazenda certificada ou da fazenda do próprio produtor. No entanto, sem um foco em padrões de qualidade e definição de boas práticas ambientais e sociais, iniciativas desse tipo perdem força e não se tornam alavancas para o desenvolvimento regional. A interação entre universidades, centros de pesquisa e produtores é condição necessária para transformação da realidade regional. A presença ativa e crescente de universidades e centros de pesquisa na região proporciona o surgimento de pesquisadores e profissionais capacitados; ou seja, o sul da Bahia possui capital humano capacitado para gerar conhecimento de ponta. Dada essa justificativa, nossa proposta se faz inovadora, pois traz consigo uma abordagem de fomento a colaboração além da oferta de serviços focados, pelo mesmo no início, na cadeia produtiva de cacau e chocolate.

3. COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

Responda as questões a seguir com textos de até 500 caracteres.

3.1. Quais as competências técnicas necessárias para desenvolver o projeto? (Indicar quais competências a equipe já domina e quais terão que dominar ou buscar através de parcerias).

Dentre as competências que a equipe domina podemos citar o alto grau de qualificação técnica na área, a capacidade de gerenciamento de pessoal, habilidades práticas na

condução das análises, capacidade de articulação do coordenador do projeto. Dentre as competências que esperamos obter em virtude dessa parceria, destacamos que será extremamente relevante a troca de experiência com a Professora Rosenira Serpa, departamento de Química, no processo de acreditação e certificação ISO/INMETRO do laboratório incubado. Uma vez que ela possui curso específico nessa área.

3.2. Quais dessas competências técnicas (atuais e futuras) constituem seus diferenciais?

A possibilidade de sermos reconhecido/acreditados para realizar análises específicas para cacau e chocolate, será um diferencial de extrema importância para nossa região, uma vez que não temos na América Latina laboratório com finalidade similar. Isso certamente nos trará grandes possibilidades. Atualmente, a rede de relacionamento dos envolvidos no projeto, também pode ser considerada um grande diferencial estratégico, pois por meio do coordenador do projeto teremos acesso as indústrias e financiadores privados, os quais já conheceram a iniciativa e demonstraram total apoio.

4. MERCADO

Responda as questões a seguir com texto de até 500 caracteres.

4.1. Descreva em quais mercados atua ou pretende atuar (comente sobre as principais ameaças e oportunidades).

O mercado alvo é toda a cadeia produtiva de cacau e chocolate (*bean to bar*) do Brasil, esse é nosso foco inicial, mas não é nossa única alternativa em termos de prestação de serviço. Uma grande ameaça é não termos a adesão esperada dos produtores de cacau e chocolate ou a falta, consistente, de investimentos que nos possibilite expandir nossa iniciativa. No entanto, as discussões preliminares apontaram uma forte adesão por parte de grandes indústrias. A participação do SEBRAE, via SebraeTec, pode ser um agente facilitador nesse processo.

4.2. Comente sobre seus potenciais clientes.

Dentre os principais clientes prevemos a participação de pequenos, médios e grandes produtores de amêndoas de cacau, produtores de chocolate, centros de pesquisa como o Centro Mars de Ciência do Cacau, processadoras locais, Universidades e, principalmente, a Associação Cacau Sul Bahia. Também participaremos de uma iniciativa internacional para classificação de *flavor* de cacau, dessa forma podendo prestar serviço a empresas e consultores internacionais.

4.3. Quais são as suas previsões de receita e despesas (próximos 36 meses)? (Se julgar necessário, apresente tabelas e/ou gráficos).

Essa iniciativa não visa lucro devido à natureza jurídica da Associação Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia. Esse é um projeto de inovação focado no desenvolvimento da cadeia produtiva regional de cacau e chocolate e tem como pressuposto a contribuição associativa de algumas empresas e empresários. No entanto, a previsão de receita pode chegar a R\$ 1.020.000,00 (um milhão e vinte mil reais) anuais caso se atinja a meta de 6.500 amostras analisadas por ano, esse total considera o laboratório em pleno funcionamento e essa receita terá que ser toda reinvestida no

laboratório. O custo operacional está previsto para R\$ 960.000 anuais.

5. GESTÃO

Responda as questões a seguir com texto de até 1000 caracteres.

5.1. Descreva o plano de gestão do empreendimento (Missão, Visão, Valores, Objetivos e Metas).

Missão

Dar suporte às demandas de cacacultores, indústria e pesquisadores da região, por meio de colaboração técnica, da oferta de serviços laboratoriais em análise de qualidade, genética e da assessoria e consultoria técnico-científica.

Visão

Ser um centro de inovação com reconhecimento nacional que busca constantemente alavancar o potencial da região por meio da pesquisa e da colaboração no estudo do cacau no sistema Cabruca.

Valores

- Satisfação dos nossos clientes.**
Buscamos continuamente a satisfação dos nossos clientes, tentando ofertar o melhor serviço com qualidade e confiabilidade.
- Valorização dos nossos colaboradores**
Nossos funcionários são o nosso maior patrimônio, reconhecer o potencial de cada uma e valorizar sua individualidade é nossa obrigação.
- Foco na geração de valor**
Buscamos efetivamente a geração de valor compartilhado com foco na entrega de resultados e de forma sustentável.
- Promoção da inovação**
Estamos empenhados com a melhoria contínua de nossos métodos e processos.

5.2. Descrição da estrutura organizacional da empresa.

A estrutura organizacional da proposta a ser incubada será assim definida:

Diretoria Científica, Gerência de análises e serviços e a Gerência de Qualidade e relacionamento, essas duas últimas coordenarão as atividades de uma equipe de 9 técnicos. Em regime de colaboração, sem remuneração prevista, prevemos a participação de uma Vice-diretoria científica que está destinada a um professor da UESC (área de química analítica). Essa estrutura organizacional vai responder diretamente a diretoria de inovação da Associação do Parque científico e tecnológico. Que por sua vez responde ao Diretor Presidente, que possui total autonomia gerencial, apesar de Responder ao Conselho de Administração do Parque.

5.3. Funções e Atribuições de cada um dos membros da equipe: Incluir empreendedores e principais colaboradores.

Gesil Sampaio Amarante Segundo

Presidente pro tempore do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia, responsável por garantir que os procedimentos adotados estejam de acordo com o previsto no estatuto e regimento do parque, aprovação de compras de acordo com o estipulado no regimento e aprovação do planejamento estratégico do Centro de Integração e Inovação.

Cristiano Villela Dias:

Diretor Científico, responsável pelo macro gerenciamento do laboratório, contratação de pessoal, definição e alocação dos recursos, controle dos gastos, aprovações de compra e despesas, definição das atividades laboratoriais e definição das parcerias estratégicas

Samuel Saito:

Gerente de análises e serviços, responsável pela implementação dos procedimentos operacionais do laboratório, implementação dos procedimentos de compra e aquisição de equipamentos, pela implementação do processo de acreditação, pela regularização junto às entidades de controle de reagentes, treinamento dos técnicos e pela gestão do pessoal do laboratório.

Adriana Cristina Reis Ferreira:

Gerente de qualidade e relacionamento, responsável pela implementação das atividades de análise de qualidade, gerenciamento do relacionamento com clientes e parceiros, implementação das atividades de engajamento do centro de integração e inovação.

5.4. Formação e Experiência: Incluir empreendedores e principais colaboradores.

Gesil Sampaio Amarante Segundo

Possui graduação em Física - Bacharelado pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1993), mestrado em Física pela Universidade de São Paulo (1996) e doutorado em Física pela Universidade de São Paulo (2000). Atualmente é professor adjunto da Universidade Estadual de Santa Cruz. Tem experiência na área de Física, com ênfase em Física de Plasmas e Descargas Elétricas, atuando principalmente nos seguintes temas: plasmas, antenas de RF, aquecimento e geração de fluxos por ondas de Alfvén, Computação de Alto Desempenho e Políticas Públicas de CT&I. É Coordenador de Transferência de Tecnologia do Núcleo de Inovação Tecnológica da UESC, representante das ICTs da Bahia na Rede de Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia da Bahia (RePITTec) e Diretor Técnico de Arcabouço Legal do Fórum Nacional de Gestores de Inovação e Transferência de Tecnologia (FORTEC)

Cristiano Villela Dias

Graduado em Ciências Biológicas- Ênfase em Genética- pela Universidade Estadual de Feira de Santana (2003), Mestre em Genética e Biologia Molecular pela Universidade Estadual de Santa Cruz (2007), Doutor em Genética e Biologia Molecular pela Universidade Estadual de Santa Cruz (2011). Nos últimos anos atuou como Gerente de Biotecnologia na MARS inc. empresa multinacional do segmento de chocolate, liderando as áreas de Microbiologia, Cultura de tecidos vegetais, Biologia molecular, Interação planta-patógeno. Possui sólida vivência em gestão de

projetos, envolvendo: open innovation, captação de recursos, gestão do conhecimento, sustentabilidade e inteligência competitiva, gerando expressivos resultados para o negócio.

Samuel Saito

Possui graduação em Farmácia pela Universidade Luterana do Brasil (2004), mestrado em Ciências Farmacêutica pelo Programa de Pós-graduação em Ciências Farmacêuticas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), doutorado em

Genética e Biologia Molecular pelo Programa de Pós-graduação em Genética e Biologia Molecular da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC) e Pós-Doc pela CAPES/EMBRAPA em projeto envolvendo Proteômica de citrus; atuando principalmente nos seguintes temas: Validação de métodos analíticos, análise instrumental (HPLC, nano-UPLC, qTOF-MS/MS, FT-IR, UV-Vis, FPLC, CD, Fluorímetro), genética toxicológica, biologia molecular, docking e ensaios bioguiados para atividades antimicrobianas (antibiofilme) e de interação com ácidos nucleicos. Atuou como especialista de laboratório na empresa MARS no Centro de Ciência do Cacau, coordenando as atividades laboratoriais.

Adriana Cristina Reis Ferreira

Possui formação em Ciências Biológicas pela Universidade Estadual de Santa Cruz - UESC com mestrado em Genética e Biologia Molecular na mesma Universidade. Tem experiência em tecnologia de pós colheita do cacau, Boas Práticas Agrícolas e de Produção, atuando em projetos de pesquisa e extensão nas áreas relacionadas. Atualmente é aluna de doutorado do curso de Biologia e Biotecnologia de Microrganismos da UESC.

6. RECURSOS FINANCEIROS PARA DESENVOLVIMENTO DO PROJETO

Comente sobre o volume de recursos necessário para o desenvolvimento do projeto. Explique quais as principais fontes para obtenção desses recursos (capital próprio, fundos de investimento, programas de fomento público, etc. Se julgar necessário, apresente tabelas e/ou gráficos).

O custo de implementação do Centro de Integração e inovação, de modo a atender todas as expectativas prevista no nosso planejamento estratégico, é de 2,6 Milhões de reais. No entanto, prevemos essa implementação em fases, cujo volume necessário de recursos para início da incubação é de 500 mil reais, já garantidos por investidor anjo. Todos os recursos previstos para o projeto, até esse momento, estão sendo pensados pela via de fomento privado, levando em consideração as doações de mantenedores do Parque Científico e Tecnológico do Sul da Bahia. Porém, esperamos obter, junto a universidade, apoio para captação de recursos dos programas de fomento públicos

Lista dos equipamentos que serão adquiridos por fase de implementação do projeto

Fase	Quantidade	Item	Preço (R\$)		Categoria	Local
			Unidade	Total		
1	3	Ar-condicionado	2.100,00	6.300,00	Equipamentos	Classificação
1	3	Ar-condicionado	2.100,00	6.300,00	Equipamentos	Sala Recebimento
1	2	Armário com rodas e gavetas 0,6 x 0,6 x 0,5	360,00	720,00	Mobiliário	Sala Recebimento
1	3	Armário com rodas e gavetas 0,6 x 0,6 x 0,6	360,00	1.080,00	Mobiliário	Escritório gerencia
1	1	Armário de parede nicho 3,6x0,35x0,30	1.000,00	1.000,00	Mobiliário	Escritório gerencia
1	1	Armários da Bancada B1	2.600,00	2.600,00	Mobiliário	Classificação
1	1	Armários da Bancada B2	5.500,00	5.500,00	Mobiliário	Preparo de amostra
1	1	Armários da Bancada B3	3.840,00	3.840,00	Mobiliário	Preparo de amostra
1	1	Armários da Bancada B4	5.500,00	5.500,00	Mobiliário	Análise FQ
1	1	Armários da Bancada B5	2.560,00	2.560,00	Mobiliário	Análise FQ
1	1	Armários da Bancada B6	3.840,00	3.840,00	Mobiliário	Análise FQ
1	1	Armários da Bancada B7	2.640,00	2.640,00	Mobiliário	Análise sensorial
1	1	Armários da Bancada B8	3.200,00	3.200,00	Mobiliário	Análise sensorial
1	1	Balança centesimal	800,00	800,00	Equipamentos	Classificação
1	1	Balança semi-analítica	4.100,00	4.100,00	Equipamentos	Classificação
1	1	Bancada escritório 3,6 x 0,6m	900,00	900,00	Mobiliário	Sala Recebimento
1	1	Bancada escritório 6,4x0,60	1.500,00	1.500,00	Mobiliário	Escritório gerencia
1	8	Cabines de degustação 2,10x0,90x1,08	1.700,00	13.600,00	Mobiliário	Análise sensorial
1	2	Cadeira para bancada	250,00	500,00	Mobiliário	Classificação
1	4	Cadeira para escrivaninha	200,00	800,00	Mobiliário	Classificação
1	2	Cadeira para escrivaninha	200,00	400,00	Mobiliário	Sala Recebimento
1	3	Computador desktop	1.200,00	3.600,00	Equipamentos	Sala Recebimento
1	1	Projetor tipo Datashow	3.000,00	3.000,00	Equipamentos	Escritório gerencia
1	2	Cronômetro	35,00	70,00	Equipamentos	Classificação
1	1	Destilador tipo Pilsen 5L/h	1.800,00	1.800,00	Equipamentos	Preparo de amostra
1	1	Determinador de umidade	7.945,00	7.945,00	Equipamentos	Classificação
1	2	Estante de aço	150,00	300,00	Mobiliário	Classificação
1	1	Guilhotina para teste de corte	5.500,00	5.500,00	Equipamentos	Classificação
1	1	Impressora Laser	800,00	800,00	Equipamentos	Sala Recebimento
1	1	Instalação ar-condicionado	3.500,00	3.500,00	Obras Civis	Classificação

1	1	Instalação ar-condicionado	3.500,00	3.500,00	Obras Civas	Sala Recebimento
1	1	Instalação forro	12.000,00	12.000,00	Obras Civas	Sala Recebimento
1	1	Pintura das salas	2.500,00	2.500,00	Obras Civas	Sala Recebimento
1	1	Pintura das salas	2.500,00	2.500,00	Obras Civas	Análise sensorial
1	1	Pintura das salas	2.500,00	2.500,00	Obras Civas	Análise FQ
1	1	Instalação Forro	17.000,00	17.000,00	Obras Civas	Análise sensorial
1	1	Mesa 1,8 x 1,0m com divisória	1.200,00	1.200,00	Mobiliário	Classificação
1	2	Barriletes PVC 30L	555,00	1.110,00	Equipamentos	Preparo de amostra
1	1	Mesa redonda 1,5m	800,00	800,00	Mobiliário	Análise sensorial
1	1	Mesa redonda 1,8m com mesa de centro giratória	1.200,00	1.200,00	Mobiliário	Análise sensorial
1	1	Módulo de chão com 4 portas cegas	1.600,00	1.600,00	Mobiliário	Sala Recebimento
1	2	Módulo de chão com 4 portas cegas	1.600,00	3.200,00	Mobiliário	Análise sensorial
1	1	Módulo de chão com 4 portas de vidro	1.800,00	1.800,00	Mobiliário	Análise sensorial
1	4	Módulo suspenso com porta de vidro 1,0x0,6x0,32	400,00	1.600,00	Mobiliário	Preparo de amostra
1	5	Módulo suspenso com porta de vidro 1,0x0,6x0,33	400,00	2.000,00	Mobiliário	Análise FQ
1	2	Peneiras de classificação	412,00	824,00	Equipamentos	Classificação
1	1	pHmetro	2.536,39	2.536,39	Equipamentos	Preparo de amostra
1	1	Refrigerador 530L duplex	2.050,00	2.050,00	Equipamentos	Classificação
1	1	Utensílios diversos	5.000,00	5.000,00	Utensílios	Classificação
1	1	Seladora	295,00	295,00	Equipamentos	Classificação
2	1	Agitador Mag. c/ Aquec. 10l	3.065,00	3.065,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Lançamento Plataforma digital	70.000,00	70.000,00	Plataforma virtual	Rede iCacau
2	2	Computador desktop	1.800,00	3.600,00	Equipamentos	Escritório gerencia
2	1	Impressora Laser	800,00	800,00	Equipamentos	Escritório gerencia
2	3	Ar-condicionado	2.100,00	6.300,00	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	Regularização junto ao Exército e PF	4.000,00	4.000,00	Serviço de terceiros	Análise FQ
2	1	Armário Corta-fogo baixo	7.000,00	7.000,00	Mobiliário	Preparo de amostra
2	1	Balança analítica	10.346,00	10.346,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Banho de Aquecimento em Aço Inox 6 Litros 95°C	1.646,44	1.646,44	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Banho termostatizado	4.680,00	4.680,00	Equipamentos	Preparo de amostra

2	1	Banho ultrassônico c/ Aquecimento	5.322,00	5.322,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Banho-maria	1.646,44	1.646,44	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Bebedouro de coluna	456,00	456,00	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	BOD	4.460,00	4.460,00	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	Bomba de vácuo de membrana	2.390,00	2.390,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Cadeira para bancada	250,00	250,00	Mobiliário	Análise sensorial
2	5	Cadeira para bancada	250,00	1.250,00	Mobiliário	Preparo de amostra
2	26	Cadeira para escrivaninha sem braço	180,00	4.680,00	Mobiliário	Análise sensorial
2	1	Capela com exaustor	3.770,56	3.770,56	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Centrífuga refrigerada	76.514,00	76.514,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	2	Cronômetro	35,00	70,00	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	Descascadora Capco	10.000,00	10.000,00	Equipamentos	Classificação
2	1	Estufa para torrefação	5.445,80	5.445,80	Equipamentos	Classificação
2	1	Evaporador Rotativo	24.050,38	24.050,38	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Extrator de solventes Velp SER148/3	51.020,00	51.020,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	2	Freezer	1.800,00	3.600,00	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	Instalação ar-condicionado		0,00	Obras Civas	Análise sensorial
2	1	Micro-ondas	500,00	500,00	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	Moinho de facas Grindomix	27.634,58	27.634,58	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	Refrigerador 410L	2.000,00	2.000,00	Equipamentos	Análise sensorial
2	1	ULTRA TURRAX 10-1500m Completo	12.118,00	12.118,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Utensílios diversos	20.000,00	20.000,00	Utensílios	Preparo de amostra
2	2	Vortex digital	3.972,00	7.944,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Utensílios diversos	10.000,00	10.000,00	Utensílios	Análise sensorial
2	1	Moinho analítico A11 IKA	6.483,00	6.483,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	2	Container de nitrogênio 50L	5.280,00	10.560,00	Equipamentos	Preparo de amostra
2	1	Revisão do sistema de gases especiais	20.000,00	20.000,00	Obras Civas	Análise FQ
2	1	Reagentes e solventes	20.000,00	20.000,00	Reagentes e Solventes	Preparo de amostra

2	1	Padrões para análise sensorial	10.000,00	10.000,00	Reagentes e Solventes	Análise sensorial
3	1	Armário Corta-fogo baixo	7.000,00	7.000,00	Mobiliário	Análise FQ
3	1	Balança analítica 5 casas	10.346,00	10.346,00	Equipamentos	Análise FQ
3	7	Cadeira para bancada	250,00	1.750,00	Mobiliário	Análise FQ
3	1	Cadeira para escrivaninha	200,00	200,00	Mobiliário	Análise FQ
3	1	Capela com exaustor	3.770,56	3.770,56	Equipamentos	Análise FQ
3	1	Freezer	1.800,00	1.800,00	Equipamentos	Análise FQ
3	1	GC-FID	174.000,00	174.000,00	Equipamentos	Análise FQ
3	1	GC-MSD	310.102,02	310.102,02	Equipamentos	Análise FQ
3	2	HPLC	270.650,59	541.301,18	Equipamentos	Análise FQ
3	1	Mesa anti-vibratória	2.750,00	2.750,00	Mobiliário	Análise FQ
3	1	Milli-Q	33.802,75	33.802,75	Equipamentos	Análise FQ
3	4	Cilindro de gases especiais	2.500,00	10.000,00	Equipamentos	Análise FQ
3	1	Refrigerador 410L	2.000,00	2.000,00	Equipamentos	Análise FQ
3	1	Utensílios diversos	20.000,00	20.000,00	Utensílios	Análise FQ
3	1	Reagentes e solventes	30.000,00	30.000,00	Reagentes e Solventes	Análise FQ