

**CROWDFUNDING EM PARQUES CIENTÍFICOS - TECNOLÓGICOS:
ESTUDO DE CASO NO FEEVALE TECHPARK**

***CROWDFUNDING IN SCIENTIFIC PARKS - TECHNOLOGICAL:
CASE STUDY AT FEEVALE TECHPARK***

**CROWDFUNDING EN PARQUES CIENTÍFICOS - TECNOLÓGICOS:
ESTUDIO DE CASO EN FEEVALE TECHPARK**

Fábio Kossmann

Mestrando em Indústria Criativa pela Universidade Feevale
Pesquisador do Programa de Mestrado Profissional em Indústria Criativa – Universidade Feevale
Endereço: Feevale, RS- 239, Vila Nova, CEP: 93525-075. Novo Hamburgo, RS, Brasil
Telefone: (51) 99807-5477
E-mail: fabioskossmann@gmail.com

Cristine Hermann Nodari

Doutora em Administração pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS)
Professora Adjunta da Universidade Feevale e Professora Titular do Programa de Pós-Graduação em
Administração da Universidade Potiguar (PPGA-UnP)
Endereço: Pedro Carneiro Pereira, n. 45, CEP: 91720-380. Porto Alegre, RS, Brasil
Telefone: (51) 99949-1029
E-mail: cristine.nodari@gmail.com

Paola Schmitt Figueiró

Doutora em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)
Professora Adjunta da Universidade Feevale
Endereço: ERS 239, 2755, Vila Nova. CEP: 93525-075. Novo Hamburgo, RS, Brasil
Telefone: (51) 99372-1816
E-mail: paolaadm@gmail.com

Artigo recebido em 02/05/2020. Revisado por pares em 10/06/2020. Reformulado em 18/06/2020.
Recomendado para publicação em 10/08/2020. Publicado em 31/08/2020. Avaliado pelo Sistema
double blind review.

RESUMO

O objetivo da pesquisa foi analisar o *crowdfunding* em parques científicos e tecnológicos a partir da percepção dos atores desse ambiente. Conduzido por meio de um estudo de caso no Feevale Techpark, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com gestores, mentores e empresas (incubadas e residentes), além de registros documentais e observação não participante. Percebeu-se que, apesar da recente inserção no Brasil, o *crowdfunding* pode ser concebido como um potencial alternativo na busca de recursos para startups e empresas incubadas em parques tecnológicos já que a ferramenta se alinha a diferentes características inovadoras desses ambientes e desburocratiza o processo de obtenção de recursos.

Palavras-chave: *Crowdfunding*; Economia Compartilhada; Financiamento; Parques Científico-Tecnológicos; Feevale TechPark.

ABSTRACT

The objective of the research was to analyze crowdfunding at scientific-technological parks based on the perception of the actors in this environment. Semi structured interviews were conducted with managers, mentors and companies (incubated and resident ones) as well as documentary records and non-participant observation. It was noticed that, despite the recent insertion in Brazil, crowdfunding can be conceived as an alternative potential in the search for resources for startups and companies incubated in technological parks, since the tool aligns with different innovative characteristics of these environments and reduces the bureaucracy process, obtaining resources.

Keywords: Crowdfunding; Shared Economy; Financing; Scientific-Technological Parks; Feevale TechPark.

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue analizar crowdfunding en parques científicos y tecnológicos a partir de la percepción de los actores de este ambiente. Se llevó a cabo entrevistas semiestruturadas con gestores, mentores y empresas (incubadas y residentes) además de registros documentales y observación no participante. Se percibió que, a pesar de la reciente inserción en Brasil, el crowdfunding puede ser concebido como un potencial alternativo en la búsqueda de recursos para startups y empresas incubadas en parques tecnológicos ya que la herramienta se alinea a las diferentes características innovadoras de estos ambientes y desburocratiza el proceso de obtención de recursos.

Palabras clave: Crowdfunding; Economía compartida; Financiación; Parques Científico-Tecnológicos; Feevale TechPark.

1 INTRODUÇÃO

A concorrência entre os mercados mundiais vem apresentando mudanças significativas de ordem econômica, institucional e social. Neste processo, a inovação, atrelada ao conceito da economia compartilhada, se apresenta como ferramenta fundamental neste novo ambiente. Novas formas de pensar, novas formas de fazer, novas formas organizacionais, novos produtos e inclusive novos mercados. Esses elementos alavancam a economia produzindo um efeito cascata de difusão de tecnologias e conhecimentos (SCHUMPETER, 1988; FREEMAN, 1987) em escala progressiva.

Para se intensificar esse potencial criativo, torna-se necessário inovar nas formas de articular fontes de financiamento e isso pode se valer da economia compartilhada. Essa, surge no universo da chamada nova economia, baseada em modelos de negócios que interligam a oferta e demanda em direta conexão, sempre com o viés da tecnologia como o link nessas relações (BASSANI, 2016). A partir da economia compartilhada observa-se uma gama de ferramentas como o crowdfunding possibilitando o destrave e a fruição do desenvolvimento econômico gerando negócios baseados em uma nova cultura a partir da troca, compartilhamento, criatividade e inovação (LAVANQUIAL, 2015).

No Brasil, a inserção do crowdfunding é incipiente e suas repercussões em estudos e pesquisas acadêmicas também (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2016). Entretanto, devido a fatores sociais, culturais, mas principalmente econômicos, apresenta um grande potencial de expansão. Em uma pesquisa realizada no ano de 2013 pela Catarse (2013), em parceria com a Chorus, 68% dos novos empreendedores que abriram seus negócios há menos de três anos associam potencial de financiamento coletivo em suas iniciativas. A pesquisa ainda revela que 81% dos estudantes entrevistados pretendem empreender seus próprios negócios após se formarem. Observa-se que 37% dos empreendedores são jovens de 25 a 30 anos de idade, seguidos por 28% de 31 a 40 anos de idade. Mas ainda existe uma parcela significativa de 17% entre os jovens de 18 a 24 anos, demonstrando o potencial precoce na proposição de empreendimentos.

No contexto da inovação, os Parques Científicos Tecnológicos (PCTs) têm sido responsáveis pela vanguarda no processo de pesquisa e desenvolvimento (P&D) em áreas
Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, n. 2, mai./ago. 2020.

estratégicas (ZOUAIN, 2003). Pode-se observar um quantitativo considerável de empresas ligadas aos PCTs que estão transformando drasticamente os modos de comunicação, transporte e consumo (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES, 2012). No Brasil, conforme dados de 2011, havia um total de 384 iniciativas deste tipo que incluíam incubadoras e polos tecnológicos, com mais de 5 mil empresas incubadas e graduadas gerando um faturamento de cerca de 4,5 bilhões de reais e, aproximadamente, 45 mil empregos (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES, 2012).

Observa-se um efeito ascendente no fomento a PCTs, cujas fontes de receitas estão ligadas principalmente ao financiamento do estado brasileiro (FIGLIOLI; PORTO, 2011). Esta nova realidade impõe a limitação da atuação desses PCTs na busca e manutenção de novas iniciativas e projetos do ponto de vista econômico-financeiro e até mesmo o social, já que muitos projetos de novos negócios carecem de investimentos para sua concretização.

Por meio das plataformas de financiamento colaborativo pode estar a alavancagem inicial de diversas iniciativas incubadas em ambientes de inovação como os PCTs. A Catarse, companhia brasileira de crowdfunding, registrou um aumento de 18% nas arrecadações de 2017 em relação a 2016 e de 42% de aumento em 2016 em relação a 2015 (CATARSE, 2018). Hoje, a Kickstarter, a maior no contexto do crowdfunding, já acumula mais de US\$ 3,6 bilhões arrecadados, mais de 14,6 milhões de apoiadores e mais de 140 mil projetos com sucesso em arrecadação (KICKSTARTER, 2018).

O objetivo da pesquisa compreende, assim, o de analisar plataforma de financiamento (crowdfunding) em PCTs, especificamente a partir da percepção dos atores deste ambiente. Para tanto, foi necessário identificar as experiências de crowdfunding, suas formas e estruturas, além de analisar o crowdfunding como ferramenta ao fomento de negócios. Por meio de um estudo de caso no Feevale Techpark, a coleta de dados reuniu informações sobre os temas da pesquisa com gestores, mentores e empresas (incubadas e residentes) por meio de dois roteiros de entrevista semiestruturada, registros documentais e observação não participante.

Ao abordar o crowdfunding em PCTs, essa pesquisa busca expandir as referências a futuras investigações relacionadas ao tema, no contexto acadêmico e social, identificando os mecanismos e possibilidades de uso desta iniciativa em projetos e novos negócios incubados em ambientes de inovação. Pode-se, dessa forma, instigar o debate sobre políticas de financiamento à inovação que carecem de atenção no contexto brasileiro (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2016; ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, 2016), a fim de que seja estimulado um novo ciclo de crescimento econômico.

Na próxima seção, discorre-se sobre financiamento em inovação e sua relação com PCTs. Além disso, apresenta-se a fundamentação teórica sobre economia compartilhada e crowdfunding.

2 FINANCIAMENTO EM INOVAÇÃO E SUA RELAÇÃO COM PARQUES CIENTÍFICO-TECNOLÓGICOS

A partir dos anos 90, em um contexto de importantes mudanças e atualizações de processos produtivos, destaca-se o ascendente interesse de as empresas investirem em conhecimento (HALÉVY, 2010). Esse interesse é tamanho, tanto que há uma alteração significativa na própria importância de investimentos em conhecimento e investimento em capital fixo. Obedecendo à essa mudança de perspectiva e atribuindo, então, uma maior relevância ao conhecimento, observa-se que em muitos setores de empresas líderes de mercado, os investimentos anuais em capital fixo já haviam sido ultrapassados por investimentos em P&D, o que rompeu o mainstream do investimento em capital fixo como protagonista do desenvolvimento econômico (LASTRES, 1998; CASSIOLATO; LASTRES; SZAPIRO, 2000).

Uma pesquisa realizada pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (2012), mostra que na década de 2000 a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) investiu cerca de R\$ 18,6 bilhões e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) investiu uma quantia na ordem de R\$ 4,4 bilhões em inovação nas suas diversas modalidades de financiamento. Em nível comparativo, somente no ano de 2009, segundo o Office of Management and Budget, da Casa Branca, os investimentos federais do governo norte-americano em P&D foram de US\$ 140 bilhões.

A atual situação do potencial inovador brasileiro, apesar de defasada, segue o que sugeria Schumpeter (1988). Para o autor, a destruição criativa estava condicionada a grandes companhias, que por meio de seus intensos investimentos em P&D obtinham um potencial inovativo. Dessa forma, empresas novas necessitavam de um investimento inicial demasiadamente elevado em laboratórios e pessoal, caso quisessem competir com monopólios e oligopólios. Assim, com o intuito de potencializar o desenvolvimento da inovação, muitos governos vêm incentivando o desenvolvimento de incubadoras de empresas. No contexto da inovação, os parques científicos de base tecnológica são os que abrangem empresas com maior potencial de inovação (DE PAULA; STARLING; NASCIMENTO; BARBOSA, 2015).

No tocante à esfera de investimentos para inovação, os PCTs já são ambientes difundidos e reconhecidos mundialmente por seu desenvolvimento alicerçado sobre conhecimento e inovação. A estes ambientes, inseridos na atual conjuntura econômica, tem-se atribuído um grande destaque e merece, de fato, a devida atenção, pois trata-se de entidades caracterizadas por formas organizacionais diferenciadas e de alta relevância (GIUGLIANI, 2011). De acordo com Martins (2015), os parques tecnológicos são definidos como ambientes complexos de desenvolvimento econômico e tecnológico que possuem o objetivo de fomentar economias baseadas no conhecimento, integrando pesquisas, empresas e organizações governamentais em um local físico.

A International Association of Science Parks (IASP) apresenta os PCTs tendo como especificidades uma gestão profissional e centralizada, instalações com grande qualidade, ambiente voltado à inovação e geração de conhecimento. Esses locais tendem a estimular a conexão constante entre empresas, governo e universidade gerando novos negócios e prospecção de pesquisa e desenvolvimento dos mercados em potencial (MARTINS, 2015). A Association of University Research Parks (AURP), ao apresentar os PCTs, mostra-os como locais fisicamente planejados com projetos arquitetônicos modernos e qualificados. Esses espaços são constituídos por empresas de alta tecnologia e instituições de ensino e pesquisa conectados por meio de contrato (ZOUAIN, 2003).

No Brasil, após a criação de programas específicos do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) em 1984, o País começa a tratar da implementação dos PCTs. Devido à falta de estímulos e incentivos encontrados, foram desenvolvidas, primeiro, as incubadoras tecnológicas (ABDI, 2007). A ideia de *coworking*, ferramenta importante da economia compartilhada, é uma característica marcante dos PCTs que, por excelência, tornam possível a colaboração entre as empresas incubadas com universidades, institutos de pesquisa e empresas de base tecnológica. O início da rede de *coworking* implantada nos PCTs se inicia com a inovação que, por sua vez, é concretizada nas Startups, mas dependem do conhecimento científico e tecnológico desenvolvido pela universidade ou dentro dela. Contudo, para que as inovações ocorram, faz-se necessário que as demandas de inovação das empresas de cunho científico e tecnológico ou até mesmo das pessoas, alcancem às universidades e centros de pesquisa. Por fim, o conhecimento, produtos ou serviços elaborados no ambiente dos PCTs, devem chegar até as empresas e/ou pessoas.

Startups possuem, entretanto, um grande nível de incerteza sobre seu sucesso, portanto, elas geralmente encontram dificuldades financeiras para se estabelecerem, necessitando financiamentos por capital externo para que consigam ascender no mercado. A incerteza de sucesso aumenta o risco do investimento, logo, financiamentos bancários ou de empresas financeiras são raramente aprovados (FEENEY; HAINES; RIDING, 1999).

Por essa razão, existe a necessidade de fortalecer a indústria nacional, assegurando sua competitividade por meio da introdução de inovações de cunho tecnológico no mercado, o que levou o governo a criar mecanismos de fomento à inovação nas empresas, dentre eles estão financiamentos reembolsáveis, não reembolsáveis e incentivos fiscais. (BUENO; TORKOMIAN, 2015)

As fontes de investimento em PCTs se originam, em sua grande maioria, de projetos realizados pela FINEP e pelo BNDES (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2012). Contudo, estas alternativas de captação de investimentos já não suportam o crescimento exponencial desse tipo de negócio e se tornaram limitados quanto ao capital fornecido e quanto à capacidade de abertura a novos financiamentos (MACHADO, 2015).

Conforme relatório do Banco Mundial (2009), a falta de financiamento é uma das principais dificuldades para inovar. Uma pesquisa do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a PINTEC (2011) aponta que em mais de 60% das empresas que inovaram, seja em produtos ou processos, no período de 2008 a 2011, apresentaram a escassez de fontes de financiamento como um dos maiores obstáculos para a inovação (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2016).

Apesar da dificuldade das empresas incubadas em conseguir um investimento relevante de um capital externo, as Startups têm obtido êxito na tentativa de mudança deste cenário, pois elas atraem investimentos oriundos também da iniciativa privada, seja em forma de Investimento Anjo, Seed Money, Venture Capital e auxílio de aceleradoras (SIQUEIRA, DINIZ, 2017; MILOUD; ASPELUND; CABROL, 2011; MACHADO, 2015; GIUGLIANI, 2011).

Contudo, a maior ocorrência de PCTs atrelados ao crescimento de Startups já é muito maior do que a capacidade de investimento, tanto da iniciativa privada quanto da pública. Este cenário carece, pois, de novas alternativas de investimento para que Startups e PCTs, continuem a se desenvolver (CORRÊA, 2016; AMENDOMAR, 2015). Todavia, opções de financiamento para negócios inovadores vêm surgindo de forma cada vez mais consistente e criativa, seguindo o ritmo e as características da chamada Economia Compartilhada.

2.1 ECONOMIA COMPARTILHADA E *CROWDFUNDING*

A evolução dos modelos econômicos, considerada um marco das revoluções industriais, reorganizou as sociedades feudais drasticamente, mudando os meios de produzir, consumir e pensar. Porém, no decorrer desse movimento surgem diversos problemas de dimensões globais como a superprodução, escassez de recursos naturais, aquecimento da Terra, aumento da população, concentração das riquezas e o consumo exagerado (DIAMANDIS; KOTLER, 2012). Como consequência disso, estão havendo mudanças culturais significativas no pensar e agir das pessoas e organizações sustentadas também por uma era do conhecimento. Assim, estrutura-se uma nova economia, a da colaboração, compartilhamento e horizontalidade, com a criação de novos modelos de negócios baseados nessas diretrizes, que culminam no surgimento da economia compartilhada (BASSANI, 2016).

No cenário econômico da década de 1990, através da criação de websites de venda e recirculação de bens, como o eBay e o Craigslist, surgia a ideia da economia compartilhada. Essas companhias utilizaram as ferramentas tecnológicas em forte ascensão na época como instrumentos que reduziam os custos das transações, para que mercados secundários fossem explorados (SCHOR, 2015).

A economia compartilhada trata de uma reestruturação e revisão de práticas comerciais já existentes, mas os modelos de negócio a ela vinculados são os agentes inovadores desse processo, já que promovem uma interação dinâmica entre pessoas desconhecidas que efetuam as transações que julgarem necessárias para o atendimento de suas necessidades embasados pelo conhecimento (DUBOIS; SCHOR; CARFAGNA, 2014).

Dentre as principais atividades desenvolvidas sob as características da economia compartilhada destacam-se: as plataformas de troca de tempo (time banking), plataformas de oferta de serviços sob demanda, plataformas de empréstimo de bens entre vizinhos, plataformas de troca e doação de produtos, compartilhamento de carros (carsharing), compartilhamento de carros peer-to-peer, compartilhamento de caronas, compartilhamento de táxi, compartilhamento de bicicletas, compartilhamento de quintais para produção, compartilhamento de serviços, aluguel peer-to-peer, laboratórios de coworking, crowdsourcing e plataformas de financiamento coletivo (crowdfunding) (VILLANOVA, 2015).

Ao analisar novos modos de viabilizar projetos de cunho inovador o crowdfunding é uma solução que o mundo digital produziu, tendo a sua base na Internet. Espalhou-se como vírus, ocasionando mudanças na cultura das pessoas, no que se refere a propor novos negócios, buscar a realização e retribuir os colaboradores (MEDEIROS, 2015).

O termo Crowdfunding surgiu como o modelo atualmente conhecido, a partir do ano de 2006, nos Estados Unidos. Attuel-Mendes (2014) realizou uma contribuição notória descrevendo as origens históricas, remetida ao século XIX. Também evidencia que a forma utilizada nesse momento, ajuda a criar um mundo ainda mais disposto em investir.

Belleflame, Lambert e Schwienbacher (2014) e Ordanini, Miceli, Pizzetti, e Parasuraman (2011) descrevem o crowdfunding como o modo no qual o empresário ou

empresa busca dinheiro por meio da ajuda de várias pessoas, chamada por eles de Multidão. Atualmente, o crowdfunding opera a partir de diferentes modalidades como equity, empréstimo, simples doação ou troca por recompensas.

A modalidade de captação de recursos por simples doação via internet teve início em meados dos anos 2000. Porém, difundiu-se de maneira mais efetiva no ano de 2008, quando a campanha presidencial para o governo americano do então candidato Barack Obama arrecadou cerca de US\$ 272 milhões, por meio de pequenas doações de um grande volume de pessoas. Nesse caso, as colaborações foram espontâneas e não forneceram algum tipo de recompensa direta aos doadores (MENDES; JUNQUEIRA, 2016).

Diferente do caso supracitado, existem ocasiões em que os colaboradores recebem recompensas por suas contribuições, que vem geralmente após a execução do projeto financiado pelo crowdfunding. O cineasta Spike Lee, através da plataforma de Kickstarter dos Estados Unidos, arrecadou aproximadamente US\$ 1,5 milhões para seu projeto de cinema The newest hottest Spike Lee joint. O projeto ofereceu 82 recompensas diferentes aos apoiadores, que variavam de acordo com a quantia investida (DE AGUIAR, 2014).

Existe também a modalidade de crowdfunding com base no empréstimo. Tem-se o exemplo da plataforma Kiva, que reúne diversos projetos que não conseguem ter acesso a fontes de investimento convencionais e que possuem o objetivo de obter um capital inicial por meio de crowdfunding e, após a execução do projeto beneficiado e a quantia ter girado, o crowdfunder, como pode ser chamado o colaborador, recebe sua quantia de volta com correções, conforme o lucro do projeto (KIVA, 2018).

Já a modalidade de equity é fundamentada na compra de ações. A plataforma EquityNet.com conecta os empreendedores que buscam fontes de investimento a investidores dispostos a tanto. Os investidores, ao colaborarem com o crowdfunding de uma empresa, são recompensados com o porte de ações da mesma, ou seja, além de auxiliar com a inserção de capital em uma companhia, o investidor visa lucros futuros sobre ela (EQUITYNET, 2018).

No Brasil há dois formatos de financiamento coletivo que se sobressaem aos demais, o primeiro é relacionado ao investimento de pequenas quantias financeiras voltado a causas e demandas de cunho social. Para o apoiador, o retorno é a própria realização do feito. Já a outra forma, que inclusive é a mais difundida do ponto de vista internacional, é a política de recompensas, na qual o investidor obtém retorno financeiro ou em forma de algum material produzido pelo proponente. No País, esses modelos ainda carecem de leis que regulamentem de forma clara o assunto (HENRIQUES; LIMA, 2014).

Manchanda e Muralidharan (2014) esclarecem que os financiamentos coletivos podem suprir uma demanda existente, que em outros formatos tradicionais não se encaixam. Em sua fase inicial, os projetos necessitam de aporte financeiro, porém não dispõem de mecanismos e garantias a fundos de investimento. Inversamente, sobre essas formas, o crowdfunding possibilita que negócios de alto risco possam articular financiadores. Sendo esse o meio de investimento que possa permitir que pequenas empresas compartilhem dos riscos com um grande número de investidores devendo pequenas quantias a cada um (DE BUYSERE; GAJDA, KLEVERLAAN; MAROM; KLAES, 2012).

Apesar dos traços contundentes de uma organização coletivista, uma plataforma de crowdfunding não pode ser caracterizada de tal forma, pois juntamente com a ideia de contribuir socialmente, como é o caso da maioria dos projetos com êxito em arrecadação, existe o interesse dos promotores de empreenderem seu próprio negócio. A ideia de criação de plataformas está atrelada à uma filosofia colaborativa, mas é propiciada pelas inovações tecnológicas, principalmente no que diz respeito às novas tecnologias de informação e comunicação. Assim, percebe-se que a inovação faz parte da criação de plataformas de crowdfunding, já que os fundadores buscavam soluções para problemas recorrentes, como, por exemplo, a escassez de recursos, bem como se faz muito presente na atualidade, na busca das plataformas que se mantêm inovando e acompanhando os avanços tecnológicos (SILVA; SIMÕES, 2016).

3 METODOLOGIA

Este estudo caracteriza-se como uma pesquisa de natureza aplicada com o objetivo voltado à sua aplicabilidade, desenvolvimento e análise de alternativas no que tange ao crowdfunding no ambiente do Feevale Techpark (GERHADT; SILVEIRA, 2009). Ao se propor a estudar uma questão local com implicações práticas e diretamente ligada à liquidação de problemas, desenvolve-se a geração de conhecimento com o objetivo de sua execução prática (PRODANOV; FREITAS, 2013).

O desenvolvimento de estudos sobre o crowdfunding em PCT no universo da economia compartilhada, constitui-se em um estudo exploratório. Como já evidenciado, trata-se de um tema recente com material bibliográfico limitado, devido à inserção precoce do tema no âmbito científico, o que abre a possibilidade de interpretações sobre o assunto. Desse modo, pretende-se dar maior familiaridade sobre o assunto, tendo como objetivo o aprimoramento de ideias relacionadas ao tema, bem como verificar a afinidade dos financiamentos coletivos nos PCTs.

Trata-se, ainda, de um estudo de caso com foco no Feevale Techpark, definido como um ambiente de pessoas, empresas e projetos voltados à inovação, buscando extrair com maior profundidade as informações coletadas nesse contexto (GIL, 2002). A escolha do PCTs deu-se pela relevância no contexto destes empreendimentos (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES, 2016; PRODANOV; PETTEFI; BOHRER; MONZON; BRUXEL, 2016), e pela sua localização geográfica, que facilita a coleta de dados.

Os questionamentos foram subdivididos entre dois públicos distintos do Feevale Techpark. O primeiro roteiro de entrevista semiestruturada, restringiu-se a dez questões discursivas voltadas aos gestores, assessores e mentores, com o intuito de capturar a perspectiva dos colaboradores do parque. O segundo roteiro de entrevista semiestruturada foi composto por 14 perguntas para empresários incubados do Feevale Techpark. Ambos os roteiros de entrevista semiestruturada possuíam duas amplas categorias temáticas: i) características gerais de financiamentos de projetos; e ii) crowdfunding como alternativa de financiamento.

Os procedimentos de análise de dados foram baseados nas técnicas de Bardin (2011).

A interpretação e análise se deram através de três passos fundamentais, subdivididos em:

i) Pré-Análise (apontamento dos documentos que serão analisados, elaboração de objetivos e hipóteses e o desenvolvimento de indicadores que sustentem a interpretação final); ii) Exploração do material (análise propriamente dita, interpretando as respostas dos entrevistados colaboradores e empresários, comparando-as a partir de um construto científico); e iii) Tratamento dos resultados (tornar os resultados brutos consistentes, propondo interferências de acordo com os objetivos pré-estabelecidos, realizando uma análise reflexiva junto ao referencial bibliográfico, estabelecendo assim, interpretações corroborativas com os objetivos do trabalho) (BARDIN, 2011, p. 42).

Os sujeitos da pesquisa foram os colaboradores do Feevale Techpark, compreendendo um gestor, um mentor e um assessor, além dos representantes de sete empresas incubadas no parque. Esses critérios de seleção seguem a lógica de garantir amplitude, diversidade e qualidade da amostra da pesquisa conforme aponta Prodanov e Freitas (2013).

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O Feevale Techpark conta com 47 empresas incubadas, distribuídas nas áreas de Tecnologia da Informação e Comunicação, Indústria Criativa, Materiais e Nanotecnologia, Ciências da Saúde e Biotecnologia, Ciências Ambientais e Energias Renováveis. Possui 13 empresas do mercado externo parceiras do Parque e apresenta três Programas: Pílulas da Inovação, que instiga o empreendedorismo inovador e possibilita a identificação de novos mercados; Diálogos Empresariais, que propicia a interação entre empresas incubadas e empresas externas; e Parceiros de Negócio, que fomenta alianças estratégicas de empresas com o PCT (FEEVALE TECHPARK, 2018).

O processo de seleção das propostas é composto por filtros, em que somente as mais estruturadas recebem amparo técnico para seu desenvolvimento, podendo ao final consolidar-se em projetos de novos negócios. Essa fase é conhecida como pré-incubação. Dessas propostas somente algumas passam para o nível de incubação. Quando incubadas, um número menor ainda consegue captar recursos para viabilizar seus projetos em estado inicial (FEEVALE TECHPARK, 2018).

Algumas iniciativas no Feevale Techpark merecem destaque na proposição desta pesquisa. A empresa Mespper, uma startup incubada de realidade virtual participou de diversos eventos de inovação e empreendedorismo no ano de 2017, sendo destaque em seu segmento. Devido ao seu produto Store AR, a empresa conquistou prêmios e foi finalista em diversos eventos no Rio Grande do Sul e no Brasil.

A WBIO lançou a primeira criptomoeda empresarial do Brasil, a wCoin (WON), criada para a efetuação de pagamentos na indústria biomédica. A ideia é que a criptomoeda seja utilizada para transações no segmento da saúde, como startups, laboratórios, hospitais, farmácias, consultórios médicos, seguradoras Health, entre outras. No ano de 2017 foi selecionada para receber um aporte de investimento através do fundo Venture, no valor de R\$ 200 mil.

A Wirklich, empresa incubada no Feevale Techpark, busca soluções criativas e eficientes para substituir a aplicação de materiais, como o metal e a borracha, pelo plástico. A Wirklich, juntamente com a WBIO e a Mespper, recebeu Destaque Empresarial 2017, promovido pela Prefeitura Municipal de Campo Bom (RS). Outra empresa incubada no Feevale Techpark que também merece destaque é a Nanoplus, uma startup de tecnologia de materiais que volta suas pesquisas para o desenvolvimento de projetos inovadores e funcionais, baseando-se principalmente em nanotecnologia. A empresa também atua prestando consultoria de P&D (FEEVALE TECHPARK, 2018).

A estruturação dos resultados se subdivide em dois eixos: em relação às vias de financiamento para negócios de risco e em relação aos conhecimentos dos entrevistados sobre o crowdfunding. Estas subdivisões foram feitas de acordo com a cronologia de cada roteiro de entrevista.

4.1 PERSPECTIVA DOS COLABORADORES

Nesta subseção são apresentados os resultados das entrevistas realizadas junto aos colaboradores do Feevale Techpark, abrangendo gestores, assessores e mentores, buscando compreender suas perspectivas em relação ao *crowdfunding* como uma alternativa de financiamento a projetos de risco. Serão atribuídas as siglas A para gestores, B para mentores e C para assessores do Feevale Techpark.

4.1.1 Em relação ao financiamento de projetos

Os colaboradores do Parque foram contundentes ao inferir que o Feevale Techpark possui uma premissa de não prover financeiramente nenhum dos negócios que o PCT apoia. Segundo o entrevistado B, “Deixamos [...] claro para o empreendedor, que a nossa contribuição é de transferência de conhecimento, de networking, geração de relacionamentos que, por sua vez, irão proporcionar outras coisas como o acesso ao capital”. Contudo, o Parque favorece a aproximação mais intensa de alguns mecanismos, tais como editais, acesso a recursos não reembolsáveis ou recursos com juros subsidiados, oriundos de bancos estatais ou programas governamentais, mas que possuem características bem específicas do negócio e do produto. Além disso, existem as linhas tradicionais, de investimentos próprios, bem como a existência de uma parceria entre o Feevale Techpark e a aceleradora Venture, que possui um grupo de investidores da região dispostos a fomentar especificamente Startups, que realizam seus aportes de acordo com um processo de seleção.

Segundo Feeney, Haines e Riding (1999) Startups frequentemente necessitam de capital externo para que possam se desenvolver no mercado. Ainda, conforme constatado no referencial bibliográfico, uma pesquisa da OCDE (2014), apresentou os mecanismos de financiamento direto, principalmente subsídios, como os principais instrumentos de política de financiamento à inovação.

Os cooperadores do parque foram unânimes ao apontar os Investidores Anjos familiares como a fonte de financiamento mais acionada dentre as empresas do Feevale Techpark, segundo o entrevistado C, cerca de 80% dos investimentos são dessa natureza. O

restante, cerca de 20% das empresas, utilizaram recursos oriundos de editais ou de aceleradoras.

Os dados corroboram as informações obtidas na bibliografia, já que a grande maioria das empresas dentro do Feevale Techpark se utilizaram de recursos próprios, ou de familiares e amigos para que pudessem empreender e, somente uma pequena parcela dos empreendedores foram contemplados com capital externo.

Ao passo que as empresas evoluem, é inevitável que exista uma mortalidade corrente; logicamente, seria necessária uma maior disponibilidade de investimentos nas fases iniciais dessas empresas, o que aumentaria o número de negócios criados, alavancaria a competição no mercado e as empresas de melhor desempenho, cresceriam mais expressivamente.

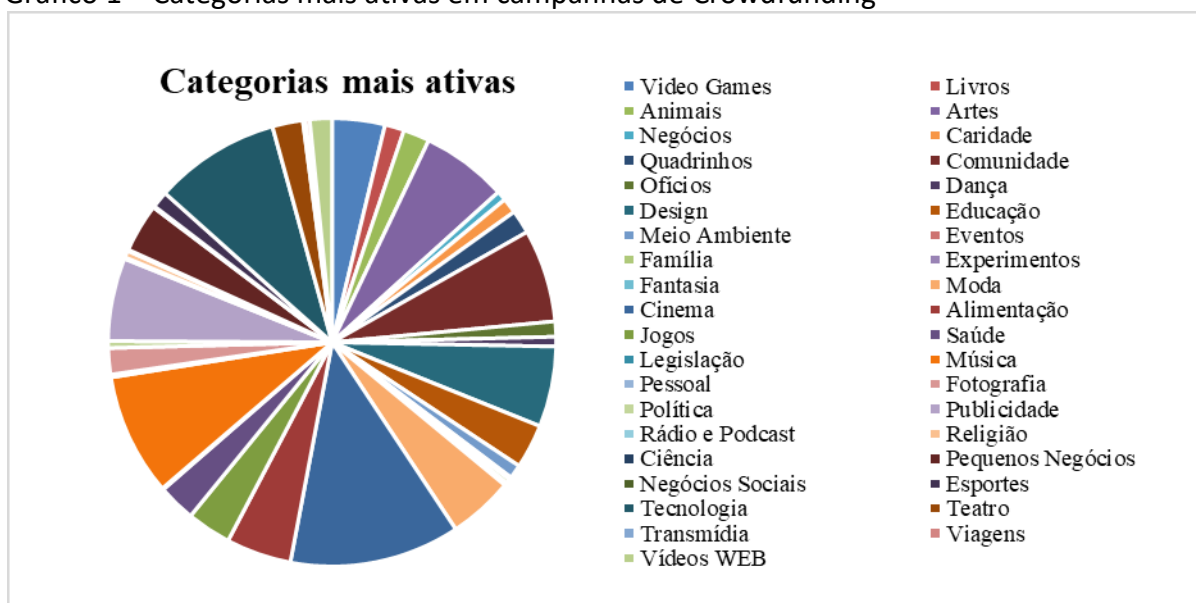
Segundo De Buysere, Gajda, Kleverlaan, Marom e Klaes (2012), os projetos em fase inicial necessitam de aporte financeiro, porém não dispõem de mecanismos e garantias a fundos de investimento e, conforme o Banco Mundial (2009), a escassez de aportes é uma das principais dificuldades para inovar (BANCO MUNDIAL, 2009). A PINTEC (2011) converge com essas constatações, apontando que em mais de 60% das empresas que inovaram no período de 2008 a 2011, apresentaram a escassez de fontes de financiamento como um dos maiores obstáculos para a inovação (CNI, 2016). Os ambientes de PCTs e Startups carecem, portanto, de novas alternativas de investimento para que continuem a se desenvolver (CORRÊA, 2016; AMENDOMAR, 2015).

4.1.2 Em relação ao *crowdfunding*

Todos os colaboradores responderam que conhecem ou já ouviram falar do *crowdfunding*. Contudo, todos afirmam que possuem conhecimento limitado sobre o assunto, alegando ser um mecanismo ainda muito novo e pouco abordado no Brasil. Conforme as entrevistas, percebeu-se que o *crowdfunding* não é abordado formalmente nos processos de pré-incubação e incubação do Feevale Techpark, ou seja, não está na ementa dos mentores, mas é de sabedoria dos mesmos. Percebeu-se uma divergência de opiniões entre os cooperadores do Techpark quanto à importância do *crowdfunding* como uma alternativa de financiamento dentro do repertório apresentado aos empresários incubados.

O entrevistado A acredita que o *crowdfunding* não seja direcionado para qualquer tipo de negócio. Ele serve para negócios extremamente diferenciados, que chamem muita atenção e principalmente que tenham um apelo impactante. Contudo, percebe-se a falta de conhecimento sobre a amplitude e versatilidade do crowdfunding como forma de investimento. O Gráfico 3, elaborado pelo TheCrowdfundingCenter, através do TheCrowdDataCenter (2018), compila dados de plataformas como Crowdfunder.co.uk, Fundrazr, Indiegogo, Kickstarter e Rockethub e apresenta as categorias mais ativas em campanhas de crowdfunding nessas plataformas, ficando evidente a alta flexibilidade do crowdfunding em contribuir, como fonte de investimento, nos mais variados temas.

Gráfico 1 – Categorias mais ativas em campanhas de Crowdfunding



Fonte: TheCrowdDataCenter, 2018.

Todos os entrevistados elencaram o quesito Inovação como o mais importante para o sucesso de uma campanha de crowdfunding. Bem como colocam os autores Mollick (2014) e Justo (2015), um componente inovador agrega valor e atribui maior relevância ao projeto, o que implica na melhora do fator qualidade, aumentando o interesse de investidores. Grandes impactos inovativos representam maior probabilidade de sucesso na obtenção de recursos.

Há total convergência entre os entrevistados quando questionados sobre a possibilidade de consolidação do crowdfunding como instrumento de captação de recursos

dentro do Feevale Techpark. Todos os colaboradores alegam haver totais condições para a inserção desse mecanismo no parque.

Mollick (2014) coloca que, quando um projeto é executado ou está inserido em um ambiente propício, como um PCT, há uma maior concentração de pessoas com convergência de interesses. Além disso, dentro da esfera de investimentos para inovação, os PCTs são considerados ambientes difundidos e reconhecidos por seu desenvolvimento alicerçado sobre conhecimento e inovação. Tais espaços, tendo em vista a atual conjuntura econômica, têm recebido grande destaque, pois dão ênfase em formas organizacionais diferenciadas e de alta relevância (GIUGLIANI, 2011).

4.2 PERSPECTIVA DAS EMPRESAS

Nesta seção são apresentados os resultados das entrevistas realizadas junto às empresas do Feevale Techpark, captando suas perspectivas em relação ao crowdfunding como uma alternativa de financiamento aos seus projetos, bem como realizando uma comparação com o referencial bibliográfico deste trabalho. Foram entrevistados os representantes de sete empresas incubadas e residentes no Feevale Techpark, sendo cinco delas do setor de Indústria Criativa e duas do setor de Tecnologia da Informação e Comunicação. Tratou-se de empresas com tempo de atuação no PCT de dois meses a oito anos.

4.2.1 Em relação ao financiamento de projetos

A maioria absoluta dos entrevistados concorda que há falta de financiamento para projetos de risco e, portanto, a condição local é prejudicada pelos baixos incentivos nacionais. Os entrevistados ainda complementam que esse é um dos principais motivos pelo qual o potencial inovador no Brasil ainda é tímido.

As entrevistas vão ao encontro ao relatório do Banco Mundial de 2009, que conclui que a falta de financiamento é uma das principais dificuldades para inovar. Conforme De Negri (2014), a performance inovativa da economia brasileira ainda é discreta quando comparada à países integrantes da OCDE, mesmo com a presença de atividades de cunho inovador em Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, n. 2, mai./ago. 2020.

agendas de políticas industriais e tecnológicas. Ainda, tal cenário corrobora as observações de Schumpeter (1988), em que o autor percebe que apenas grandes companhias, através de seus intensos investimentos em P&D, obtinham um potencial inovativo considerável. Desse modo, novas empresas ou startups possuem grandes dificuldades em se estabelecer no mercado, muito pela falta de investimento.

Todos os entrevistados acreditam que existem alternativas de financiamento que possam auxiliar na reversão do cenário inovador brasileiro e ainda veem nos mecanismos já existentes demasiada burocracia para a obtenção de aportes.

Para Amendomar (2015) e Correa (2016), a maior ocorrência de PCTs, juntamente com a ascensão do número de Startups, já ultrapassa a capacidade de investimento, tanto da iniciativa privada quanto da pública. Para ambos os autores, esse cenário necessita de novas alternativas para que continuem a se desenvolver. Machado (2015) concorda com estas informações, afirmando que as alternativas de investimentos já não suportam o crescimento exponencial desse tipo de negócios, bem como se tornaram limitadas, seja em relação ao volume do aporte, seja em relação à capacidade de abertura de novos financiamentos.

4.2.2 Em relação ao *crowdfunding*

Todos os empreendedores entrevistados disseram que conhecem ou já ouviram falar sobre o assunto, contudo, poucos possuem um conhecimento mais profundo sobre a ferramenta e não possuem uma ideia clara sobre seu potencial. O representante da empresa 4, entretanto, comenta que o uso do crowdfunding chegou a ser cogitado para um dos projetos de sua empresa. A empresa acredita que o uso da ferramenta poderia auxiliar na velocidade de obtenção dos recursos que, sob as vias tradicionais, tomam demasiado tempo e garantias por sua burocracia.

Tem-se, novamente, respostas convergentes aos estudos de Manchanda e Muralidharan (2014), nos quais os autores enxergam no crowdfunding uma alternativa para suprir essa demanda de financiamentos. Segundo De Buysere, Gajda, Kleverlaan, Marom e Klaes (2012), a ferramenta viabiliza a articulação de novos investidores para negócios de alto

risco, além disso, como relatado pelo entrevistado 1, as plataformas de crowdfunding ainda servem como fontes de pesquisa para o desenvolvimento de novos projetos.

Aliás, o próprio conceito de inovação implica na ideia de que os processos inovativos visem a diferenciação e, conseqüentemente, a obtenção de lucro, porém, se há incerteza de lucro, há escassez de fontes de investimento. Neste cenário, o crowdfunding se mostra como uma ferramenta em potencial para a obtenção de capital nas fases iniciais de uma empresa. (DEFFAINS-CRAPSKY; SUDOLSKA, 2014; JELEVICIUTE; VANCIONE, 2014).

Todos os entrevistados acreditam na utilização do crowdfunding como uma alternativa de financiamento, já que as vias tradicionais demandam muito tempo na obtenção das garantias solicitadas; assim, a ferramenta facilitaria a captação de recursos, tornando essa busca mais ágil e menos burocrática.

Conforme a Pintec (2011), cerca de um terço das empresas industriais inovadoras contou com algum programa de governo para inovar e a grande maioria das empresas se utilizou de recursos próprios para desenvolverem atividades inovadoras. Esse cenário reforça, segundo estudos da CNI (2016), a necessidade da discussão sobre o sistema de financiamentos no Brasil, já que, além da burocracia envolvida nos dispêndios governamentais, tem-se que sua oferta é tímida se comparada ao crescimento exponencial de atividades inovadoras.

Todos os entrevistados acreditam que o ambiente do Feevale Techpark é propício para que ferramentas como o crowdfunding funcionem e, além disso, mostram-se otimistas em relação ao parque, que está se tornando cada vez mais aberto a diferentes formas de financiamento.

Além do elevado potencial inovador, característico de um PCT, Mollick (2013) ressalta que projetos que se localizam em uma área geográfica com uma maior concentração de pessoas com interesses convergentes, como os PCTs, são mais propensos a receberem investimento. Deffains-Crapsky e Sudolska (2014) apontam o crowdfunding como um valioso mecanismo de captação de recursos, principalmente nas fases iniciais de uma empresa. Como a ideia de um PCT é receber empresas, geralmente novas, então o crowdfunding converge com esse cenário.

4.3 PERSPECTIVA DOS COLABORADORES VERSUS EMPRESAS

Assim, evidencia-se que nesse processo investigativo há uma clara concordância de perspectivas entre colaboradores e empresas do Feevale Techpark com os referenciais bibliográficos coletados, conforme demonstra o Quadro 1.

Obeve-se uma convergência quase unânime sobre a escassez de recursos que afeta o cenário empreendedor brasileiro. Ambas as partes entrevistadas reconhecem que as alternativas disponíveis são limitadas. Contudo, somente as empresas entrevistadas consideraram que, além de poucos instrumentos, os existentes se caracterizam pela demasiada burocracia em seus processos de obtenção, o que toma um tempo valioso para empresas em fases iniciais. Conforme o Banco Mundial (2009), a falta de financiamento é uma das principais dificuldades para se inovar. Corroborando as entrevistas, De Negri (2014) relata que a performance inovativa da economia brasileira ainda é tímida quando comparada à países integrantes da OCDE.

Quadro 1 - Resumo dos achados na pesquisa

	COLABORADORES	EMPRESAS
Financiamento de projetos	Dados Empíricos	O Parque não fomenta financeiramente suas empresas incubadas, mas apresenta mecanismos para os empresários, tais como editais, acesso a recursos não reembolsáveis ou recursos com juros subsidiados, oriundos de bancos estatais ou programas governamentais.
	Dados Bibliográficos	Feeney, Haines e Riding (1999) destaca que startups frequentemente necessitam de capital externo para que possam se desenvolver no mercado. Ainda, uma pesquisa da OCDE (2014) apresentou os mecanismos de financiamento direto, principalmente subsídios, como os principais instrumentos de política de financiamento à inovação.
Crowdfunding como alternativa de financiamento	Dados Empíricos	As empresas acreditam que o uso de uma ferramenta como o <i>crowdfunding</i> poderia auxiliar na velocidade de obtenção dos recursos que, sob as vias tradicionais, tomam demasiado tempo por sua burocracia e pela

	COLABORADORES	EMPRESAS
	campanhas.	dificuldade na regularização de garantias solicitadas em editais.
Crowdfunding como alternativa de financiamento		
Dados Bibliográficos	Mollick (2014) coloca que, quando um projeto é executado ou está inserido em um ambiente propício, como um PCT, há uma maior concentração de pessoas com convergência de interesses, o que favorece as campanhas de <i>crowdfunding</i> . Segundo Giugliani (2011), ambientes como PCTs têm recebido grande destaque, pois dão ênfase em formas organizacionais diferenciadas e de alta relevância.	Manchanda e Muralidharan (2014) e Deffains-Crapsky e Sudolska (2014) enxergam no <i>crowdfunding</i> uma alternativa para suprir essa demanda de financiamentos que hoje se encontra em escassez. Segundo De Buysere, Gajda, Kleverlaan, Marom e Klaes (2012), a ferramenta viabiliza a articulação de novos investidores para negócios de alto risco, principalmente em suas fases iniciais.

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

Muito em função das tecnologias de informação e comunicação, o crowdfunding é conhecido pela grande maioria dos entrevistados, porém, superficialmente. Foram poucos os que apresentaram conhecimentos mais aprofundados sobre a ferramenta, mas quando apresentados a ela, percebeu-se que as empresas demonstraram maior interesse em seu uso do que os colaboradores.

Apesar da afirmação de ambas as partes sobre o reconhecimento da capacidade do Feevale Techpark em viabilizar o uso do crowdfunding, há certa relutância da parte de alguns colaboradores para com a abertura do parque para mecanismos como este, alegando, principalmente, que o modelo proposto pelo Parque hoje se adéque melhor ao perfil de suas empresas, pois além do possível recurso financeiro oriundo da aceleradora Venture, há a transmissão de conhecimento promovida pelos mentores do parque e que auxiliam as empresas na busca de financiamento através de Smart Money.

Considerando a convergência de entrevistas com o referencial bibliográfico, o perfil inovador do Feevale Techpark, a escassez de alternativas de financiamentos para novas empresas e startups no Brasil, a burocracia que tais meios demandam e o reconhecimento de empresas e colaboradores do parque sobre o potencial dos financiamentos coletivos, entende-se que o crowdfunding deve ser considerado como uma ferramenta importante para a captação de recursos em empresas do Feevale Techpark.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve por objetivo analisar a compreensão do crowdfunding em PCTs, especificamente por meio dos atores do Feevale Techpark. Como processo de pesquisa acerca das potencialidades de financiamento da inovação em ambientes tecnológicos, há uma grande necessidade de buscar novas fontes e formas de captar investimentos claramente escassos no mercado, seja pela falta de disponibilidade, por burocracia e/ou principalmente devido aos elevados riscos desses tipos de negócios.

Percebe-se que no Brasil há um grande potencial de crescimento de plataformas de financiamento coletivo devido a sua dimensão geográfica e populacional, bem como as inúmeras oportunidades típicas de um país em desenvolvimento. Entretanto, sua aplicação no mercado, bem como as suas investigações acadêmicas encontram-se em fase inicial e, portanto, devem ser mais exploradas.

Ao analisar as principais características de inovação e economia compartilhada aplicadas aos Parques Tecnológicos, evidencia-se que estes espaços se tornaram hubs de absorção e dispensação de conhecimentos e networks para novos negócios de base tecnológica. Dessa forma, um PCT é considerado um local próprio à aplicação de novas plataformas de financiamento devido à grande fruição de projetos e ações ou até mesmo pela falta de recursos para absorver esta gama.

Nesse cenário, o crowdfunding se coloca como ferramenta de grande potencial para colaborar no financiamento de novos negócios, sobretudo de viés inovador, devido a sua natureza colaborativa, amortizando e dividindo os custos e riscos de cada ação alavancada.

Neste trabalho, o crowdfunding foi verificado pelas entrevistas como um importante instrumento de captação de recursos, em que pese ainda a necessidade de mais informações e amadurecimento sobre seu conceito e aplicação junto ao ambiente do Feevale Techpark.

O financiamento de projetos nesse âmbito apresenta algumas divergências, conforme as entrevistas, de perspectivas em relação à facilidade de acesso entre os colaboradores e as empresas. Os primeiros colocam as possibilidades dos fundos de investimento, editais de fomento, mas reconhecem que, massivamente, cerca de 80% inicia e se desenvolve através Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, n. 2, mai./ago. 2020.

de investidores anjo familiares. Já as empresas demonstram conhecimento a respeito das formas disponíveis de financiamento, mas ressaltam a escassez e burocracia dessas possibilidades.

Com as dificuldades na obtenção de recursos, a ferramenta de crowdfunding é vista pelos colaboradores e empresas do Techpark como um importante instrumento para ser utilizado na prospecção de investimentos, havendo possibilidade de consolidação e reconhecimento de ferramentas dessa natureza nesses locais de fomento à inovação. As empresas entrevistadas vão mais além, descrevendo este mecanismo como um auxílio na aceleração de respostas financeiras aos seus projetos e na aproximação com seus clientes e investidores. Todavia, é importante relatar que apesar ambos reconhecerem sua importância, o financiamento coletivo ainda não é abordado formalmente nos conteúdos programáticos do PCT.

Ao apresentar essas diferentes visões, pensamentos e potenciais, neste trabalho investigativo conclui-se que existe uma relação em potencial entre negócios inovadores incubados em PCTs e o desafio de mais e novas fontes de alavancagem financeiras, considerando o crowdfunding, portanto, uma possibilidade real, acessível, dinâmica e de baixa burocracia ao alcance de todos. Contudo, ainda há limitada compreensão acerca dos atributos e qualidades a serem explorados nessa ferramenta, sejam pelos PCTs e/ou pelos empresários, o que representa uma oportunidade de trabalhos futuros. A recente inserção deste tema no cenário empreendedor brasileiro configura esta pesquisa como uma contribuição a pesquisadores e empresários que buscam informações sobre esta temática, bem como sugere a continuidade de investigações e pesquisas sobre a sustentabilidade financeira de novos negócios em ambientes de inovação a partir de novas modalidades de financiamento.

REFERÊNCIAS

AMENDOMAR, A. D. A. **O crowdfunding de recompensas como alternativa de capital empreendedor para EBTs no Brasil: um estudo descritivo-exploratório.** 2015. 227 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, SP, 2011).

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES (ANPROTEC). ABDI. **Parques Tecnológicos no Brasil: Estudo, Análise e**

Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, n. 2, mai./ago. 2020.

Proposições 2007. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/estudo-parques_pdf_16.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2017.

ATTUEL-MENDES, L. Crowdfunding platforms for microfinance: A new way to eradicate poverty through the creation of a global hub. **Cost Management**, v. 28, n. 2, p. 38-47, 2014.

BANCO MUNDIAL. **Brazil Country Profile 2009**. Enterprise Surveys. 2009. Disponível em: <<http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/Brazil-2009.pdf>>. Acesso em: 21 ago. 2018.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011. 279 p.

BASSANI, G. G. **Revolução do Consumo Colaborativo**. 2016. 61 f. Projeto de pesquisa (Especialização em Gestão Estratégica de Negócios) – Unisinos, São Leopoldo, RS, 2016.

Disponível em

http://www.repositorio.jesuita.org.br/bitstream/handle/UNISINOS/6493/Giovanni%20Goulart%20Bassani_.pdf?sequence=1>. Acesso em: 24 out. 2016.

BELLEFLAMME, P.; Lambert, T.; SCHWIENBACHER, A. Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. **Journal of Business Venturing**, v. 29, n.5, p. 585-609, 2014.

Banco Interamericano de Desenvolvimento. **Incentivos Fiscais à Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação no Brasil**: Uma avaliação das políticas recentes. Setembro, 2012.

BUENO, A.; TORKOMIAN, A. Financiamentos à inovação tecnológica: reembolsáveis, não reembolsáveis e incentivos fiscais. **INMR - Innovation & Management Review**, v. 11, n. 4, p. 135-158, 2015.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H.M.M; SZAPIRO, M. **Arranjos e Sistemas Produtivos Locais e Proposições de Políticas de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico**. Nota Técnica 27. Rio de Janeiro, dez. 2000.

CATARSE. Website da empresa. 2018. Disponível em: <https://www.catarse.me>. Acesso em: 10 out. 2018.

CNI. Confederação Nacional da Indústria. **Financiamento a Inovação**. O Estado da Inovação no Brasil 2016-2017. Brasília, 2016.

CORRÊA, M.M. **Público alvo das ofertas públicas de títulos de dívida conversíveis em participação societária ofertados por meio de plataformas de equity crowdfunding**. 2016. 50 f. Monografia (LLM em Direito dos Mercados Financeiro e de Capitais) - Insper - Instituto de Ensino e Pesquisa. São Paulo, SP, 2016. Disponível em: http://dspace.insper.edu.br/xmlui/bitstream/handle/11224/1455/MARINA%20MENDES%20CORR%C3%8AA_Trabalho.pdf?sequence=1. Acesso em: 11 ago. 2018.

COSTA, B. G.. **Procuram-se colaboradores, recompensa-se bem**: a trama da colaboração nos sites de Crowdfunding. 2013. 100 f. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social e Institucional). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, 2013.

Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, n. 2, mai./ago. 2020.

DE BUYSERE, K., GAJDA, O., KLEVERLAAN, R., MAROM, D., & KLAES, M. **A Framework for European Crowdfunding**. 2012. Disponível em: <https://www.fundraisingschool.it/wp-content/uploads/2013/02/European-Crowdfunding-Framework-Oct-2012.pdf>. Acesso em: 28 ago. 2017.

DEFFAINS-CRAPSKY, C.; SUDOLSKA, A. Radical innovation and early stage financing gaps: equity-based crowdfunding challenges. **Journal of Positive Management**, v.5, n.2, p. 3-19, 2014.

DE NEGRI, F., SQUEFF, F. H. S. **Investimentos em P&D do Governo Norte-Americano: Evolução e Principais Características**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). 2014. Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3317/1/Radar_36_Investimentos.pdf. Acesso em: 28 ago. 2017.

DE PAULA, H.; STARLING, D.; NASCIMENTO, J.; BARBOSA, F. Mensuração da inovação em empresas de base tecnológica. **INMR - Innovation & Management Review**, v. 12, n. 4, p. 232-253, 2015.

DIAMANDIS, P.; KOTLER, S. **Abundância: O Futuro É Melhor do que Você Imagina**. Editora Free Pass. Fevereiro, 2012.

DUBOIS, E.; SCHOR, J.; CARFAGNA, L. Connected Consumption: A sharing economy takes hold. **Rotman Management Spring**, p. 50-57, 2014.

EQUITYNET. Website da empresa. 2018. Disponível em: <https://www.equitynet.com/>. Acesso em: 12 out. 2018.

FEENEY, L; HAINES JR, G. H.; RIDING, A. L. Private investors' investment criteria: insights from qualitative data. **Venture Capital: An international journal of entrepreneurial finance**, v. 1, n. 2, p. 121-145, 1999.

FELITTI, G.; CORRÊA, E. S. O crowdfunding no Brasil: configuração de um canal midiático ou uma simples modalidade econômica?. **Indústria da Comunicação no Brasil: dinâmicas da academia e do mercado**. Rio de Janeiro: Intercom, p. 109-126, 2015.

FEEVALE TECHPARK. **Website da empresa**. 2018. Disponível em: <https://www.feevale.br/techpark/>. Acesso em: 12 out. 2018.

FIGLIOLI, A; PORTO, G. S. Financiamento de parques tecnológicos: um estudo comparativo de casos brasileiros, portugueses e espanhóis. **Revista de Administração**, v. 47, n. 2, p. 290-306, 2012.

FREEMAN, C. **Technology policy and economic performance**. Editora Pinter Publishers London and New York. Londres, 1987.

GERHADT, T.E.; SILVEIRA, D.T. **Métodos de pesquisa**. Universidade Aberta do Brasil (UAB) e Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, n. 2, mai./ago. 2020.

Disponível em: <http://www.ufrgs.br/cursopgdr/downloadsSerie/derad005.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2017.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. Disponível em: <<https://ayanrafael.files.wordpress.com/2011/08/gil-a-c-mc3a9todos-e-tc3a9cnicas-de-pesquisa-social.pdf>>. Acesso em: 22 nov. 2017.

GIUGLIANI, E. **Modelo de governança para parques científicos e tecnológicos no Brasil**. Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Florianópolis, 2011. 310 p.

HENRIQUES, M. S.; LIMA, L. A. B. Os públicos fazem o espetáculo: protagonismo nas práticas de financiamento coletivo através da internet. **Conexão-Comunicação e Cultura**, v. 13, n. 25, 2014.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **PINTEC (Pesquisa de Inovação)**. 2011. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9141-pesquisa-deinovacao.html?edicao=17110&t=sobre>. Acesso em: 14 nov. 2017.

IPEA. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras**. Brasília. Maio de 2005. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/3169>. Acesso em: 12 fev. 2017.

JEGELEVICIUTE, S.; VALANCIENE, L. **Crowdfunding: An Overview of Valuation Problems**, 2014. Disponível em http://uir.ulster.ac.uk/30201/1/ECIE_2014_Proceedings_drop_box.pdf. Acesso em: 08 set. 2017.

JUSTO, G.D. **Crowdfunding no Brasil**. 2015. 44 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Pernambuco, CCSA, 2015. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/17082/1/dissertacao.pdf>. Acesso em: 17 jun. 2017.

KICKSTARTER. Website da empresa. 2018. Disponível em: <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=global-footer>. Acesso em: 17 maio 2018.

KIVA. Website da empresa. 2018. Disponível em: <https://www.kiva.org/>. Acesso em: 12 maio 2018.

MACHADO, F. G. **Investidor Anjo - Uma Análise de Critérios de Decisão de Investimentos em Startups**. Universidade de São Paulo (USP). São Paulo, 2015.

MANCHANDA, K; MURALIDHARAN, P. Crowdfunding: a new paradigm in start-up financing. In: **Global Conference on Business & Finance Proceedings**. Institute for Business & Finance Research, 2014. p. 369.

MARTINS C. M. R. **As Estratégias do Uso do Solo Dos Municípios Na região do Vale do Rio do Sinos Para Atração de Empresas Inovadoras: Os casos dos parques tecnológicos Tecnosinos e Feevale Techpark**, 2015. Disponível em:

Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, n. 2, mai./ago. 2020.

http://www.repositorio.jesuita.org.br/bitstream/handle/UNISINOS/4904/Cristina+Maria+do+s+Reis+Martins_.pdf;jsessionid=359AA5D450E1C24084EE44893C2395CE?sequence=1. Acesso em: 26 out. 2017.

MEDEIROS, J.O. **O papel do Crowdfunding no Desenvolvimento de projetos inovadores em Portugal**. 2015. 51 f. Dissertação (Mestrado em Economia Monetária e Financeira) – Instituto Universitário de Lisboa, Portugal. Disponível em: <https://repositorio.iscte.pt/bitstream/10071/10436/3/Dissertacao%20Juliana%20Final.pdf>. Acesso em: 17 set. 2017.

MENDES, A. P. T.; JUNQUEIRA, C. A. **Cartilha do investimento coletivo: orientações a investidores e gestores**. Equity crowdfunding no Brasil hoje. 2016.

MILOUD, T.; ASPELUND, A.; CABROL, M. Startup valuation by venture capitalists: an empirical study. **Venture Capital**, v. 14, n. 2-3, p. 151-174, 2012.

MOLLICK, E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. **Journal of Business Venturing**, janeiro de 2014. v. 29, p. 1-16. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>. Acesso em: 27 jun. 2017.

OECD. **Science, Technology and Industry Outlook**. OCDE Publishing, Paris, 2014

OECD. **Startup América Latina 2016**: Construyendo un futuro innovador. OECD, Estudios del Centro de Desarrollo, 2016.

ORDANINI, A.; MICELI, L.; PIZZETTI, M.; PARASURAMAN, A. Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms. **Journal of Service Management**, v. 22, n. 4, p. 443, 2011.

PRODANOV, C. C.; PETTEFI, A.; BOHRER, C. C.; MONZON, D. L.; BRUXEL, M. **Nova Abordagem de Cooperação Inter-regional: caso FEEVALE TECHPARK**. In: 26ª Conferência Anprotec de Empreendedorismo e Ambientes de Inovação, 2016, Fortaleza. Anais da 26ª Conferência Anprotec de Empreendedorismo e Ambientes de Inovação. Brasília: Anprotec, 2016. v. 1. p. 1-16.

PRODANOV, C.C.; FREITAS, C.E. **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa do Trabalho Acadêmico** (2013). Disponível em: <http://www.feevale.br/Comum/midias/8807f05a-14d0-4d5b-b1ad-1538f3aef538/E-book%20Metodologia%20do%20Trabalho%20Cientifico.pdf>. Acesso em: 10 nov.2017.

SCHOR, J. **Debating the sharing economy**. Great Transition Initiative. 2014. Disponível em: <http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>. Acesso em: 24 fev. 2015.

SCHUMPETER, J.A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. Tradução Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997. (Os Economistas).

SILVA, Vanessa Faria; SIMÕES, Janaina Machado. A FORMA ORGANIZACIONAL DAS PLATAFORMAS CROWDFUNDING. In: **Anais do Congresso Brasileiro de Estudos Organizacionais**. 2016.

SIQUEIRA, E. S.; DINIZ, E. H. Equity Crowdfunding no Brasil: Características dessa modalidade de investimentos, novos aspectos regulatórios e o perfil do investidor. **XX SEMEAD (Seminário de Administração)**. Novembro, 2017. Disponível em: <http://login.semead.com.br/20semead/arquivos/2237.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2018.

THECROWDDATACENTER. **Categories Stats & Analytics**. Showing Period 1st January 2014 - 4th October 2018. Disponível em: <http://www.thecrowdfundingcenter.com/data/categories>. Acesso em: 04 out. 2018.

VAKINHA. Website da empresa. 2018. Disponível em: <https://www.vakinha.com.br/>. Acesso em: 23 maio 2018.

VILLANOVA, A. L. I. **Modelos de negócio na economia compartilhada: uma investigação multi-caso**. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial) - FGV - Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2015.

ZOUAIN M.S. **Parques Tecnológicos Propondo Um Modelo Conceitual Para Regiões Urbanas**: O parque Tecnológico de São Paulo. 2003. 261 f. Tese (Doutorado em Ciências na Área de Tecnologia Nuclear-Aplicações) – IPEN, Autarquia Associada à Universidade de São Paulo. São Paulo, SP, 2003. Disponível em: http://pelicano.ipen.br/PosG30/TextoCompleto/Desiree%20Moraes%20Zouain_D.pdf. Acesso em: 24 out. 2017.