

ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE STARTUPS: estudo em incubadoras e empresas na região da grande Florianópolis - SC

MARINES GARCIA

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA (UFSC)

SILVIO A. F. CARIO

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA (UFSC)

ANA MARIA SIMÕES RIBEIRO

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA (UFSC)

ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE STARTUPS: estudo em incubadoras e empresas na região da grande Florianópolis - SC

1 INTRODUÇÃO

A busca por mecanismos de competitividade em nível mundial é algo cada vez mais imperativo para as empresas atuantes em mercados turbulentos. Tal busca decorre de movimentos que intensificam os desafios e a concorrência, principalmente para empresas nascentes de pequeno porte. Com isso, aquelas empresas que buscam se internacionalizar procuram por ambientes e entidades que impulsionem suas atividades inovativas (AZEVEDO; CASTILLO; TEIXEIRA, 2018). Um forte exemplo desse tipo de ambientes são as incubadoras de empresas (IE), principalmente as incubadoras de base tecnológicas (IBT) onde a tecnologia e inovação são fundamentais para a existência do empreendimento (ANPROTEC, 2019).

De acordo com SEBRAE (2017), uma IE é uma entidade que oferece às empresas nascentes um ambiente voltado para o desenvolvimento de competências, visando o sucesso de negócios inovadores e a diminuição da mortalidade empresarial. Para Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC, 2019), elas oferecem mecanismos de suporte como infraestrutura e capacitações para que empreendedores possam aprimorar suas ideias inovadoras. Considerando aquelas empresas de base tecnológica (EBT) conhecidas como startups ou *global borns* (RÉGIS, 2011), que já nascem voltadas para o mercado externo, torna-se necessário um programa de incubação com modelos de internacionalização específicos para manter as empresas competitivas nacionalmente e internacionalmente.

Até 2016 estavam catalogadas, em operação no Brasil, cerca de 369 incubadoras, alocando mais de 2.310 incubadas e tendo graduado 2.815 empresas, resultando em um faturamento que ultrapassou R\$ 15 bilhões e gerou mais de 53.000 empregos (ANPROTEC; SEBRAE, 2016). No estado de Santa Catarina, em 2018, o faturamento do setor de tecnologia chegou a R\$ 15,8 bilhões, gerando em torno de 51,8 mil postos de trabalho. No quesito produtividade, o setor de tecnologia catarinense lidera com uma receita de R\$100 mil por trabalhador ao ano, ao passo que a média nacional brasileira é de R\$72 mil por trabalhador ao ano (BENETTI, 2019).

O estado possui, ainda, o maior parque tecnológico do Brasil – Sapiens Parque (AZEVEDO; CASTILLO; TEIXEIRA, 2018) e está em segundo lugar quando medida a concentração de startups (MATOS, 2017). A capital, Florianópolis, foi pioneira na instalação de incubadoras de empresas do Brasil, em 1986 com o Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas (CELTA) (Azevedo; Teixeira, 2018). Em 1998 teve a abertura da incubadora MIDITEC, única incubadora da América Latina que está entre as cinco melhores do mundo (ACATE, 2019). Esse cenário é resultado de investimentos no setor de tecnologia, que persistem em constante crescimento, estimulando a cultura empreendedora e atraindo profissionais qualificados (PREFEITURA MUNICIPAL DE FLORIANÓPOLIS, 2019).

Diante da relevância das iniciativas de incubação na região da Grande Florianópolis, e dos desafios enfrentados pelas startups para se internacionalizarem, esta pesquisa se propõe a responder a seguinte pergunta: Como as incubadoras da região da Grande Florianópolis apoiam as startups incubadas a se internacionalizarem?

Nesse contexto, o presente trabalho encontra-se dividido em seis seções, sendo que na primeira expõe-se o objetivo principal; na segunda apresenta aspectos teóricos da internacionalização dos negócios; na terceira seção abordam-se os conceitos e tipologias de incubadoras de empresas; na quarta seção demonstram-se os procedimentos metodológicos; na

quinta seção efetua-se análise do estudo de processos de internacionalização de incubadoras e empresas incubadas selecionadas. E, por fim, na sexta seção traçam-se as considerações finais.

2 ABORDAGENS TEÓRICAS DOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

A abordagem comportamental constitui uma das formas de se analisar o processo de internacionalização de empresas. Nesta abordagem a internacionalização possui ligação direta com o conhecimento da firma e como a tomada de decisão influenciará na redução de riscos. Existem cinco concepções de maior relevância na atual bibliografia: Modelo de Uppsala, caracterizado por ter uma abordagem tradicional; e os modelos classificados como contemporâneos: *Innovation-Related Internationalization Models (I-models)*, Modelo de *Network*, a perspectiva *Born Globals* e os Novos Empreendimentos Internacionais (RÉGIS, 2011; ENGELMAN; FRACASSO, 2013).

O Modelo de Uppsala, também conhecido como Modelo de Processo de Internacionalização (IP) ou U-Model foi desenvolvido pelos pesquisadores suecos Johanson e Vahlne (1990). A partir da Escola de Uppsala os estudos sobre internacionalização de empresas deixaram de ser puramente econômicos e passaram a ter um olhar comportamental da organização (HEMAIS; HILAL, 2004). O modelo de Internacionalização de Uppsala apresentado aponta quatro estágios da empresa: não há exportações regulares; a exportação acontece por intermédio de representantes independentes; ocorre estabelecimento de uma subsidiária no país de destino; e, finalmente, a produção é estabelecida no exterior (FERNANDES, 2013). Essa maneira incremental e sequencial é fruto do acúmulo gradual de conhecimento sobre mercados estrangeiros (HEMAIS; HILAL, 2004).

Os Modelos de Internacionalização relacionados à Inovação, difundidos como *I-models* (CAVUSGIL, 1984), adotam a ideia de que as empresas buscam o exterior como uma estratégia de inovação. Assim como o Modelo de Uppsala, o *I-Models* trabalha a internacionalização em estágios. As empresas em estágio inicial nascem sem o interesse em exportar, no segundo estágio ocorre a pré-exportação com um mapeamento das oportunidades internacionais. Posteriormente, começam as experimentações em um novo mercado, com o engajamento nas exportações como forma de contato com o exterior (GALIMBERTI, 2009). É de acordo com o aprendizado dos gestores que a internacionalização acontece, por isso ela se dá de forma lenta, em estágios, devido à aversão ao risco e a falta de conhecimento inicial (MACHADO; GARRIDO, 2017).

O Modelo de *Networks* define a internacionalização pelo aprendizado gerado nas relações em redes de negócios locais e internacionais (GALIMBERTI, 2009). A interação entre firmas impulsiona a busca pelo internacional, por meio do aumento de conhecimento, confiança e comprometimento (HEMAIS; HILAL, 2004). Para as pequenas empresas de base tecnológica (PEBT) ou startups o envolvimento com *networks* desempenha um papel central no estágio inicial da internacionalização (TANG, 2011). Os contatos econômico, técnico, social e legal, com distintas instituições permite uma maior facilidade à recursos para a viabilidade do negócio, fazendo com que a internacionalização tenha menos riscos (VALENTIM, 2018).

Por fim, existe a perspectiva dos novos empreendimentos internacionais e o conceito de *born globals*. Estudos empíricos realizados na década de 1990 identificaram o surgimento de um novo tipo de empresa onde a internacionalização acontece na sua fase inicial (KNIGHT & CAVUSGIL, 2005). O foco nesta nova característica fez surgir duas correntes de estudo que evoluíram juntos: a perspectiva *Born Global* e a de Empreendimentos Internacionais. Posteriormente essas perspectivas se juntaram e as empresas *Born Global* passaram a ser consideradas um cenário específico dentro dos novos empreendimentos internacionais, juntamente com as *global start-ups* e as *international new ventures* (TANG, 2011).

Born global são empresas que nascem com a atuação no mercado interno, mas que abruptamente e de maneira acelerada se internacionalizam (BELL, MCNAUGHTON &

YOUNG). Esse fenômeno resulta em produtos de alto valor agregado em um mercado dinâmico, onde soluções emergem e rapidamente são absorvidas pelo mercado (BERCHIN et al., 2017). O rápido crescimento deste tipo de empresa pode ser explicado pelos avanços tecnológicos que reduzem os custos e melhoram a qualidade da produção, pela expansão dos mercados, facilidade nos meios de comunicação, e vantagem competitiva gerada pelo curto ciclo de vida dos produtos (VALENTIM, 2018).

Esses novos empreendimentos internacionais são geralmente compostos por startups, atuantes em setores intensivos de tecnologia. Suas operações são focadas no desenvolvimento de novos produtos e processos, aplicando constantemente conhecimentos científicos e tecnológicos (RIBEIRO; OLIVEIRA JR; BORINI, 2012). Netto (2006) indica que as startups podem ser indústrias, com menos de 100 funcionários, ou empresas ofertantes de serviços, possuindo menos de 50 funcionários. O principal fator de competição delas são as constantes novidades em bens e serviços, caracterizando uma estratégia inovativa (NETTO, 2006). Devido ao alto risco do mercado dessas organizações, muitas buscam por entidades que as auxiliem no seu início, como é o caso das IE (CORREIA; GOMES, 2010).

3 INCUBADORAS DE EMPRESAS: CONCEITOS E TIPOLOGIAS

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2019) uma incubadora se configura como um ambiente que abriga empresas nascentes, chamadas de incubadas, em um espaço especialmente planejado para a interação e inovação. As IE podem ser mantidas por entidades governamentais, universidades, grupos comunitários, associações, entre outros (DORNELLAS, 2002). Oferecem uma gama de serviços para as incubadas, como infraestrutura com serviços de apoio administrativo, capacitações baseadas em expertise de mercado, consultoria jurídica e acesso a fontes de financiamento (AZEVEDO; TEIXEIRA, 2018). As empresas que já passaram pelo processo de incubação e possuem viabilidade econômica recebem a classificação de “graduadas”, caracterizadas por possuírem capacidade de se inserirem no mercado (AZEVEDO; TEIXEIRA; TEIXEIRA, 2017).

As IE podem ser classificadas em três tipos: Incubadora de Empresas de Base Tecnológica (IBT) que abrigam empresas que geram produtos, processos ou serviços inovadores, onde a tecnologia gera alto valor agregado, como é o caso das startups ou PEBT; Incubadora de Empresas Tradicionais, que abrigam empresas ligadas a setores tradicionais da economia e; Incubadora de Empresas Mista que abrigam tanto empresas com alto teor tecnológico quanto empresas tradicionais (WITTHINRICH, 2018). Em destaque estão as IBT diante da concentração de capital estar centrada no conhecimento (ZIMERMANN; CÁRIO; RAUEN, 2009).

De modo a promover o sucesso das IE, a ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores) em parceria com o SEBRAE criou o Centro de Referência para o Apoio a Novos Empreendimentos (CERNE) (WITTHINRICH, 2018), como metodologia de avaliação do desempenho. O CERNE observa as capacidades das IE em quatro níveis: CERNE 1 (Empreendimento): em que as práticas estão voltadas para o desenvolvimento dos empreendimentos; CERNE 2 (Incubadora): estabelecimento de uma gestão efetiva, com adoção de processos que possibilitem sua gestão estratégica e a expansão dos serviços prestados; CERNE 3 (Rede de Parceiros): consolidação de uma rede de parceiros que ampliem a atuação da incubadora; CERNE 4 (Atuação Internacional): a incubadora atua no exterior de modo a globalizar de maneira sistemática as incubadas (ANPROTEC; 2016).

Em Santa Catarina, a formulação das estratégias industriais levou em consideração as características setoriais existentes, fazendo com que se formassem regiões especializadas e atores articulados, estimulando a capacidade de inovação (CAMPOS, NICOLAU, CÁRIO, 1999). Este modelo segue as características da Hélice Tríplice de Etzkowitz (2003), baseada na interação universidade, empresas e governo, onde os atores atuam em prol da inovação. Nos

anos 80, por meio dos incentivos da política governamental, há a fundação da primeira incubadora de empresas de Santa Catarina, o Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas (CELTA), e tem-se o registro do início das operações da Associação Catarinense de Telemática e Eletrônica, atualmente com o nome de Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE), ambos acontecimentos em Florianópolis (KANITZ, 2013).

4 METODOLOGIA

Para responder o problema de pesquisa: “como as incubadoras da Região da Grande Florianópolis apoiam as startups incubadas a se internacionalizarem”; este estudo refere-se a pesquisa exploratória, com abordagem descritiva e método dedutivo. Analisando de maneira combinada, conforme mencionado acima, este modo de abordagem tenciona o detalhamento e aprofundamento de forma ampla do objeto em estudo (MARCONI; LAKATOS, 2015).

O objeto de estudo compreende as incubadoras de empresas de base tecnológica localizadas na região da Grande Florianópolis e as suas empresas incubadas, uma vez que das 22 incubadoras de Santa Catarina, quatro estão localizadas na região da Grande Florianópolis: CELTA; MIDI Tecnológico (MIDITEC); Centro de Inovação e Tecnologia de Biguaçu (CITEB), e o Instituto de Apoio à Inovação, Ciência e Tecnologia (INAITEC). No quesito densidade de empresas por habitantes, Florianópolis representa o segundo maior polo com 541 empresas a cada 100 mil habitantes, atrás de São Paulo. Ainda, Florianópolis caracteriza-se por ser a segunda capital com maior densidade de empreendedores, com 750 empreendedores a cada 100 mil habitantes, atrás somente de São Paulo (ACATE, 2019). A região conta com 3.974 empresas, cerca de 32,1% do total.

Para identificar as incubadoras utilizou-se o mapeamento elaborado por Azevedo, Castillo e Teixeira (2018), que identificaram 25 incubadoras em funcionamento estabelecidas no Estado de Santa Catarina. Destas, 4 estão distribuídas em 3 municípios da Grande Florianópolis: Florianópolis, Biguaçu e Palhoça, conforme apresentado no Quadro 1.

Quadro 1 - Incubadoras existentes na região da Grande Florianópolis, 2019.

Incubadora	Instituição de coordenação	Localização
Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas - CELTA	Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras – CERTI	Florianópolis
Incubadora MIDITEC	ACATE/SEBRAE	Florianópolis
Fundação Centro de Inovação e Tecnologia de Biguaçu – CITEB	Prefeitura de Biguaçu	Biguaçu
Instituto de Apoio à Inovação, Incubação e Tecnologia – INAITEC	Pedra Branca, Prefeitura de Palhoça, UNISUL, ACIP (Associação empresarial de Palhoça)	Palhoça

Fonte: Elaborado pelos autores (2019) com os dados disponíveis em Azevedo, Castillo e Teixeira (2018).

Os dados foram coletados por meio de: Pesquisa documental em sites governamentais e institucionais de modo a identificar o perfil das incubadoras de base tecnológica no Brasil e no estado de Santa Catarina; Entrevista semiestruturada com funcionário de alto cargo das incubadoras; e Aplicação de questionário em empresas incubadas selecionadas, de modo a verificar o padrão de internacionalização nestas empresas incubadas selecionadas. Foram entrevistados funcionários de quatro incubadoras como segue: Diretor Executivo do CELTA, com 32 anos de atuação; Analista de programas estratégicos do MIDITEC, com 1 ano e 4 meses de atuação; Coordenador do CITEB, com 2 anos de atuação e o Diretor Executivo do INAITEC com 5 anos de atuação. Também foram entrevistados funcionários de empresas incubadas indicadas pelas próprias incubadoras. Foram entrevistados três Diretores, um pelo CELTA, com

7 anos de empresa e um pelo MIDITEC com 1 ano de empresa e um pelo INATEC com 3 anos de empresa.

A incubadora CITEB, da cidade de Biguaçu, esteve ativa até o ano de 2017, mas o processo foi modificado com a diminuição da adesão de empresas. Atualmente, ela funciona como um Centro de Inovação sem a existência de um processo de incubação. Portanto, essa incubadora não foi considerada para as análises acerca da internacionalização de startups.

5 ESTUDO DE CASO

5.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL DAS INCUBADORAS

De modo a caracterizar as incubadoras foco deste estudo, o Quadro 2 aborda algumas de suas características principais. Dentre as nove cidades que fazem parte da região da Grande Florianópolis, foi constatado que diferente do apresentado no estudo de Azevedo, Castillo e Teixeira (2018), apenas duas possuem iniciativas ativas voltadas à incubação de empresas de base tecnológica. Florianópolis, possui duas incubadoras (CELTA e MIDITEC) e Palhoça possui uma incubadora (INATEC).

A certificação CERNE apresentada no Quadro 2, busca certificar a incubadora para que os empreendimentos gerem inovação e sejam sustentáveis (ANPROTEC; SEBRAE, 2016). O padrão de certificação CERNE observado no município de Florianópolis é o mais virtuoso dentre as incubadoras da grande Florianópolis, as duas apresentando o nível CERNE 2. A incubadora INATEC alcançou apenas o primeiro nível possível da qualificação. Nenhuma delas apresenta o CERNE 4, onde os processos de internacionalização são sistematizados e fazem parte de todos os processos de incubação.

Quadro 2 - Características das incubadoras CELTA, MIDITEC e INATEC da Grande Florianópolis, 2019.

Incubadora	Fundação	Município	Habitantes	Tipo	CERNE
CELTA	1986	Florianópolis	421.240	IBT	CERNE 2
MIDITEC	1998			IBT	CERNE 2
INATEC	2010	Palhoça	171.797	Mista	CERNE 1

Fonte: Elaborado pelos autores com dados da pesquisa (2019) e IBGE (2019)

Florianópolis é o município mais populoso e possui as iniciativas de incubação mais antigas da região. A incubadora CELTA, fundada em 1986, é mantida pela fundação CERTI, já o MIDITEC, fundado em 1998, tem o SEBRAE de Santa Catarina como agente mantenedor e é gerido pela ACATE. A incubadora INATEC foi fundada em 2010, localizada na cidade de Palhoça. A constituição do INATEC está ligada a três esferas de instituições com a presença de instituições públicas, privadas e de ensino: associação comercial e industrial de Palhoça (ACIP), Prefeitura Municipal de Palhoça, a instituição de ensino privada UNISUL e o condomínio empresarial privado Pedra Branca.

Como apresentado na Tabela 1, a incubadora CELTA possui 33 empresas incubadas. A maioria delas (26) estão incubadas de modo presencial, sendo oito microempresas, nove pequenas empresas, oito médias empresas e uma grande empresa, de acordo com a classificação da ANPROTEC (2019). As outras sete estão na modalidade virtual, todas classificadas como microempresas. A incubadora CELTA é a principal geradora de empregos, obtendo uma média de 25 empregos por empresa incubada. A incubadora CELTA indica que as incubadas faturaram cerca de R\$ 56 milhões em 2018.

Tabela 1 – Número de empresas nas incubadoras CELTA, MIDITEC e INATEC da Grande Florianópolis, 2018.

Incubadora	Incubadas	Incubação presencial	Incubadas virtual	Graduadas	Empregos gerados	Faturamento anual médio em R\$
CELTA	33	26	7	108	800	56 milhões
MIDITEC	17	10	7	115	180	5 milhões
INATEC	15	15	0	10	100	25 milhões
Total						86 milhões

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)

Na incubadora MIDITEC existem atualmente 17 empresas incubadas, sete na modalidade virtual e dez na modalidade presencial. Quando distribuídas por porte tem-se na modalidade virtual 4 microempresas, 2 pequenas empresas e 1 grande empresa. Já no modelo de incubação presencial tem-se 9 são microempresas e 1 pequena empresa. O MIDITEC gera cerca de 10 vagas de emprego por empresa incubada, e juntas elas faturaram R\$ 5 milhões no ano de 2018. Dessa forma, totaliza-se R\$ 61 milhões em faturamento de empresas incubadas, na cidade de Florianópolis.

A incubadora INATEC possui 15 empresas incubadas, todas na modalidade presencial, sendo 12 microempresas e três pequenas empresas, gerando 6 empregos por incubada, em média. As empresas de base tecnológica incubadas do INATEC, tiveram em 2018 um faturamento anual de R\$ 25 milhões.

5.2 AVALIAÇÃO DAS ENTREVISTAS: INCUBADORAS

O processo de incubação do CELTA é destinado a empresas de base tecnológica que oferecem soluções em *hardware* e/ou *software* com possibilidade de enquadramento nas seguintes modalidades: pré-incubação; incubação; e, graduação, de modo presencial ou virtual. A empresa que deseja participar do processo de incubação CELTA precisa passar por uma seleção de fluxo contínuo que leva, em média, quinze dias. Neste momento, é avaliado, dentre outros quesitos, o plano de negócios.

O CELTA busca levar em consideração a orientação internacional da empresa desde a seleção para a incubação. Quando questionado sobre os estímulos organizacionais que impulsionam a internacionalização, o CELTA mencionou uma série de práticas existentes, desde a participação no *Land2Land* (programa de transferência internacional de tecnologia da ANPROTEC), passando por parcerias com incubadoras da região que possuem programas de qualificação para exportação. A participação no PEIEX, projeto da APEX Brasil, administrado pelo INATEC, com cursos, tutorias e consultorias mensais voltadas para a internacionalização, faz parte dessas práticas.

O CELTA possui um programa chamado *Global Opportunities for Innovation* que busca mapear as necessidades das empresas para internacionalização, promovendo ações que elevem a participação no mercado internacional (CELTA, 2019). Os estímulos vão além dos programas nacionais, oferecendo participações em missões, feiras internacionais, no mínimo quatro vezes por ano. O CELTA divulga as soluções das incubadas em associações internacionais voltadas para ambientes de inovação e possui convênios para qualificação internacional com o MIT (Instituto de Tecnologia de Massachusetts). O *networking* internacional com outras incubadoras construído pelo CELTA também serve para receber os empresários no exterior, nos eventos de negócios.

Na perspectiva do interlocutor da incubadora CELTA, essas práticas de *networking* internacional resultam positivamente, como, por exemplo, em parcerias com incubadoras, parques tecnológicos e acordos entre Estados. Essas ações fazem com que as empresas

incubadas no CELTA possam se desenvolver em ecossistemas de inovação internacionais. Sobre essas parcerias e acordos o Entrevistado (E) 1 explica:

“Atualmente temos um convênio assinado com a Universidade de Berlin com o Estado de Santa Catarina para que se alguma empresa de Santa Catarina fechar parceria com Berlim, o Estado de Berlim coloca € 50 mil e o Estado de Santa Catarina coloca R\$ 50 mil, e todas essas parcerias são resultado das empresas que o CELTA levou para lá.”.

O CELTA está, ainda, estudando uma parceria com uma incubadora francesa para que produtos voltados para o mercado europeu, sejam lançados a partir dela. A busca por interações com diferentes instituições de elevado grau inovativo, como é o caso das instituições europeias faz com que as empresas tenham capacidade de prever mudanças paradigmáticas e, com uma velocidade superior, consigam inovar através do conhecimento e aplicação do aprendizado. Desse modo, a busca por interações entre instituições é relatada por E1 como uma prática existente na incubadora CELTA.

“O legal é que nós fazemos várias visitas ao exterior e essas visitas geram resultados, por exemplo, nós já instalamos uma incubada dentro do parque tecnológico de Berlim na Alemanha, e outra conseguimos instalar na Suíça”.

A interação entre o CELTA e instituições de ensino superior geram frutos para a internacionalização das incubadas. Alunos estrangeiros são contratados para estudar a viabilidade do produto no mercado estrangeiro, como destacada no depoimento de E1:

“Então quando uma empresa vai atuar em outro país tentamos contratar estagiários intercambistas para adequação do padrão de produção de acordo com o mercado de expansão, ainda aqui dentro da incubadora. Orientamos para que tudo o que os intercambistas perceberem de errado, reportar, seja questões internas, em produtos e processos, ou externas. Essas parcerias existem com as universidades aqui da região, como UFSC, UDESC, UNISUL e UNIVALI, onde ajudam muito a superar das diferenças culturais de uso do produto”.

Por outro lado, o acesso ao programa de incubação do MIDITEC acontece uma vez ao ano, por meio de edital. Após selecionada, a empresa pode optar por dois tipos de modalidade de incubação: residente ou virtual, os dois podem durar até dois anos. A modalidade presencial possui capacidade de abrigar até 10 empresas, no entanto, ambas as modalidades têm acesso aos mesmos serviços ofertados. As fases de incubação identificadas na incubadora MIDITEC são divididas em três etapas: *start*, *growth* e *expansion*. O programa de incubação conta, ainda com a possibilidade de apadrinhamento pelas empresas de maior porte associadas à ACATE e participação no Programa de Internacionalização da associação. Neste sentido E2 observa:

“Liderado por embaixadores, o grupo possui encontros regulares onde trabalham questões como burocracias, tributação, como buscar parceiros e profissionais e até mesmo referências políticas e culturais do exterior para estimular a atuação além das fronteiras com aqueles associados que ainda não internacionalizaram. O programa também visa aproveitar a filial da ACATE que existe em Boston -EUA”.

O MIDITEC conquistou o prêmio de 5ª melhor incubadora do mundo pela *UBI Global*, na categoria "Colaboração com Universidade" em 2018 e em 2019 foi eleita uma das cinco melhores incubadoras do mundo pelo prêmio *UBI Global* na categoria "incubadora de empresas privadas", sendo a única incubadora da América Latina a conquistar o prêmio. Sobre as parcerias estabelecidas, E2 constata:

“Atualmente disponibilizamos o pipedrive para nossos incubados por meio de uma parceria com a Estônia, e temos parcerias externas ao Brasil. Em 2018 tivemos inscrições estrangeiras no processo de seleção. As prospecções decorrentes da visibilidade internacional que a ACATE possui hoje, como a visitação recorrente de diferentes pessoas ao Centro de Inovação Primavera, colabora para a qualidade do programa”.

O INATEC, por sua vez, é uma incubadora de empresas mistas que desenvolve empresas tradicionais e de base tecnológica tanto de *software* quanto de *hardware*, nas modalidades de pré incubação e incubação residente. A forma de ingresso é por fluxo contínuo, por meio de editais. O processo de incubação é baseado em quatro etapas: Implantação; Crescimento; Consolidação; e “Desincubação”.

Para superar os desafios que as incubadas enfrentam, o INATEC menciona que oferece suporte técnico em todos os segmentos. O suporte engloba plano de internacionalização, avaliação logística e de mercado, auxílio com parte da documentação internacional, entre outros. Ademais, o INATEC já coordenou um núcleo operacional do Programa de Qualificação Para Exportação (PEIEX), oferecido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) com foco na Grande Florianópolis entre 2016 e 2019, com o foco de capacitar e promover a cultura exportadora na região. O entrevistado E3 explica:

“Durante 2 anos tivemos o convênio com o PEIEX, com 6 técnicos dedicados a aprimorar internacionalmente as empresas. O programa atendia todas as empresas interessadas na qualificação aqui da região, não somente as nossas incubadas. Com o PEIEX toda semana tínhamos cursos voltados para o mercado externo. O convênio já encerrou, mas enviamos o pedido para sermos conveniados por mais dois anos (E3). Devido ao projeto PEIEX temos muitos parceiros mapeados contribuindo para nossos incubados, que estão se encaminhando para internacionalizar, terem estudos de mercado que aborde a melhor posição internacionalmente. Porque, para ter a certeza que o produto não é viável internacionalmente o empreendedor precisa ter conhecimento, caso ele nunca tenha buscado informações, ele nunca saberá”.

A incubadora ainda não promove missões internacionais, mas quando incubadoras da região ou outras organizações oferecem oportunidades com preços competitivos, são realizadas divulgações para as incubadas para tentar promover o *networking* internacional.

5.3 CARACTERÍSTICAS DOMINANTES NA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS INCUBADORAS

Conforme abordado anteriormente, uma incubadora de empresas oferece interação para gerar inovação, facilita o acesso a serviços e consultorias especializadas de acordo com a necessidade da empresa incubada, bem como provoca estímulos para o aprimoramento da empresa. Desse modo, o Quadro 3 aborda as principais características dominantes nas ações das incubadoras voltadas para a internacionalização de suas incubadas, localizadas na região da Grande Florianópolis, com níveis de qualificação fornecidos pelos próprios entrevistados. Os fatores que são dominantes nas três incubadoras e que contribuem para a internacionalização são: a seleção de empresas com potencial de escalar; seleção de empresas que tenham uma motivação para a cultura exportadora; promoção constante de *benchmarking* entre as empresas que estão incubadas, bem como buscar empresas que já se graduaram para fazer essa comparação entre soluções desenvolvidas; promoção frequente da participação das incubadas em feiras internacionais.

As incubadoras de empresas de base tecnológica localizadas na região da Grande Florianópolis apresentam incentivos para que suas incubadas consigam se internacionalizar de maneira sustentável, no entanto a incubadora CELTA e INATEC são as principais propulsoras deste movimento. Nestas incubadoras foi possível identificar, via questionário, maiores volumes e regularidades de mecanismos internos que buscam estimular o conhecimento sobre o mercado internacional.

A região da Grande Florianópolis é composta por nove cidades, duas delas com incubadoras ativas. Essas incubadoras, quando somadas, possuem 65 empresas incubadas, a maioria voltada à oferta de soluções para o mercado interno. A maioria das vezes ocorre por desconhecimento de novos mercados e complicações na adequação do produto; questões que são custosas para empresas que estão começando a se desenvolver.

Quadro 3 - Características dominantes no tratamento de internacionalização pelas incubadoras CELTA, MIDITEC e INATEC, Grande Florianópolis (SC), 2019

Características	CELTA	MIDITEC	INATEC
Potencial de escalonar como um diferencial	Alto	Alto	Alto
Ações e motivação da cultura exportadora como um diferencial	Alto	Alto	Alto
Orientação internacional como um diferencial	Médio	Alto	Médio
Tolerância ao risco como um diferencial	Baixo	Alto	Alto
Habilidade de coordenar as atividades globalmente como um diferencial	Médio	Alto	Alto
Experiência Internacional como um diferencial	Baixo	Alto	Alto
<i>Benchmark</i> entre empresas incubadas	Alto	Alto	Alto
<i>Benchmark</i> entre empresas graduadas	Alto	Alto	Alto
Capacitações internacionais em gestão mercadológica	Alto	Médio	Alto
Capacitações internacionais em gestão de qualidade da solução	Alto	Médio	Alto
Capacitações internacionais para gestão de distribuição	Alto	Médio	Alto
Acesso a investimentos estrangeiros	Alto	Alto	Não existe
Participação em <i>networks</i> internacionais com membros da incubadora	Alto	Baixo	Baixo
Participação em <i>networks</i> internacionais em redes de relacionamentos	Alto	Baixo	Alto
Participação das empresas incubadas em feiras internacionais	Alto	Alto	Alto
Participação das empresas incubadas em missões internacionais	Alto	Alto	Médio

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)

A incubadora INATEC, localizada na cidade de Palhoça, foi executora do programa PEIEX entre os anos de 2016 e 2019, atendendo qualquer empresa da Grande Florianópolis que quisesse exportar. Um recurso que aprofundou os conhecimentos das empresas incubadas, oferecendo estímulos para galgar novos mercados. Como o programa atendeu empresas que não necessariamente estavam em processo de incubação no INATEC, serviu como oportunidade para a divulgação da incubadora como referência na instrução de empresas que desejam exportar.

A parceria das incubadoras com entidades atuantes no meio empresarial faz com que as startups encontrem respaldo para desenvolver seus negócios nascentes. A existência de incubadoras preparadas é ainda mais pujante em Florianópolis, que, segundo ACATE (2018), é o segundo maior polo empreendedor com mais de 541 empresas a cada 100 mil habitantes. No entanto, Florianópolis é apenas uma das nove cidades da região em análise. As atividades empreendedoras que surgem nas demais cidades precisam se deslocar para receber qualificações que desenvolvam o negócio, mesmo aquelas que estão na incubação virtual. O *networking* de impacto que acontece com as incubadas, ocorre de maneira presencial. Nesse quesito a região encontra-se carente de iniciativas que provoquem disrupções, pois o empreendedorismo tecnológico está concentrado, como é possível perceber pelo número de incubadas nas incubadoras CELTA e MIDITEC.

Diante dos resultados obtidos pelos questionários, a questão deficitária, principalmente na incubadora MIDITEC, é a participação em *networkings* e missões internacionais, bem como parcerias que estimulem a internacionalização das incubadas. Tal como acontece na incubadora CELTA, por meio das parcerias com incubadoras europeias e americanas, e na incubadora INATEC, com a busca de programas que capacitem as incubadas para buscar o internacional de maneira sustentável.

5.4 ANÁLISE DAS EMPRESAS INCUBADAS

A partir da resposta dos questionários pelos gestores das startups incubadas, foi possível estabelecer padrões, do ponto de vista das empresas. O Quadro 4 busca introduzir a maturidade de cada empresa analisada, considerando a incubadora na qual participa, o cargo do entrevistado, o ano de fundação da empresa, o tempo e o tipo de incubação, o tipo de solução ofertada, o número de colaboradores e o setor de atuação.

Quadro 4 - Características fundamentais das empresas selecionadas das incubadoras CELTA, MIDITEC e INAITEC, 2019.

Características	Incubada CELTA	Incubada MIDITEC	Incubada INAITEC
Cargo Entrevistado	CEO	CEO	Diretor
Ano de fundação	2012	2018	2016
Tempo de Incubação	3 anos	De 6 meses e 1 ano	3 anos
Tipo de Incubação	Presencial	Virtual	Presencial
Tipo de solução Ofertada	Software e Hardware	Software	Software e Hardware
No. de Colaboradores	17	54	13
Setor de Atuação	Energia e defesa	Hotelaria e turismo	Corte à <i>laser</i>

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)

Conforme afirma Almeida (2015) o tempo de permanência em casa fase de incubação depende das necessidades de cada iniciativa. De acordo com o tempo de incubação, notamos que as incubadas CELTA e INAITEC, ambas ofertantes de solução em *software* e *hardware*, têm três anos de incubação, já a incubada MIDITEC, que oferta solução em *software* está há menos de um ano incubada. No tocante a empregabilidade das empresas, também foco deste estudo, registra-se que a incubada MIDITEC, que atua no setor de hotelaria e turismo com uma plataforma de *software*, possui 54 funcionários, já as duas empresas, que trabalham com *hardware* além de *software*, empregam 13 pessoas (incubada INAITEC) e 17 pessoas (incubada CELTA).

Por meio do número de colaboradores é possível identificar o porte de cada uma das empresas analisadas: a incubada CELTA está classificada como pequena empresa; a incubada MIDITEC se caracteriza em média empresa; e, a incubada INAITEC em análise é classificada como pequena empresa de acordo com o número de colaboradores. A análise, agora, aborda as características das empresas incubadas com o internacional. O Quadro 5 recupera o ano do primeiro movimento internacional, sua motivação, os países com os quais a empresa incubada possui relações atualmente e o tipo de relação existente. Desse modo, passa-se a analisar, individualmente, o padrão de internacionalização das incubadas.

Quadro 5 - Caracterização do relacionamento internacional das empresas incubadas

Empresa	Ano de início	Motivo	Países	Tipo
Incubada CELTA	2012	Aplicação global da solução	Itália, EUA e África do Sul	Desenvolvedor
Incubada MIDITEC	2019	Acessar países com proximidade geográfica e cultural	México, Colômbia, EUA, Chile, Portugal e Argentina	Relacionamento com clientes, suporte para a plataforma
Incubada INAITEC	2016	Conhecer a cultura	Portugal, Espanha, México, Colômbia, Argentina e Uruguai	Mapeamento de oportunidades

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)

5.4.1 AVALIAÇÃO DAS ENTREVISTAS: EMPRESAS INCUBADAS

A empresa incubada na incubadora CELTA foi fundada em 2012 e seu movimento internacional aconteceu no mesmo ano. Sua solução no setor energético e de defesa possui

aplicação global. Por se tratar de um setor crítico, ao lançar o produto ele é rapidamente absorvido. Atualmente a empresa possui relações com a Itália, Estados Unidos e África do Sul. Sendo assim, a incubada do CELTA é uma *Born Global*, pois exporta sua solução desde a data de fundação.

A incubada CELTA, que atua no setor energético em parcerias com sócios administradores, se caracteriza por ter estrutura de governança híbrida. A localização é essencial para que a solução possa ser instalada e os recursos ali existentes também. Ainda dentro da definição de *International New Ventures*, tem-se a classificação *Geographically focused start-up*, que é utilizado para definir empresas com poucas atividades da cadeia, mas que são realizadas em muitos países.

Johanson & Mattson (1988 apud VALENTIM, 2018) classificam empresas como a incubada CELTA como *International Among Others*, destacando-se pelo elevado grau de internacionalização, por se tratar de um setor de fronteira. Sendo assim, mesmo sem um elevado conhecimento de mercado, a expressão do produto gera demandas com o potencial de causar mudanças radicais em todo o sistema daquele setor. Ao avaliar o movimento exportador, de acordo com a metodologia de Cavusgil (1980 apud MACHADO; GARRIDO, 2017) exposta no Quadro 3 deste estudo, a incubada CELTA tem sua relação exportação/vendas entre 10% e 39%, denominado envolvimento ativo, e com relação ao foco estratégico, mercados, produto e embarques ao exterior, o envolvimento é absoluto.

As medidas de mapeamento das oportunidades foram feitas durante o Programa PEIEX, na incubadora CELTA. Esse relato confirma, conforme Tang (2011) a relevância do envolvimento de PEBT com os *networks* para a internacionalização. No quesito relação universidade-empresa a incubada aponta o importante relacionamento com a Fundação CERTI para viabilizar pesquisas nos laboratórios, o que faz com que a incubadora CELTA atenda aos objetivos de incubadora de empresas promovendo a aproximação entre a iniciativa acadêmica e privada, para que os objetivos da incubação sejam alcançados por meio da oportunidade de interação entre universidade-empresa para promoção de pesquisa e desenvolvimento (P&D) (ENGELMAN; FRACASSO, 2013).

A empresa selecionada na incubadora MIDITEC foi fundada em 2018 e possui entre seis meses e um ano de incubação na modalidade virtual. Seu primeiro movimento internacional foi em 2019 para países com proximidades geográficas e culturais com o Brasil, como Colômbia, México e Portugal. O Modelo de Uppsala, descrito por Johanson & Vahlne (1977) aponta justamente a decisão de entrada em um novo mercado que está diretamente influenciada pela distância psíquica, ou seja, com características semelhantes ao mercado que atualmente se trabalha.

Até o momento da internacionalização a empresa explorou somente o mercado doméstico, até criar bases para internacionalizar, ou seja, diante do processo de aprendizagem que teve com o mercado nacional, começa a estabelecer contratos com o mercado estrangeiro de maneira gradativa para ir aprofundando suas relações com o passar do tempo. Características essas que classificam a incubada MIDITEC como uma *Born Global* do tipo *Born Exporters*, uma vez que começam a exportar um pouco após sua fundação, mas não de imediato (VALENTIM, 2018).

O movimento exportador identificado no quesito relação exportação/vendas está entre 0 e 9%, ou seja, é um movimento experimental. O foco estratégico, o alcance de mercados e os embarques ao exterior são característicos de um envolvimento ativo com o internacional. Ao avaliar o movimento exportador, a incubada CELTA tem sua relação exportação/vendas entre 10% e 39%, denominado envolvimento ativo, e com relação ao foco estratégico, mercados, produto e embarques ao exterior, o envolvimento é absoluto.

O relacionamento em rede que influenciou a internacionalização foi o *benchmarking* em feiras com outras empresas, resultado este que está previsto no referencial bibliográfico deste

estudo, uma vez que o contato entre empresas, sejam elas pequenas ou médias, com novas iniciativas faz com que o conhecimento de novos mercados ocorra com mais segurança, ampliando as perspectivas de mercado (ENGELMAN; FRACASSO, 2013).

A incubada INAIITEC foi fundada em 2016 e está incubada desde então, no modelo presencial. O primeiro contato internacional da empresa foi em 2016 para participar de um programa de aceleração na Alemanha. O objetivo foi entender o mercado internacional de máquinas de corte à laser e a cultura mundial na demanda desse produto. Desse modo, é possível interpretar o movimento da incubada INAIITEC como processo de busca por conhecimento. Este é um fator diferencial diante da concorrência, pois resultam em constante melhoramentos.

A estratégia de internacionalização lenta está prevista no Modelo de Uppsala, que considera etapas que começam pela exploração do mercado doméstico e não há exportações regulares, estágio que a incubada INAIITEC se encontra. O acúmulo gradual de conhecimento sobre o mercado externo é outra característica do modelo. No momento atual a empresa está mapeando possíveis mercados, entre eles: Portugal, Espanha, México, Colômbia, Argentina e Uruguai. O mapeamento foi elaborado durante o programa PEIEX, o qual o INAIITEC executou entre os anos de 2016 e 2019.

Verifica-se a relação exportação/vendas sem volumes, portanto atua somente no mercado doméstico. Portanto, o foco estratégico é doméstico e oportunista caracterizando um movimento de pré-exportação. O mercado é doméstico, já o produto possui alcance internacional sem registros de embarques ao exterior. Na observação sobre a colaboração entre universidade-empresa, a situação é ativa principalmente com o Departamento de Engenharia Mecânica da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

5.4.2 AVALIAÇÃO GERAL DAS EMPRESAS INCUBADAS SELECIONADAS

A avaliação está baseada nas três empresas, sendo que duas têm o mesmo período de incubação (três anos). Produzem soluções que utilizam *software* e *hardware*, porém possuem anos de fundação e setores de atuação distintos. A incubada CELTA foi fundada em 2012 e atua no setor de energia e defesa, enquanto a incubada INAIITEC iniciou suas atividades em 2016 e atua no setor de corte à *laser*. A incubada MIDITEC utiliza *software* para ofertar soluções à hotelaria e turismo, desde 2018. O ano de fundação e o setor de atuação influenciam nos movimentos de internacionalização praticados.

A incubada CELTA atua em setores de fronteira tecnológica que requerem acompanhamento minucioso das ocorrências no mercado internacional. A relação com pessoas de países centrais influenciou na aderência da tecnologia que foi desenvolvida pela empresa incubadora. A empresa desde o início dispendeu esforços tecnológicos e científicos para atuar no mercado internacional. Os relacionamentos com os mercados da Itália, Estados Unidos e África do Sul são referências. Está envolvida em network de internacionalização de empresas e atualiza o conhecimento mantendo interação efetiva com laboratórios de pesquisa da UFSC.

A incubada MIDITEC está galgando mercados internacionais influenciada pela distância, localização e aspectos culturais próximos com o encontrado no Brasil, e com entrada gradativa. Porém, seu principal foco de mercado de atuação é o nacional. Seu foco no setor de hotelaria e serviços pode ser aperfeiçoado com considerável velocidade, uma vez que atua de maneira virtual ofertando serviços para empresas do setor.

A atuação em mercados com proximidades cultural e linguística – Colômbia, México e Portugal - tem sido o norte de atuação externa. A participação empresarial em eventos, seminários e congressos internacionais tem contribuído para aumentar o relacionamento com outros pares no mercado externo. Assim como, a interação com laboratórios da UFSC contribui para agregar conhecimento visando acompanhar o estado das artes inovativo e tecnológico. Tais manifestações tem possibilidade de gerar conhecimento e aprendizado setorial.

A incubada INATEC atua no setor de corte a *laser*, um nicho que possui elevado valor tecnológico agregado. Devido a isso possui forte ligação com o departamento de pesquisa em engenharia mecânica da UFSC. No entanto, seu mercado de atuação é o nacional. A relação da incubada INATEC com o internacional é ainda infante, mas busca conhecimento para aplicação nas rotinas internas, no propósito de obter melhoramentos de produtos e processos para atuação internacional. Encontra-se, no momento, mapeando mercados externos para atuação, sobretudo da América Latina, por possuírem proximidades cultural e linguística.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho, se propôs a responder como as incubadoras da Região da Grande Florianópolis apoiam as startups a se internacionalizarem, considerando que o Estado de Santa Catarina apresenta concentração expressiva de *startups*. Para tal, foram realizadas entrevistas e aplicações de questionário com colaboradores de incubadoras e empresas incubadas da região. O estudo analisou o processo de incubação e as estratégias para fomentar a internacionalização das três incubadoras da Grande Florianópolis: CELTA; MIDITEC e INATEC. Constatou-se que as incubadoras de base tecnológica, localizadas na região da Grande Florianópolis realizam constantes esforços para que suas incubadas tenham acesso ao mercado externo. Para isso, apresentam possibilidades por meio de participação em network de internacionalização de empresas, cursos, mapeamento de oportunidades, missões e participação em feiras e seminários internacionais para que as empresas incubadas possam participar e aproveitar do nicho de mercado em que atuam em nível internacional.

Diante dos estudos de casos com startups incubadas, identificou-se três empresas com três diferentes padrões de internacionalização. A incubada do CELTA, caracterizada por ser uma *born global* diante de sua atuação, desde a fundação, no mercado internacional por meio de seu setor de energia e defesa, onde a solução é rapidamente absorvida a nível mundial, quando existe. A incubada MIDITEC, também uma *born global*, mas que está iniciando suas atividades em países com proximidades psíquicas. No entanto o principal mercado de atuação é o doméstico. E, por fim, a incubada INATEC que ainda não comercializa com o exterior, vende seus produtos apenas no mercado doméstico, mas que, por se tratar de um setor de elevada tecnologia, está sempre em rede, com esforços voltados para o mapeamento de oportunidades no mercado internacional.

O estudo na área de internacionalização de empresas de base tecnológica gera resultados expressivos, considerando que cada vez mais empresas nascentes procuram conhecimento no mercado externo, incorporando e comercializando não só com o mercado doméstico, mas com o mercado internacional. Porém, por mais que seja uma tendência o aparecimento de novas empresas tecnológicas, o respaldo para seu desenvolvimento ainda se encontra limitado na inserção externa. Logo, novos mapeamentos que busquem fortalecer ecossistemas de inovação em cidades próximas a Florianópolis podem ser uma boa estratégia para que as empresas cresçam de maneira eficiente, e não apenas mais uma iniciativa, que, ao mudar o paradigma tecnológico deixará de existir.

Nestes termos, para pesquisas futuras sugere-se que sejam ampliados os estudos comparativos do desempenho do projeto de internacionalização das incubadoras em Santa Catarina. Por exemplo, realizar estudos em outras regiões onde as empresas de base tecnológica estão presentes, como o Vale do Itajaí, com destaque para Blumenau e a região Nordeste, em especial Joinville. Assim como, realizar estudos comparativos de Santa Catarina com outros estados brasileiros, em especial o estado de São Paulo, onde se encontra o maior número de incubadoras e empresas incubadas do país. Enfim, concentrar esforços em compreender mais esse fenômeno no mundo real, no propósito de buscar formas diferentes e mais eficazes de impulsionar a inserção de startups no mercado exterior.

REFERÊNCIAS

- ACATE. Relatório de Atividades: 2018. 2019. 124 p. Disponível em: <https://www.acate.com.br/wp-content/uploads/2019/06/relatorio-de-atividades-acate-2018.pdf>. Acesso em: 17 Out. 2019.
- ALMEIDA, P. (2015). Proposta de Critérios para avaliação do grau de maturidade das empresas incubadas, a partir do Modelo Cerne: Um estudo na Incubadora Tecnológica de Curitiba (INTEC) (Doctoral dissertation, Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba).
- ANPROTEC; MCTI. Estudo, análise e proposições sobre as incubadoras de empresas no Brasil. Brasília: ANPROTEC, 2012. Disponível em: http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Estudo_de_Incubadoras_Resumo_web_22-06_FINAL_pdf_59.pdf. Acesso em: 2 Out. 2019.
- ANPROTEC; SEBRAE. Estudo de impacto econômico: segmento de incubadoras de empresas do Brasil. Brasília: ANPROTEC; SEBRAE, 2016.
- AZEVEDO, Ingrid Cirio de (Org.); TEIXEIRA, Clarissa Stefani. As Incubadoras de Santa Catarina. 1. ed. Florianópolis: Perse, 2018. Disponível em: <http://via.ufsc.br/wp-content/uploads/2018/04/e-book-Perfil-das-Incubadoras-de-SC.pdf>. Acesso em: 15 Mar. 2019.
- AZEVEDO, Ingrid Santos Cirio de; TEIXEIRA, Milena Corrêa; TEIXEIRA, Clarissa Stefani. CELTA e MIDI Tecnológico: um estudo de caso das incubadoras de Florianópolis. In: CONGRESSO INTERNACIONAL: PESQUISA & DESENVOLVIMENTO, 1. 2017. Anais [...] Florianópolis: Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, 2016.
- BELL, Jim; MCNAUGHTON, Rod; YOUNG, Stephen. ‘Born-again global’ firms: An extension to the ‘born global’ phenomenon. *Journal of international management*, v. 7, n. 3, p. 173-189, 2001.
- BENETTI, Estela. Setor de tecnologia de SC fatura R\$ 15,8 bi, lidera em produtividade e receita média. NSC Total. 2019.
- BERCHIN, Issa Ibrahim et al. Estado da produção científica internacional em Born Globals. *Revista Brasileira de Administração Científica*, v. 8, n. 3, p. 85-98, Ago, Set, Out, Nov, Dez 2017.
- CAMPOS, Renato Ramos; NICOLAU, José Antônio; CÁRIO, Silvio Antônio Ferraz. In: CASSIOLATO, José Eduardo et al. *Globalização e Inovação Localizada: Experiências de Sistemas Locais no Âmbito do Mercosul e Proposições de Políticas de C&T*. Brasília: IBICT/MCT, 1999. cap. 13, p. 373-417.
- CAVUSGIL, S. Tamer. Organizational characteristics associated with export activity. *Journal of Management Studies*, Malden, v. 21, n. 1, p. 3-22, 1984.
- CELTA. Histórico. CELTA. 2019. Disponível em: <http://www.celta.org.br/historico.html>. Acesso em: 13 Out. 2019.
- CITEB. Empresas Incubadas. CiTeB. 2019. Disponível em: <http://www.citeb.com.br/a/empresas-incubadas>. Acesso em: 18 Nov. 2019.
- CORREIA, Ana Maria Magalhães; GOMES, Maria de Lourdes Barreto. Habitat de Inovação PAQTCPB: identificando ações de sucesso. *Revista Gestão e Sociedade*, v. 4, n. 8, p. 1-28, maio/agosto 2010.
- DORNELAS, José. *Planejando Incubadoras de Empresas: Como desenvolver um plano de negócios para incubadoras*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

ENGELMAN, Raquel; FRACASSO, Edi Madalena. Contribuição das incubadoras tecnológicas na internacionalização das empresas incubadas. *Rev. Adm. (São Paulo)*, São Paulo, v. 48, n. 1, p. 165-178, mar. 2013.

ETZKOWITZ, Henry. Innovation in innovation: The triple helix of university-industry-government relations. *Social science information*, v. 42, n. 3, p. 293-337, 2003.

FERNANDES, Adriana Gonçalves. O processo de internacionalização: as empresas tecnológicas. Coimbra (Economia) - Universidade de Coimbra, 2013. Disponível em: https://eg.uc.pt/bitstream/10316/24808/1/Relat%C3%B3rio%20de%20Est%C3%A1gio_Adriana%20Fernandes_2008008553.pdf. Acesso em: 12 Set. 2019.

GALIMBERTI, Maurício Floriano. Fatores de sucesso na internacionalização ativa de pequenas e médias empresas de software: estudo de casos do Brasil e da França. Porto Alegre, 2009. Tese (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.

HEMAIS, Carlos A.; HILAL, Adriana. Teorias, paradigma e tendências em negócios internacionais: de Hymer ao empreendedorismo. In: HEMAIS, Carlos A. (Org.). O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma. Rio de Janeiro: Mauad, v. 1, 2004, p. 17-39.

IBGE. Cidades. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2019. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/>. Acesso em: 20 Nov. 2019.

INAITEC. Inaitec. Inaitec. 2019. Disponível em: <https://inaitec.com.br/inaitec>. Acesso em: 18 Nov. 2019.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, v. 7, n. 4, 1990.

KANITZ, Amarildo Felipe. Parques tecnológicos e incubadoras constituídos no estado de Santa Catarina: um estudo geográfico. Florianópolis. Tese (Programa de Pós-Graduação em Geografia) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2013.

KNIGHT, Gary A.; CAVUSGIL, S. Tamer. A taxonomy of born-global firms. *MIR: Management International Review*, p. 15-35, 2005.

MACHADO, Marcelo André; GARRIDO, Ivan Lapuente. Exportar é o que importa!: O Caso de uma Associação Brasileira de Fabricantes de Móveis. *Revista de Administração Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 21, n. 4, p. 585-604, julho/agosto 2017

MATOS, F. Qual a região campeã em densidade de startups no Brasil? Você vai se surpreender. 2017. Disponível em: <http://link.estadao.com.br/blogs/felipe-matos/qual-a-regiao-campea-emdensidade-de-startups-no-brasil-voce-vai-se-surpreender/> Acesso em: fev. 2018

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MIDITEC. Quem Somos. Midi Tecnológico. 2019. Disponível em: <http://miditecnologico.com.br/quem-somos>. Acesso em: 2 Out. 2019.

NETTO, Antonio Valério. Gestão das pequenas e médias empresas de base tecnológica. 1. ed. Brasília, DF: Minha Editora, 2006.

PREFEITURA MUNICIPAL DE FLORIANÓPOLIS. “Ilha do Silício”: Rede de Inovação Florianópolis faz da capital um polo de tecnologia. G1. 2019. Disponível em:

<https://g1.globo.com/sc/santa-catarina/especial-publicitario/prefeitura-municipal-de-florianopolis/florianopolis-uma-cidade-para-todos/noticia/2019/07/04/ilha-do-silicio-rede-de-inovacao-florianopolis-faz-da-capital-um-polo-de-tecnologia.ghtml>. Acesso em: 15 Nov. 2019.

RÉGIS, Francine Barcellos. Internacionalização de empresas de base tecnológica: estudos de casos em empresas de Santa Catarina. Florianópolis, 2011. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2011.

RIBEIRO, Fernanda Ferreira; OLIVEIRA JR, Moacir Miranda; BORINI, Felipe Mendes. Internacionalização acelerada de empresas de base tecnológica: o caso das Born Globals brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 16, n. 6, p. 866-888, 2012.

SEBRAE. Incubadoras de empresas de base tecnológica. SEBRAE SERGIPE. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/se/sebraeaz/incubadoras-de-empresas-de-base-tecnologica,8059e3ae7d316410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 20 Abr. 2019.

TANG, Yee Kwan. The Influence of networking on the internationalization of SMEs: Evidence from internationalized Chinese firms. *International Small Business Journal*, v. 29, n. 4, p. 374-398, 2011.

VALENTIM, Paula Porto de Pontes. A confluência do Modelo de Uppsala e da Perspectiva de Born-Global no processo de internacionalização de uma ONG internacional. Rio de Janeiro, 2018. Tese (Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2018.

WITTHINRICH, Bárbara Pavei. Capacidade de absorção: um estudo em incubadoras e empresas incubadas do setor de software do estado de Santa Catarina. Florianópolis, 2018. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2018

ZIMMERMANN, Denise Maria; CARIO, Silvio Antonio Ferraz; RAUEN, André. Caracterização econômica e dinâmica inovativa das empresas de software em incubadora de base tecnológica em Santa Catarina. *Análise (PUCRS)*, v. 20, p. 48-66, 2009.