

Desafios da captação de recursos para a inovação: análise a partir do filme “Walt antes do Mickey”

Sonia Regina Amorim Soares de Alcantara (Universidade Federal do Ceará-UFC)

reginasoaresm@gmail.com

Rafael Lucas Russo Daniel (Universidade Federal do Ceará-UFC)

rafaellucasrusso@gmail.com

Resumo:

A inovação favorece ambiente para a sociedade usufruir de bens e serviços aperfeiçoados ou novos, que viabilizam melhor qualidade de vida para as pessoas e retorno positivo para as empresas. Investir em inovação é incentivar este processo. Portanto, é relevante estudar quais são os desafios em se conseguir o capital necessário para a inovação. O presente artigo objetiva identificar esses desafios da captação de recursos para a inovação no Brasil, mapeando as formas disponíveis de levantamento de capital, as competências necessárias, e também comparando os desafios presentes no Brasil e Estados Unidos, um dos países com maior investimento em inovação. Esse estudo fundamenta-se na abordagem qualitativa de pesquisa, utilizando o estudo observacional de uma narrativa fílmica, partindo-se da análise de uma produção fílmica que possui similaridade com a realidade, e também em revisão bibliográfica. O desafio central identificado foi a percepção da viabilidade da inovação por parte do investidor. Apesar das diversas opções disponíveis de oferta de capital, a captação somente acontece quando o investidor acredita no potencial da inovação. O inovador precisa de competências para ser percebido e influenciar o mercado, além de ser criativo, saber trabalhar em equipe e ser inovador constantemente. O Brasil vem ampliando investimentos em inovação, porém, ainda bem abaixo do volume norte americano. A tendência é o uso de capital de risco apoiado nas universidades, e parcerias entre público e privado, para maior segurança dos investidores e apoio a disseminação da inovação.

Palavras-chave: Inovação, Investimentos, Empreendedorismo.

The challenge of gathering resources for innovation: an analysis of the movie “Walt before Mickey” as a starting point

Abstract

Innovation favors the environment for society to enjoy improved or new goods and services, which enable a better quality of life for people and a positive return for business. Investing in innovation is encouraging this process. Therefore, it is relevant to study the challenges of achieving the necessary capital for innovation. This article aims to identify the challenges of raising funds for innovation in Brazil, mapping the available capital raising forms and the necessary skills, as well as comparing the current challenges in Brazil and the United States, one of the countries with the greatest investment in innovation. This study is based on the qualitative research approach, using the observational study of a film narrative, starting from

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

the analysis of a film production that has similarity with reality, and also in a bibliographic review. The central challenge identified was the investor's perception of the viability of innovation. Despite the many options available to offer capital, funding only happens when the investor believes in the potential of innovation. The innovator needs the skills to be perceived and influence the market, as well as being creative, being able to work in a team and being innovative constantly. Brazil has been increasing investments in innovation, but still well below the North American volume. The trend is the use of university-backed risk capital, public-private partnerships, greater investor security and support for the dissemination of innovation.

Key-words: Innovation, Investment, Entrepreneurship.

1. Introdução

O cenário econômico precisa de pessoas que consigam identificar novas oportunidades de negócios, que criem novos produtos e melhorem os já existentes, usando os recursos que estão à sua disposição e suas habilidades inovadoras, com isso, gerando bens e serviços para a sociedade e retorno para as empresas.

A Inovação exerce um papel fundamental neste contexto. Segundo Simantob e Lippi (2003), o inovador é aquele que propaga ideias novas, que se mostra insatisfeito com o rumo e o ritmo das coisas e pretende criar uma nova ordem. O inovador é capaz de enxergar um novo mercado em que possa se diferenciar e sobressair, tendo como seu maior desafio, ser inovador constantemente (SIMANTOB; LIPPI, 2003). Drucker (1986) define empreendedores como pessoas que inovam, porém, segundo Ferreira (2017), a relação existente entre esses dois conceitos é muitas vezes percebida de maneira confusa, chegando à conclusão que, os inovadores são todos empreendedores, porque estão diretamente ligados aos consumidores por meio de suas atividades comerciais. Vale salientar, no entanto, que o empreendedor inovador não inova sozinho. Ou seja, todo inovador é empreendedor, mas não necessariamente o empreendedor é inovador.

O inovador nem sempre possui o capital necessário, com isso irá recorrer a algumas alternativas para dar início à inovação. Um investimento em inovação implica assumir uma incerteza maior do que em investimentos ordinários. Isso vale tanto para a incerteza do mercado quanto para a incerteza técnica (Melo, 2010). Nesse sentido, quando não se possui o capital necessário, conseguir um financiamento para iniciar a inovação será mais difícil que um investimento em um empreendimento tradicional no mercado.

Ante ao exposto, surge o questionamento de quais são os desafios em se conseguir o capital necessário para a inovação? Essa pesquisa tem o objetivo geral de identificar esses desafios, com os seguintes objetivos específicos: mapear formas disponíveis de levantamento de capital para a inovação; identificar as competências necessárias para a obtenção de capital financiado; e realizar uma comparação de desafios da captação no Brasil e nos Estados Unidos, por este segundo país ser considerado uma das maiores potências econômicas mundiais.

2. Metodologia

Para responder ao questionamento da pesquisa e dar conta de atingir seus objetivos foi escolhido o estudo observacional em uma narrativa fílmica. O intuito é contribuir com estudos já realizados neste campo, analisando por meio de pesquisa qualitativa, a partir da análise do cinema comercial.

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

A utilização de filmes comerciais em estudos observacionais traz, dentre outros benefícios, a possibilidade de depuração das cenas com microanálises estruturadas, baseadas em dados indireta e diretamente observáveis dessas cenas. Assim, os filmes adquirem para si um encargo que ultrapassa as fronteiras da utilização didática, incorporando o papel de fonte de dados narrativos e, por meio desses dados, tornando-se como que um espelho/reflexo da realidade a qual pertence o fenômeno ou objeto observado. (Machado; Matos, 2012, p. 11)

Utilizando produções fílmicas como fonte de dados, é necessário reconhecer a influência que as imagens apresentadas nos veículos de comunicação exercem sobre a sociedade contemporânea, fato, que, de acordo com Flick (2004), atribui valor a pesquisas que se utilizam dessa abordagem. Com relação ao uso desses tipos de dados, Bergmann (1985 apud FLICK, 2004, p. 168) afirma:

Comparando às entrevistas, eles fornecem o componente não verbal dos eventos e das práticas, que, não fossem assim, somente poderiam ser documentados em protocolos de contexto. Comparados à observação tradicional, esses meios oferecem vantagens do acesso repetido: enquanto a situação observada tem o seu final irreversível, os filmes podem ser vistos e analisados sem limite de repetição, podendo transpor as limitações da percepção e da documentação, características da observação.

Espera-se, com a análise do filme *Walt antes do Mickey*, baseado em fatos reais, e a partir de dados coletados, identificar os desafios para o levantamento de capital necessário à criação e/ou manutenção da inovação. A relevância desse estudo está em esclarecer quais os desafios e com isso contribuir com reflexões sobre como superá-los, incentivando a disseminação da inovação.

3. A inovação e o filme

A escolha do filme *Walt antes do Mickey* baseia-se na importância da biografia do personagem principal, Walter Elias Disney (1901- 1966), para a inovação. Segundo Frazão (2014), Walt Disney foi produtor cinematográfico, cineasta, roteirista, dublador, animador, empreendedor e inovador, fundador da The Walt Disney Company. Inovador pelo pioneirismo em animações e criação de diversos personagens presentes na infância das gerações desde o início dos anos 1930. Idealizador e empreendedor dos parques temáticos nos Estados Unidos – Disneylândia e Walt Disney World Resort, depois expandidos para a França, Japão e Hong Kong. Ainda como legado, Disney deixou uma universidade (California Institute of the Arts-CalArts), filmes e documentários, além da Walt Disney Company, considerada um dos ícones do entretenimento mundial.

A trajetória de Walt Disney, segundo o filme *Walt antes do Mickey*, inicia no Kansas (EUA), em uma pequena fazenda, onde o jovem Disney desenhava em um celeiro. Seria aí o início da inovação? Para Disney a resposta é sim, porém, para se dar início a inovação é mais complexo do que apenas se ter ideias. Não basta apenas ter ideias, sendo única ou não. O que importa é como se utiliza a ideia, de maneira a transformá-la em um produto ou serviço que faça o empreendimento crescer (DORNELAS, 2017, p. 48). Langdon Morris afirma que o primeiro passo da inovação é o pensamento estratégico. O processo de inovação começa com o objetivo de criar uma vantagem estratégica no mercado, por isso

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

nesta fase pensa-se especificamente sobre como a inovação vai somar valor aos propósitos estratégicos, e assim o foco mira nas áreas alvo onde a inovação tem o maior potencial (MORRIS, 2011, p.140).

De acordo com Davila, Epstein e Shelton (2007), a estratégia de inovação precisa de ajustes com o passar do tempo. Alguns fatores podem afetar a escolha inicial. Dentre estes fatores, destacam-se as capacidades organizacionais, sucesso atual do modelo de negócios e os financiamentos.

Disney não possuía as condições organizacionais e gerenciais necessárias para o sucesso da inovação, não possuía habilidades de negociação, com isso, acaba tendo prejuízo, como no caso de sua primeira venda, que o valor apenas cobria as despesas da produção do produto. O sucesso do personagem Gato Félix, que dominava o cinema da época, foi um dos maiores obstáculos na carreira de Walt, já que ninguém estava disposto a trocar o seu lucro garantido. “Quanto maior o sucesso, tanto maior será a resistência potencial à mudança.” (DAVILA, EPSTEIN e SHELTON, 2007, p. 94)

Contar com os recursos adequados ao projeto é uma necessidade óbvia. O filme mostra a importância e a dificuldade em se conseguir esses recursos em toda sua obra e quando se obtinha o investimento, eram valores insuficientes. No entanto, por vezes essa falta de recursos pode contribuir para a empresa, evitando desperdícios e maiores dívidas futuras com os investidores. “Uma disponibilidade de recursos menos generosa incentiva as equipes de inovação a planejar e testar com o máximo cuidado os pressupostos de um novo modelo, antes de passarem a depender dele” (DAVILA, EPSTEIN e SHELTON, 2007, p 94).

Segundo Davila, Epstein e Shelton (2007), existem 3 tipos de inovação: disruptiva, incremental e radical. As inovações disruptivas são fruto de investigações científicas ou da engenharia, criam algo que as pessoas acreditavam ser impossível. A inovação incremental é entendida por explorar ou melhorar conceitos, tecnologias já existentes, porém, com o intuito de servir a outro propósito. Drucker (1986) sustenta a possibilidade de se redesenhar um antigo processo, por meio de novos conhecimentos adquiridos que serão adicionados a um conhecimento já existente. Já a inovação radical em oposição à incremental origina-se de algo novo para o mundo partindo de tecnologias ou métodos existentes. Luecke (2003) pontua que inovações radicais e incrementais são comumente vistas lado a lado, uma vez que após uma inovação radical segue-se um período de inovações incrementais que aprimoram a primeira inovação. Mesmo se concentrando no aperfeiçoamento do processo, Drucker (1986) destaca que um antigo processo apresentará novas necessidades que serão satisfeitas a partir de uma inovação.

As afirmações de Drucker (1986) e Luecke (2003) estão demonstradas no filme. Walt Disney tentou romper com o padrão do cinema mudo da época, partindo de tecnologias já existentes. No início Disney usava apenas inovações incrementais, criando desenhos da mesma maneira, porém, abordando temas diferentes, com novos personagens. Após alguns anos, Walt imaginou um desenho no qual um ator ao vivo era colocado no mundo de desenho animado, contratou uma jovem atriz e criou Alice’s Wonderland, caracterizando a inovação radical.

4. Captação de recursos: competências e resultados

Toda organização precisa de recursos para se sustentar. Excetuando os institutos corporativos, ou fundações familiares, que possuem orçamento próprio garantido, as demais necessitam desenvolver uma estratégia específica para conseguir recursos, sendo esses recursos financeiros, materiais, humanos, entre outros. Cabe ao inovador desenvolver as

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

competências necessárias para a obtenção de apoiadores à sua inovação, criando seu projeto da melhor forma possível. Um plano de negócios é a melhor forma de apresentar o projeto aos investidores em potencial, criando o plano de acordo com o tipo de investimento mais adequado ao negócio. (DEUTSCHER, 2010)

4.1 Competências

A inovação não acontece ao acaso, é um processo que transforma ideias novas em realidade de sucesso, que deve ser organizada e administrada. Bessant e Tidd (2009) afirmam que as competências gerenciais estão em todo o processo da inovação, seja na iniciação, renovação ou na reinvenção de uma empresa. Existe um conjunto de habilidades básicas que um inovador precisa possuir, que inclui: compreensão clara do processo e seus diferentes elementos; planejamento e gerenciamento de projeto contra cenários de incertezas; saber trabalhar em equipe; possuir visão e ser capaz de compartilhá-la; capacidade de aprender com o erro, melhorando seu desempenho na próxima oportunidade (BESSANT; TIDD, 2009, p. 45)

Walt Disney possuía algumas dessas competências, sabia o valor de seus funcionários e do trabalho em equipe, tentava ao máximo que todos tivessem a mesma visão, a da empresa. Walt montou um grande time de funcionários, todos trabalhavam em busca do sucesso da empresa, em tempos de crise alguns aceitaram trabalhar sem receber salário. Toda essa equipe composta por Disney foi essencial para o sucesso de sua organização no futuro, que mesmo após a falência, essa equipe retornou quando foi oportuno.

Walt apresentava dificuldades com as competências gerenciais, não conseguia organizar, planejar ou gerenciar sua empresa e seus produtos, por isso, recorreu ao seu irmão Roy Disney, que demonstrava grande conhecimento administrativo, assumindo o controle financeiro da empresa.

4.2 Plano de negócios

A pessoa ou empresa que deseje conseguir investidores deve preparar e submeter a eles um plano de negócios. O plano de negócio é um documento de planejamento de comunicação da empresa com seus públicos interno e externo. Deutscher (2010) afirma que público interno são os executivos e gestores das unidades de negócios, já os externos são os fornecedores e clientes estratégicos, executivos que a empresa deseja contratar, investidores entre outros (DEUTSCHER, 2010)

O plano de negócio deve ser compartilhado com toda a empresa, criando um comprometimento das partes. Deutscher (2010) afirma ainda que, os investidores buscam empresas com diferenciais competitivos e claros, com uma equipe diferenciada e comprometida. Deve haver uma clara expectativa de demanda do mercado, os investidores querem saber como irão sair de seu investimento com um retorno aceitável.

O propósito de um plano de negócios é comunicar um projeto e como ele pode ser implementado. Uma das motivações da criação do plano de negócios é justamente a venda de um projeto, seja para potenciais investidores ou para investidores internos.

4.3 Tipos de Investimento

No início da inovação existem diversas formas para se conseguir o capital necessário.

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

Mariano e Mayer (2008) afirmam que dependendo do negócio, variam as diferentes alternativas para financiá-lo. Para novos empreendimentos voltados ao setor tradicional, sem inovações, a forma utilizada é o financiamento próprio ou empréstimos com amigos e familiares (Mariano e Mayer, 2008). No caso de Disney, ele recorreu inicialmente aos seus pais como fonte de capital inicial. Com o passar dos anos, buscou diferentes formas de financiamento, nem sempre com êxito em face da dificuldade de apoiadores para novas ideias.

Nos dias de hoje, para empreendimentos inovadores surgem tipos de financiamentos específicos como os investidores anjo, crowdfunding, entre outros. Porém, não se descarta a utilização de métodos de captação tradicionais. A seguir, a descrição de formas disponíveis de levantamento de capital para a inovação:

- 4.3.1 *Crowdfunding*: trata-se de um dos modelos mais recentes de captação de recurso. No Brasil, também é conhecido como financiamento coletivo. Nessa modalidade, o investimento é realizado a partir de contribuições vindas de doações, porém, os doadores não conquistam direitos legais sobre o produto ou empresa financiada. Geralmente é usado para captação de recursos em iniciativas de interesse coletivo, agregando várias fontes de financiamento, em maioria, pessoas físicas que possuem interesse em seu negócio. Trata-se de ações na internet com o objetivo de arrecadação de recursos para pequenos negócios e start-ups (empresas iniciantes que buscam explorar atividades inovadoras no mercado, em modelo de negócio escalável e que seja repetível). De modo geral, caso atingida a meta projetada, o empreendedor recebe o valor e começa a operar a sua ideia; quando não atingida a meta, o empreendedor devolve o arrecadado para os investidores. (PERIN, 2016, p. 58)
 - 4.3.2 *Investidor Anjo*: são pessoas físicas que investem seu capital próprio em empresas nascentes com alto potencial de crescimento. O termo “anjo” foi originado nos inícios de 1900, e referia-se aos investidores que faziam investimentos de risco para apoiar as produções teatrais da Broadway (PRESTON, 2004). O investidor Anjo tem como objetivo aplicar em negócio com alto potencial de retorno. Não é apenas um investidor exclusivamente financeiro, mas ele apoia a ideia e aplica seus conhecimentos, experiências e network para aumentar suas chances de sucesso. Ressalte-se que o investimento anjo não é atividade filantrópica e/ou com fins puramente sociais. O investidor “anjo” torna-se sócio da empresa, recebendo uma quantidade de cotas do seu capital social em troca do investimento feito. Sendo sócios assumem os lucros e os riscos inerentes ao negócio. Sua expectativa é que com o crescimento da empresa, as suas cotas se valorizem, e ele possa vender a sua parte, com grande lucro (MARIANO e MAYER, 2008).
 - 4.3.3 *Instituto Empreender Endeavor*: é uma entidade internacional, sem fins lucrativos que atua no suporte ao empreendedorismo em países em desenvolvimento. Sua missão é eliminar os fatores que limitam o surgimento de empreendimentos inovadores, como a dificuldade de acesso ao capital, por exemplo. O instituto atua por meio de trocas de conhecimentos com os mentores da rede Endeavor, parceiros globais e conexões estratégicas, gerando nessa troca de conhecimento inspiração e capacitação dos atuais e futuros empreendedores. O instituto oferece uma variedade de casos bem-sucedidos no Brasil, relatados no site do Endeavor. (ANDRÉ NETO et al., 2013)
 - 4.3.4 *Fornecedores, clientes e funcionários*: uma empresa que está começando deve usar todas as possíveis alternativas ao seu favor. De acordo com Dornelas, uma boa negociação com fornecedores, como o parcelamento da compra de matéria-prima
-

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

pode ajudar substancialmente a empresa. Existem ainda clientes que antecipam o pagamento das mercadorias em troca de descontos, esses estão financiando indiretamente a produção (Dornelas, 2017). A base de toda empresa, são seus funcionários e não poderia ser diferente na inovação visto que, muitos deles possuem espírito empreendedor e estão dispostos a abrir mão de um salário maior em troca de participação nos resultados ou ações, ficando mais motivados e trabalhando além do normal (Dornelas, 2017). No filme observa-se a participação da equipe no financiamento dos negócios, inicialmente até com a abdicação de salários e depois, com o sucesso, na participação societária.

- 4.3.5 Capital de Risco: segundo a Associação Brasileira de Venture Capital (ABVCAP, 2017). O termo venture capital é a tradução de capital de risco em inglês. Esse tipo de investimento é provido por investidores individuais ou institucionais, a empresas emergentes, de pequeno, ou médio porte, voltadas para um produto, processo, ou serviço inovador, de grande potencial de crescimento e rentabilidade na forma de compra de ações, debêntures e/ou outros ativos patrimoniais (equity). Está associado a altos níveis de risco, por um prazo de 2 a 10 anos. É possível afirmar que a caracterização do investimento em capital de risco se dá por ser um tipo de investimento em empresas inovadoras, ou seja, empresas diferenciadas, que geram valor e vantagens aos seus produtos e serviços, além de obterem os maiores lucros. (STEFANINI, 2010). O inovador deve estar ciente que ao optar por essa alternativa não será mais 100% independente e terá de aceitar os conselhos dos investidores, mesmo não concordando. Essa aliança entre o capitalista e o inovador é abordada de uma forma conflituosa no filme, onde o empreendedor Charles Mintz da Winkler Pictures, começa a fazer alterações nos trabalhos de Disney, para os padrões de sua empresa. No fim Charles tenta ao máximo fazer Walt ceder os direitos autorais de suas obras, argumentando que o mesmo não possuía influência no ramo.
- 4.3.6 Capital Próprio: um dos tipos de investimentos mais comum na inovação, muitos empreendedores recorrem a empréstimos de parentes e conhecidos, porque no início da sua organização, os juros são bem altos para financiar uma empresa que não sabe se dará retorno. Além disso, geralmente no início não há ativos para serem dados em garantia de empréstimos (MARIANO e MAYER, 2008). No Brasil ainda é um dos mais procurados segundo Wollheim e Nuccio (2016). Walt recorreu ao capital próprio no primeiro momento para a fundação da sua empresa e início da prática de suas ideias. A quantia enviada pelos seus pais era pouca, mas suficiente para realizar a criação da empresa. Com esse dinheiro ele contratou funcionários e conquistou a sede da empresa, dando início a suas primeiras criações e apresentando-as aos clientes em potencial.
- 4.3.7 Linhas de Crédito Bancário: além das despesas com juros serem dedutíveis para fins de imposto de renda, financiar um negócio com linhas de crédito é uma das formas mais seguras, pois não há perda de participação acionária. Em contrapartida, as desvantagens são a exigência de garantias patrimoniais, as taxas de juros elevadas e o aumento do risco da empresa, o que pode ser um obstáculo para conseguir novos empréstimos. No Brasil as taxas são muito altas e é comum a exigência de garantia real.

Vários desses tipos de investimentos não foram abordados no filme Walt antes do Mickey, pois por se tratar de um filme que retrata a primeira metade do século XX alguns investimentos citados ainda não existiam ou não eram comuns. Com isso, constata-se a ampliação de opções de financiamento e apoio à inovação.

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

5. Investimentos em inovação: Estados Unidos e Brasil

Com relação ao empreendedorismo no Brasil, Dornelas (2001) pontua que o mesmo começou a formar movimento por volta de 1990, quando foram criadas entidades como o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio a Novas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). Como o ambiente político-econômico do país não era favorável antes desse período, não se falava em empreendedorismo e criação de pequenas empresas; o empreendedor praticamente não encontrava informações para auxiliá-lo. Consta-se então que o empreendedorismo é muito novo no Brasil, logo, a inovação também é recente.

De acordo com Marzano (2011), estima-se que cerca de 90% dos financiamentos iniciais de firmas nos Estados Unidos seja proveniente do capital de risco. Empréstimos e linhas de créditos adicionais são opção para empresas iniciantes, porém, pela falta de garantia, esses empréstimos dificilmente atendem à demanda primária das empresas nascentes.

A opção por investidores anjos é muito presente nos EUA, atingindo cerca de US\$23 bilhões ao ano. No entanto, nessa mesma pesquisa Marzano (2011) afirma que 90% dos projetos apoiados por investidores anjos são recusados antes mesmo de uma entrevista pessoal.

Apesar dos riscos inerentes à inovação, nos Estados Unidos as empresas contam com diversidade de apoios públicos e privados, pois além das várias fontes de capital, como fundos de pensão, universidades e fortunas particulares, existe ainda uma oferta permanente de empreendedores com novas ideias e empresas em fases de formação. O governo americano também atua como garantidor de fundos de entidades privadas, com a criação das empresas públicas de capital de risco. Essa parceria entre público e privado acabou criando um equilíbrio entre os objetivos sociais e financeiros, como estímulo ao empreendedorismo, inovação, desenvolvimento regional e criação de novos empregos. (Marzano, 2011)

Marzano (2011) mostra ainda que em 2007, os fundos de risco investiram US\$ 1,7 bilhões no Brasil. Portanto, a crítica que se faz é que no Brasil este tipo de investimento ainda responde por pequena parcela de financiamento da inovação. A atividade de capital de risco é ainda um enigma para grande parte do mercado brasileiro, apesar de iniciativas da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) – como o Programa Inovar, por exemplo, da Associação Brasileira de Venture Capital (ABVCAP). Os principais instrumentos financeiros de apoio à inovação são geridos pelo Ministério da Ciência e Tecnologia, que repassa os recursos disponíveis às empresas através de duas agências, a FINEP e o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Para expandir a disponibilidade de capital de risco, a Unidade de Apoio a Financiamentos e Capitalização do Sebrae Nacional ajudou a criar o Programa de Capital de Risco, que vem estabelecendo fundos em vários estados. No entanto, é preciso um aperfeiçoamento, pois segundo Marzano (2011), em 2007 os investimentos do Brasil foram aproximadamente 5 vezes menores do que os do EUA em 1975.

Silva e Biagini (2015) mostram que em 2014 Já existia um total de US\$ 51 bilhões de capital de risco no Brasil, o equivalente a 2,2% do produto interno bruto (PIB) brasileiro naquele ano. Caracterizando uma grande evolução desde 2007. Porém, por mais que o Brasil tenha tido esse avanço, continua abaixo daqueles mercados que possuem tradição, como os Estados Unidos, por exemplo. (Silva; Biagini 2015 p.104).

A infraestrutura brasileira de inovação apresenta inúmeras características positivas. Existe uma agência específica, a Finep, que atua no campo de incubação, capital de risco e incentivo à pesquisa (Dornelas, 2017). No entanto, ainda apresenta inúmeras lacunas. O

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

País possui relevante capacidade criativa, mas sua inserção no mundo dos negócios vem sendo lenta e dificultosa. Os instrumentos em prática atualmente são insuficientes para a disseminação da inovação no país (Marzano, 2011).

As universidades são essenciais no processo de inovação. Lester (2005) afirma que a participação da universidade implica em uma maior aproximação com a sociedade e com sua problemática econômica e social. Uma das grandes vantagens da universidade é o fluxo contínuo de indivíduos que garante a qualificação, mas também a concepção de ideias inovadoras. (LESTER, 2005, p. 10). Portanto, a universidade tem a responsabilidade pela sólida formação no ensino Superior e no desenvolvimento de empreendedores e ideias inovadoras. Com isso, a educação superior tem uma função social específica: ser locus de capacidades empreendedoras e de inovação (CASTELLIS, 1997). O EUA possui as 10 melhores universidades do mundo, o rigor da seleção nessas universidades é reconhecido mundialmente. As universidades privadas dos Estados Unidos ainda recebem contribuições do Estado, para ajuda-las a evoluir constantemente. (CALDAS, 2001, p.14).

Mais uma vez ressalta-se a necessidade da harmonia entre público e privado, com isso, percebe-se que compete ao governo brasileiro ampliar investimentos na educação superior, contribuindo para a criação de novos inovadores, visto que, a universidade é também fonte de investimento, inovação e empreendedorismo.

Nos EUA a realidade da inovação é outra, as empresas não têm que arcar com toda a responsabilidade, visto que o governo também investe, logo, as captações dos investimentos são maiores e mais acessíveis. A criação de instituições públicas de capital de risco, a alta demanda de novas ideias a qualquer momento, criam uma segurança no apoiador. As competências necessárias são praticamente as mesmas nos Estados Unidos e no Brasil, porém, essa falta de segurança acaba influenciando a falta de investimentos. Com isso, constata-se o importante papel dos governos para incentivo à criação e manutenção dos inovadores.

6. Conclusão

O artigo teve como problema identificar os desafios do levantamento de capital à inovação no Brasil, com objetivos de abordar as competências necessárias para se obter investidores, mapeando formas existentes no Brasil e realizando uma comparação dos desafios a obtenção de capital no Brasil e Estados Unidos.

A inovação é essencial para evitar o engessamento de uma empresa, porém, o inovador enfrenta desafios desde mercado, aceitação e captação de recursos. No Brasil o levantamento do capital necessário teve uma melhora com o passar dos anos, porém, continua pouco evoluído comparado com países desenvolvidos. Com isso, os investimentos em inovação tendem a ser feitos em uma parceria com o público e o privado criando, gerando maior segurança para o investidor.

Cabe ao inovador evoluir constante e aprimorar as competências necessárias para conquistar a credibilidade do investidor. É necessário saber trabalhar em equipe, possuir criatividade e mostrar como sua ideia irá agregar valor ao mercado. O filme por mais que retrate o século passado, traz uma base para análise do assunto pesquisado, visto que muito do que foi abordado no artigo está presente no filme.

Cabe ao inovador identificar os tipos de captação de recursos que melhor satisfazem as necessidades do seu projeto, sendo os investimentos dos tipos mais inovadores aos tradicionais. O grande desafio do inovador é conseguir o capital necessário e ser inovador

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

constantemente, logo, a criatividade e aprender com o erro é essencial. Como o próprio Walt Disney afirma “Aqui, no entanto nós não olhamos para trás por muito tempo, nós continuamos seguindo em frente, abrindo novas portas e fazendo coisas novas, porque somos curiosos... e a curiosidade continua nos conduzindo por novos caminhos. Siga em frente.”.

Indica-se para futuras pesquisas ampliar a análise da comparação da captação de recursos à inovação entre Brasil e Estados Unidos, ante a relevância deste país e suas inovações para o a sociedade global.

Referências

ABVCAP. Associação Brasileira de Venture Capital. Disponível em: <http://www.abvcap.com.br/>. Acesso em Jun. 2017.

ANDRÉ NETO, Antonio et al. *Empreendedorismo e desenvolvimento de novos negócios*. Rio de Janeiro: Editora Fgv, 2013.

BESSANT, John; TIDD, Joe. *Inovação e Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman, 2009.

CALDAS, Marília Junqueira. *A USP e seus desafios: I fórum de políticas universitárias*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2001.

CASTELLS, M. *The rise of the network society – the information age: economy, society and culture*. Vol 1. Oxford: Blackell, 1997.

DAVILA, Tony; EPSTEIN, Marc J.; SHELTON, Robert. *As regras da Inovação*. Como gerenciar, como medir e como lucrar. Porto Alegre: Artmed Editora, 2007.

DEUTSCHER, Jose Arnaldo. *Plano de negócios: um guia prático*. Rio de Janeiro: Editora Fgv, 2010.

FRAZÃO, Dilva. *Walt Disney: empresário norte-americano*. 2014. Disponível em https://www.ebiografia.com/walt_disney/. Acesso em 26jul.2017.

DORNELAS, José Carlos. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001

_____. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 6. ed. São Paulo: Empreende/atlas, 2017.

DRUCKER, Peter Ferdinand. *Inovação e Espírito Empreendedor: práticas e princípios*. São Paulo: Pioneira, 1986.

FERREIRA, Laércio de Matos. *Os papéis desempenhados pelo empreendedor e pelo inovador no ecossistema da inovação*. 2017. Disponível em: <<https://www.facebook.com/notes/inova-mundo/os-papeis-desempenhados-pelo-empreendedor-e-pelo-inovador-no-ecossistema-de-inov/494592113997910>>. Acesso em: 20 jun. 2017.

FLICK, U. *Uma introdução à pesquisa qualitativa*. 2. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2004

LESTER, R. *Universities, innovation and the competitiveness of local economies*. Local Innovation Systems Project-Phase I, 13 dez. 2005. Disponível em: <<http://web.mit.edu/lis/>> Acesso em 15 jul de 2017

LUECKE, Richard. *Managing Creativity and Innovation*. Harvard Business School Press: Boston, 2003.

Ponta Grossa, Paraná, Brasil – 06 a 08 de junho de 2018

MACHADO, Diego de Queiroz; MATOS, Fátima Regina Ney. *ESTUDOS OBSERVACIONAIS EM LINGUAGEM FÍLMICA*. Curitiba: Editora Crv, 2012.

Mariano, Sandra R. H.; Mayer, Verônica Feder. *Empreendedorismo e inovação: criatividade e atitude empreendedora*. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ, 2008.

MARZANO, Fábio Mendes. *Políticas de inovação no Brasil e nos Estados Unidos: a busca da competitividade – oportunidades para a ação diplomática*. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

MELO, Luiz Martins de. O financiamento das empresas inovadoras: alternativas para discussão. *Revista Economia & Tecnologia*, [s.l.], v. 6, n. 1, p.139-148, 31 mar. 2010. Universidade Federal do Parana. <http://dx.doi.org/10.5380/ret.v6i1.27029>.

MORRIS, Langdon. *The Innovation Master Plan: The CEO's Guide to Innovation*. Walnut Creek: Innovation Academy, 2011.

PERIN, Bruno. *A Revolução das Startups: O Novo Mundo do Empreendedorismo de Alto Impacto*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016. <papers/LIS05-010.pdf>>. Acesso em: 16 jul. 2017. p. 10.

PRESTON, Susan L., *Angel Investment Groups, Networks, and Funds: A Guidebook to Developing the Right Angel Organization for Your Community*. The Ewing Marion Kauffman Foundation, August 2004. Disponível em: www.kauffman.org/pdf/angel_guidebook.pdf. Acesso em 20 de jun. 2017

SILVA, Filipe Borsato da; BIAGINI, Fabio Luiz. *Capital de risco e o desenvolvimento de empresas de base tecnológica no Brasil: a experiência dos fundos Criatec e perspectivas*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 42 , p. [101]-130, set. 2015.

SIMANTOB, Moysés; LIPPI, Roberta. *Guia valor econômico de inovação nas empresas*. Globo Livros, 2003.

Stefanini, Claudio José. *Capital de risco: um estudo sobre os critérios de avaliação e escolha nos fundos de investimentos em capital de risco em empresas inovadoras de São Paulo e São Paulo, São Paulo, Disponível em: http://www.ead.fea.usp.br/Semead/10semead/sistema_resultado/trabalhosPDF/122.pdf. Acesso em 17 de jun 2017.*

WOLLHEIM, Bob; NUCCIO, Dony de. *Nasce um empreendedor: Dicas, provocações e reflexões para quem quer começar um negócio próprio*. São Paulo: Portfolio-penguin, 2016.
