

SEÇÃO REFLEXÕES

BUSCA DE FOMENTO PARA INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS – CONSELHOS PARA A ELABORAÇÃO DA PROPOSTA

Recebido em 14.8.2020
Aprovado em 25.8.2020

Alexandre Cappelozza

Doutor em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas.

Professor do Mestrado Profissional em Administração

do Desenvolvimento de Negócios da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

E-mail: alexandre.cappelozza@mackenzie.br

BUSCA DE FOMENTO PARA INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS –
CONSELHOS PARA A ELABORAÇÃO DA PROPOSTA

Este artigo é dedicado aos futuros empreendedores, que atuam na disseminação de conhecimento ao desenvolvimento de negócios à sociedade, com o objetivo de transmitir algumas sugestões a partir de minha experiência como parecerista da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) no Programa Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (Pipe), além de docente e pesquisador pela própria agência, sobre os projetos submetidos com vistas à obtenção de fomento em agências de subsídio à inovação.

Criado em 1997, o Pipe apoia a execução de pesquisa científica e/ou tecnológica em pequenas empresas no Estado de São Paulo. Como finalidades do referido programa, destacam-se:

- a) O apoio à pesquisa em C&T como instrumento para promover a inovação tecnológica, incentivar o desenvolvimento empresarial e aumentar a competitividade das pequenas empresas.
- b) A contribuição da pesquisa para o desenvolvimento econômico e social.
- c) A indução do aumento do investimento privado em pesquisa tecnológica.
- d) O auxílio na associação das empresas e pesquisadores do ambiente acadêmico em projetos de pesquisa visando à inovação tecnológica.
- e) A formação e o desenvolvimento de núcleos de desenvolvimento tecnológico nas empresas e para o emprego de pesquisadores no mercado de trabalho empresarial (Fapesp, 2020).

As propostas de pesquisa submetidas ao Pipe são organizadas em três fases com seus respectivos valores máximos de financiamento (FAPESP, 2020). A Fase 1 tem duração prevista de até nove meses e destina-se à realização de pesquisas sobre a viabilidade técnica da pesquisa proposta. Vale citar que o valor máximo de financiamento previsto para essa fase é R\$ 200.000,00 para cada projeto, incluindo todos os custos, considerando-se também as Bolsas de Treinamento Técnico e a Bolsa de Pesquisa em Pequena Empresa.

A Fase 2, com duração de até dois anos, destina-se ao desenvolvimento da proposta de pesquisa propriamente dita, e o valor máximo de financiamento é de até R\$ 1.000.000,00 para cada projeto, incluindo todos os custos semelhantes à Fase 1.

ALEXANDRE CAPPELLOZZA

Na Fase 3, objetiva-se que a pequena empresa realize o desenvolvimento comercial e industrial dos produtos ou processos, com base nos resultados das Fases 1 e 2. São elegíveis propostas com pesquisadores vinculados a empresas de pequeno porte (com até 250 funcionários) com unidade de pesquisa e desenvolvimento no Estado de São Paulo.

De acordo com Marcondes, Miguel, Franklin e Perez, (2017), entende-se por problema aspectos, ou situações, que dificultam a melhora da eficiência e/ou eficácia da empresa. Já a oportunidade é compreendida como uma situação existente no ambiente externo e que desencadeia a busca pela conquista e/ou retenção de clientes.

Nesse sentido, entende-se que os proponentes estão cientes sobre os desafios que envolvem o desenvolvimento do negócio, o enfrentamento do mercado com os concorrentes, as próprias tecnologias que serão utilizadas na execução do projeto de inovação, bem como as questões comportamentais ligadas à equipe, como motivações, resistências ou conflitos que podem emergir entre os interessados.

A declaração do problema, ou oportunidade, que será abordada na proposta define o cenário que os atores vivem e põe os avaliadores focados no desafio que será abordado no projeto (AMES; OWENS, 2020). A clareza no entendimento de um problema, ou de uma oportunidade, é essencial aos gestores (MARCONDES; MIGUEL; FRANKLIN; PEREZ, 2017) e aos avaliadores da proposta.

Recomenda-se que a linguagem da proposta seja persuasiva e “venda” o projeto aos avaliadores: amparados por argumentos objetivos, os autores devem convencer os avaliadores de que a proposta é merecedora e que a verba disponibilizada deve ser utilizada em uma ideia excepcional com boa chance de sucesso (PORTER, 2017).

No entanto, declarações como “ninguém pensou em fazer isso antes” não trazem nenhum valor à proposta. É necessário que se evidencie a originalidade do produto com evidências claras e objetivas (PORTE, 1967).

Alguns projetos são reprovados porque as expectativas dos proponentes parecem fantasiosas, sem a devida apresentação de evidências que transmitem segurança aos avaliadores sobre o potencial sucesso da solução. A formatação da proposta com os devidos cuidados sobre a visualização adequada das informações é outro aspecto que merece atenção dos proponentes.

BUSCA DE FOMENTO PARA INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS –
CONSELHOS PARA A ELABORAÇÃO DA PROPOSTA

Nesse sentido, a Fapesp declara que as propostas de pesquisa devem demonstrar claramente que:

- 1) A empresa possui uma boa equipe com competência para executar esse projeto específico.
- 2) Um bom potencial de inovação que demanda pesquisa científica ou tecnológica.
- 3) Essa inovação levará ao desenvolvimento de um produto, processo ou serviço economicamente sustentável e que trará ganhos comerciais para a empresa (FAPESP, 2020).

A descrição sobre os custos da solução deve ser cuidadosa e justificada: por exemplo, alguns projetos são reprovados porque os proponentes inserem um valor a ser repassado a consultorias externas à equipe de projeto, não detalhando qual será o escopo de trabalho dos terceiros.

Vale notar a importância da tangibilidade financeira do projeto, de modo a considerar a apresentação de medidas do potencial do projeto em termos econômicos, como VPL, Valuation, Pay Back, TIR, ou outros indicadores financeiros orientados à viabilidade econômica do projeto. Pondera-se que mesmo um projeto de inovação de processos pode conter a apresentação de indicadores de retornos econômicos por meio de demonstrações dos ganhos potenciais proporcionado pelo projeto.

A experiência mostra que os projetos aprovados pelas agências contemplam: a redação detalhada e precisa da proposta; o atendimento pleno das expectativas que contemplam os editais da agência; a clareza na apresentação das atividades, além da viabilidade do projeto; a proposta que se destaca perante seus concorrentes no cumprimento dos objetivos da agência. Dessa forma, os avaliadores adquirem a segurança de que a organização possui a capacidade para realizar o projeto com sucesso.

ALEXANDRE CAPPELLOZZA

REFERÊNCIAS

- AMES, H.; OWENS, K. Writing a winning process change proposal. *Healthcare Purchasing News*, California, v. 44, n. 1, p. 36-38, 2020.
- FAPESP. *Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas – PIPE*. São Paulo, 2020. Disponível em: <http://www.fapesp.br/pipe/>. Acesso em: 11 ago. 2020.
- MARCONDES, R. C.; MIGUEL, L. A. P.; FRANKLIN, M. A.; PEREZ, G. *Metodologia para trabalhos práticos e aplicados: administração e contabilidade*. São Paulo: Editora Mackenzie, 2017.
- PORTE, M. Writing effective research proposals. *Journal of Business Communication*, Texas, v. 5, n. 1, p. 13-20, 1967.
- PORTER, R. Reprint 2007: why academics have a hard time writing good grants proposals. *The Journal of Research Administration*, Virginia, v. 48, n. 1, p. 15-25, 2017.