



# BOLETIM INOVAÇÃO E TECNOLOGIA



# NETWORKING E NEGÓCIOS



Serviço de Apoio às Micro e Pequenas  
Empresas do Rio Grande do Norte



## INCENTIVOS E BENEFÍCIOS

Está no **Artigo 1º** do **Decreto Municipal nº 11.378 de 23 de outubro de 2017**: “Entende-se por Parque Tecnológico, o complexo planejado de desenvolvimento empresarial e tecnológico, promotor da cultura de inovação, da competitividade industrial, da capacitação empresarial e da promoção de sinergias em atividades de pesquisa científica, de desenvolvimento tecnológico e de inovação, entre empresas e uma ou mais Instituições Científicas e Tecnológicas (ICTs) com atuação na área de conhecimento de Tecnologia da Informação, com ou sem vínculo entre si, em conformidade com o que estabelece a Lei nº. 13.243, de 11 de janeiro de 2016”.

A criação do Parque Tecnológico MetrÓpole Digital foi um marco importante para o incentivo do ecossistema de Tecnologia e Inovação no Rio Grande do Norte. De iniciativa da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), por meio do Instituto MetrÓpole Digital (IMD), com o apoio do SEBRAE e da Prefeitura Municipal do Natal, o complexo oferece benefícios para as empresas instaladas num raio de dois quilômetros do centro (prédio do MetrÓpole Digital, localizado dentro da UFRN, no bairro de Lagoa Nova, em Natal). Entre as vantagens está a redução de 5% para 2% nos Impostos Sobre Serviços (ISS) de qualquer natureza.



DEMIS ROUSSOS

# NETWORKING E NEGÓCIOS

## PESQUISA E COMUNICAÇÃO



As empresas estabelecidas no Parque Tecnológico usufruem ainda dos serviços de TI ofertados pelo IMD, têm oportunidades de realizar projetos de Pesquisa & Desenvolvimento em parceria com a UFRN. Além de tudo isso, a concentração geográfica proporciona uma maior comunicação entre as empresas, aprendizado coletivo e parcerias em negócios.

De acordo com o 'Mapeamento do Ecossistema de Empreendedorismo Inovador e Startups do RN', que ouviu representantes de 117 empresas do ecossistema de startups e inovação da Região Metropolitana de Natal, Mossoró e Seridó Potiguar, no período 5 de novembro de 2019 e 31 de janeiro de 2020, 79,49% dos entrevistados disseram conhecer a nova legislação, enquanto 20,51% citaram não ter conhecimento sobre o Decreto Municipal nº 11.378 de outubro de 2017, que criou oficialmente o Parque Tecnológico Metrópole Digital.

Do total de empresas mapeadas neste levantamento do Sebrae/RN, 39,32% estão localizadas fora do do Parque Tecnológico, enquanto 34,19% estão credenciadas dentro do complexo; 9,40% disseram estar dentro da área do parque, mas sem credenciamento, e outros 17,09% não souberam informar.

### Jerimum Jobs

Entre vários projetos já desenvolvidos no Parque Tecnológico Metrópole Digital está o **Jerimum Jobs**. Trata-se de uma plataforma cujo propósito é o de auxiliar no fortalecimento da região como um polo de tecnologia, oferecendo oportunidades de trabalho, principalmente, aos profissionais de Tecnologia da Informação - TI do estado. No dia 12 de agosto de 2020, a plataforma alcançou a marca de 100 empresas cadastradas.

# NETWORKING E NEGÓCIOS



## AMBIENTE DE TRABALHO

O levantamento do Sebrae/RN revelou que 53,85% das empresas entrevistadas utilizam continuamente espaços networking/coworking. Outras 46,15% têm um uso mais esporádico destes tipos de ambientes, cada vez mais comum quando o assunto são empresas de tecnologia e inovação ou startups. O **SebraLab** aparece no topo da lista de estrutura de networking/coworking usadas de forma contínua pelas empresas (53,85%). A sede da empresa (25,40%) e o IMD (9,52%) vêm na sequência do ranking.

Confira os ambientes networking/coworking utilizados pelas empresas entrevistadas:



## ÁREAS DE ATUAÇÃO

O 'Mapeamento do Ecossistema de Empreendedorismo Inovador e Startups do RN' apresentou uma extensa lista de áreas de atuação dos clientes atendidos pelas empresas entrevistadas. Vale destacar que não há exclusividade. Ou seja, uma empresa pode atender clientes de vários nichos de mercado.

Do total de 117 empresas que participaram do levantamento, 52 (ou 44,44%) disseram prestar serviço para a área de Administração Privada, enquanto 51 (ou 43,59%) afirmaram desenvolver alguma atividade para clientes do segmento de tecnologia.

Outras principais áreas de atuação dos clientes atendidos pelas 117 empresas da pesquisa são: Saúde (34,19%), Educação (33,33%), Administração Pública (29,06%), Engenharias (27,35%), Marketing (25,64%), Jurídico (18,80%), Meio Ambiente (16,24%), Agronegócio (13,66%), Comércio (13,66%), Ciência de Dados (10,26%) e Artes (10,26%).

Confira o número de clientes por áreas de atuação das empresas entrevistadas:

56	Administração privada	12	Ciência de Dados	1	Jogos virtuais
51	Tecnologia	12	Artes	1	Beleza e estética
40	Saúde	9	Físico-química	1	Donos de cachorros
39	Educação	8	Ciência política	1	Turismo
34	Administração pública	7	Indústria	1	Fotógrafo
32	Engenharias	3	Em geral	1	Oficinas
30	Marketing	2	Financeira	1	Esporte
22	Jurídico	2	Loja de automotiva	1	Design
19	Meio Ambiente	1	Contabilidade	1	Eventos
16	Agronegócio	1	Energia solar	1	Mineração
16	Comércio	1	Entretenimento	1	Concessionárias
				1	Consultor empresarial



## TRANSAÇÕES COMERCIAIS

Está claro, segundo dados apurados pelo levantamento do Sebrae/RN, que as transações comerciais entre empresas é o tipo de negócio mais utilizado entre as 117 empresas entrevistadas: 74,36% possuem foco no B2B (sigla que significa Business to Business ou comércio entre empresas, em português).

E com a pandemia do coronavírus o relacionamento entre empresas ficou ainda mais latente. Um estudo da Frost & Sullivan estima que o mercado B2B no mundo será o dobro do B2C (Business to Consumer ou, em português, de Empresa para Consumidor) em 2020 - algo em torno de 6,7 trilhões de dólares (B2B) contra 3,2 trilhões de dólares (B2C).

### Business to Business ou B2B

Empresa B2B, ou Business to Business, é uma organização que tem como clientes outras organizações. O próprio termo “de empresas para empresas” já deixa claro o tipo de transação de que estamos falando, entre clientes corporativos e fornecedores. Esse mercado de empresas que vendem e prestam serviços para empresas também é chamado de mercado industrial ou organizacional.

Dois exemplos de relação B2B comuns no Brasil são as empresas que fornecem matérias-primas para indústrias desenvolverem seus produtos e as prestadoras de serviços que se encarregam de questões operacionais em contratos de terceirização.

Outro modelo clássico é a relação entre atacado e varejo, embora o surgimento dos “atacarejos” esteja mudando essa configuração. Já no comércio eletrônico, as empresas B2B são focadas na venda de suprimentos para outras empresas.

Inclusive, o e-commerce é uma das grandes tendências atuais do B2B, com alto potencial de crescimento. As principais categorias em expansão são a indústria de bens de consumo, governo e agências públicas, varejo, química e petroquímica, telecomunicações e mídia.

FONTE: **SBCOACHING**

## NEGÓCIOS COM O GOVERNO

Além do mercado B2B, o 'Mapeamento do Ecosistema de Empreendedorismo Inovador e Startups do RN' constatou que 19,66% das 117 empresas pesquisadas atuam no mercado B2C ((Business to Consumer ou, em português, de Empresa para Consumidor). Outras 11,11% têm foco no B2B2C (comércio eletrônico que atrai novos mercados e clientes por meio de parcerias com empresas de produtos e serviços orientados para os consumidores finais) e 8,55% em B2G (Business to Government ou soluções para o Governo e instituições públicas).

Vale destacar o tipo de negócio B2G, quando uma empresa vende para o setor público. Poderia ser considerada uma venda B2B, porém existem diversas regulamentações e regras que devem ser respeitadas por imposições de leis. Vender para o Governo é uma grande oportunidade para os donos de pequenos negócios, incluindo o Microempreendedor Individual (MEI). A **Lei Complementar 123/2006** obriga a união, os estados e os municípios a oferecerem um tratamento diferenciado às micro e pequenas e MEI nos processos de licitação. Com o objetivo de orientar o micro e pequeno empreendedor, o Sebrae elaborou um infográfico com **5 dicas** para quem deseja fazer negócios com o setor público:

### PESQUISA

O empreendedor precisa conhecer o **plano anual de compras** da prefeitura.

### CADASTRO

É preciso se **cadastrar como fornecedor** para receber informações das licitações abertas.

### CAPACITAÇÃO

A venda ou prestação de serviços para essas instituições exige **capacitação**.

### COMPRASNET

O Governo Federal possui um **site** que mostra todas as licitações em andamento.

### ATENÇÃO

O empreendedor deve entender que o Poder Público não pode ser seu único cliente.

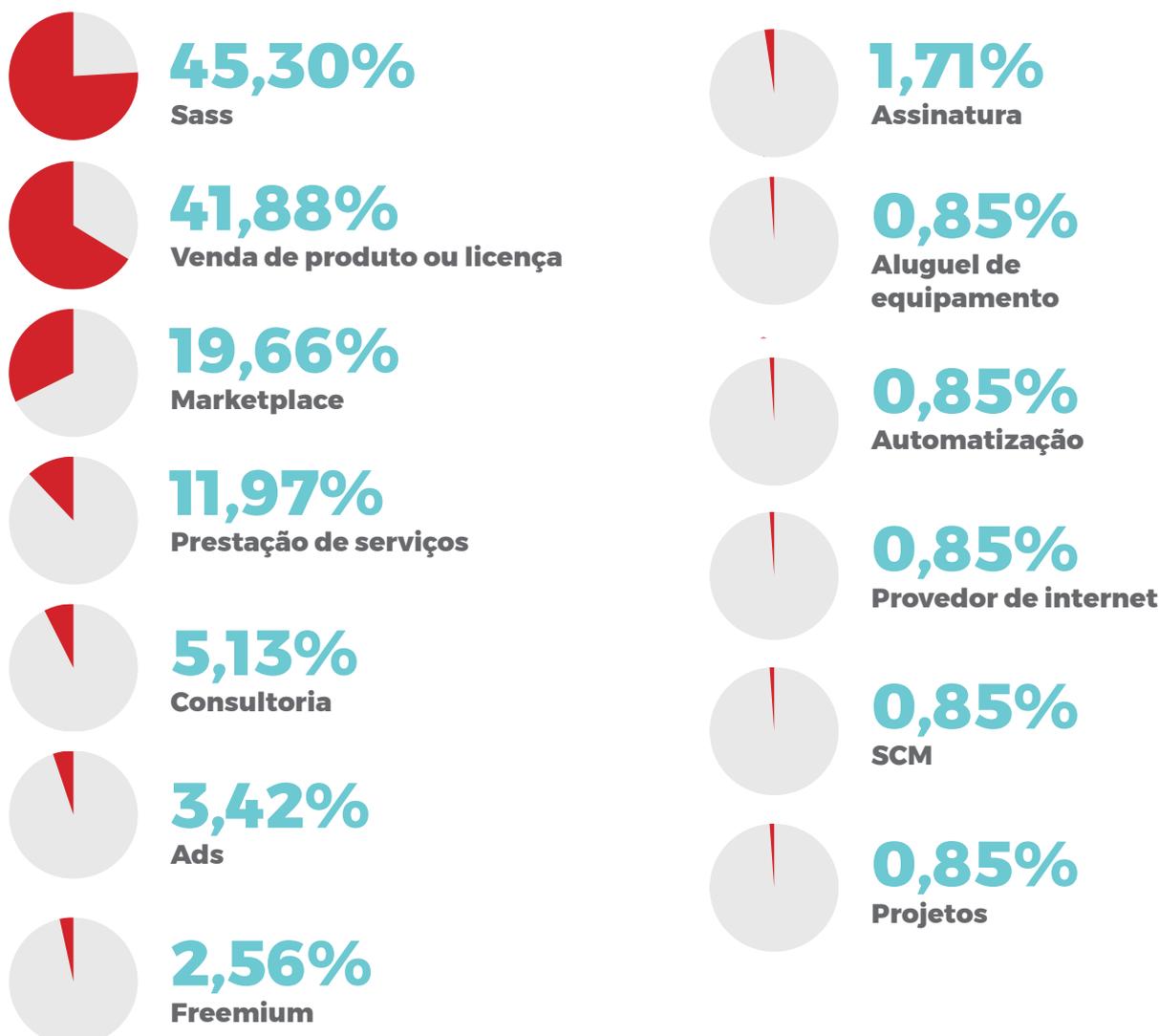
# NETWORKING E NEGÓCIOS

## MODELOS DE NEGÓCIOS

Saas (Software as a service ou software como serviço, em português), venda de produto ou licença, marketplace, prestação de serviços e consultoria são os modelos de negócio mais presentes entre as 117 empresas que participaram da nova pesquisa do Sebrae/RN.

De acordo com estudos da **Gartner**, uma das empresas de consultoria em tecnologia líderes no mercado, a comercialização de softwares e soluções em tecnologia, mais conhecido como software de serviço (Saas), cresce a uma média de 20% ao ano, desde 2017. A transformação digital impulsionada fortemente pela pandemia do coronavírus deve ter grande contribuição no acréscimo deste percentual. É uma tendência.

Confira o percentual de modelo de negócio das 177 empresas pesquisadas:



## CLIENTES E VENDAS

O comércio local ainda representa o maior volume de negócios. De acordo com o levantamento do Sebrae/RN, 87,17% das 117 empresas entrevistadas possuem clientes no próprio município, o que não excluiu o comércio com outros municípios do estado (73,50%), com outros estados da Região Nordeste (56,41%), com outros estados do Brasil (51,28%) ou até no exterior (15,38%). Vale destacar que este item da pesquisa - 'Localização dos Clientes' - admitia múltipla resposta dos representantes das empresas participantes.

Entretanto, nem todas (52,14%) 117 empresas do 'Mapeamento do Ecossistema de Empreendedorismo Inovador e Startups do RN' contam com um departamento de vendas (comercial) ou colaboradores exclusivamente dedicados à essa atividade. A outra metade (47,86%) diz ter uma área comercial mais ativa para vendas.

Segundo uma pesquisa de mercado, realizada pela **CGV Consultoria Empresarial**, o setor de vendas das pequenas empresas brasileiras é o principal gargalo entre os departamentos das empresas. Mais de 41% dos empreendimentos aponta a área comercial como insatisfatória, 21% não sabe avaliar, e outros 38% dizem que estão contentes com o setor.





*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas  
Empresas do Rio Grande do Norte*

**Superintendente:**

José Ferreira de Melo Neto

**Diretor Técnico:**

João Hélio Costa da Cunha Cavalcanti Junior

**Diretor de Operações:**

Marcelo Saldanha Toscano

**Gerente de Negócios, Inovação e Tecnologia:**

David Xavier de Souza Gois

**Gestor do Projeto de Startups e do GO!RN:**

Carlos Von Sohsten

**Núcleo de Inteligência de Mercado:**

Paulo Ricardo C. Bezerra e Adriana Maria Bezerra Costa

**Gestão de conteúdo e projeto gráfico:**

ACARTA Comunicação

**Fale com o Sebrae/RN:**

0800-570-0800

[inovacaoenegocios@rn.sebrae.com.br](mailto:inovacaoenegocios@rn.sebrae.com.br)