

CENÁRIO DAS COMUNIDADES DE STARTUPS DO BRASIL

Marcus Vinicius Dantas Linhares¹

Autor²

Autor³

Resumo:

Na última década, com a popularização das startups a quantidade destas cresceu exponencialmente tanto no Brasil quanto no mundo. Neste ínterim surgem as comunidades, com o objetivo de organizar estas startups por região, buscando benefícios para garantir a sobrevivência destas frente ao mercado cada vez mais competitivo. Partindo disto, este trabalho visa compreender como está composto o cenário das comunidades de startups no Brasil a partir do estudo de seis indicadores que a Associação Brasileira de Startups afirma compor tais comunidades, a saber: Cultura, Densidade e Diversidade, Disponibilidade de Capital, Ambiente Regulatório e Acesso ao Mercado. Para isso foi realizada uma pesquisa descritiva de abordagem quantitativa, os dados foram coletados a partir do mapeamento realizado pela Associação Brasileira de Startups junto a 30 comunidades presentes nas cinco regiões do Brasil, sendo 7 no Nordeste, 6 no Norte, 4 no Centro-oeste, 6 no Sudeste e 7 no Sul. Como resultado constatou-se que as comunidades mais desenvolvidas estão nas regiões Sudeste e Sul, o Nordeste aparece como uma região intermediária, onde grande parte das comunidades já está consolidada, mas ainda estão em fase de expansão, as comunidades das regiões Norte e Centro-Oeste são as menos desenvolvidas e ainda buscam se fortalecer para proporcionar o apoio necessário às suas startups. Portanto, toda ajuda que um empreendedor possa receber no processo de criação de uma startup é muito importante, por isso as comunidades são imprescindíveis, pois garantem este ambiente colaborativo.

Palavras-chave: Startups. Comunidade. Ecossistema. Inovação.

1 INTRODUÇÃO

O termo startup começou ser utilizado em meados do século XVII por autores economistas, contudo, apenas a partir da década de 1990, com o crescimento das empresas de tecnologia, sobretudo nos Estados Unidos, é que o termo startup foi ganhando novas formas, pois passou a ser tratado com uma abordagem empresarial, e foi modificando-se até chegar aos moldes de como hoje conhecemos.

1

2

3

Este termo é utilizado para indicar empresas de base tecnológica, recém-criadas, lucrativas, que possuam modelo de negócio inovador, repetível e escalável, atuando num ambiente de extrema incerteza e em qualquer segmento de mercado. Na última década houve a popularização deste termo e a quantidade de startups cresceu exponencialmente tanto no Brasil quanto no mundo.

É neste íterim que surgem as comunidades de startups, com o objetivo de organizar estas startups por região, buscando benefícios para garantir a sobrevivência destas frente ao mercado cada vez mais competitivo. Contudo, conhece-se pouco sobre estas comunidades, como elas são constituídas e como a atuação delas tem contribuído para o crescimento das startups.

Sendo assim, este trabalho visa compreender como está composto o cenário das comunidades de startups no Brasil a partir do estudo de seis indicadores que a Associação Brasileira de Startups (2018) afirma compor tais comunidades, a saber: Cultura, Densidade e Diversidade, Disponibilidade de Capital, Ambiente Regulatório e Acesso ao Mercado.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Faz-se necessário, antes de discorrer sobre comunidades de startups, abordar o conceito de startup e de ecossistema de startups para melhor compreensão da construção das referidas comunidades.

Blank e Dorf (2012) definem startup como sendo uma organização temporária constituída sob um modelo de negócio que deve ser repetível e escalável. Para Graham (2012) o fato de ser uma empresa recém-fundada não é característica suficiente para ser enquadrada como startup, tão pouco é necessário que essa empresa trabalhe com tecnologia. Para ele, o essencial é o crescimento, pois todo o resto que se associa às startups decorre do crescimento. Já para Ries (2012) uma startup é uma empresa constituída sob qualquer ramo de atuação, estando inserida num ambiente de extrema incerteza, além de possuir como principal característica a inovação para criar produtos ou serviços que revolucionem o mercado.

A Associação Brasileira de Startups (2017) afirma que, se tratando do termo startup, o campo ainda é vasto para suposições e interpretações, mesmo que já existam definições de autores que sejam consideradas “oficiais” pelo ecossistema. Por um lado isto é positivo, pois contribui para que haja um debate saudável em torno do tema, mas por outro lado acaba atrapalhando o desenvolvimento dos ecossistemas por não existir um conceito universal que ultrapasse as barreiras destes ecossistemas.

Sendo assim a Associação Brasileira de Startups (2017) define startups como “empresas em fase inicial que desenvolvem produtos ou serviços inovadores, com potencial de rápido crescimento”, e complementa afirmando que é um momento onde uma equipe multidisciplinar procura desenvolver um produto/serviço inovador, de base tecnológica e que possua um modelo de negócio repetível e escalável, ou seja, que possa crescer sem aumento proporcional dos seus custos.

Em síntese, embora haja várias definições, o termo startup pode ser definido como uma organização de atividades inovadoras, quase sempre informal, que nasce num ambiente de extrema incerteza acerca do seu negócio.

Conhecido, de fato, do que se trata o termo startup, vamos agora entender o que é um ecossistema de startups, já que é um termo bastante utilizado neste meio. Portanto, o ecossistema de startups pode ser definido como um ambiente que afeta as startups, com destaque para organizações que estimulam o desenvolvimento de inovação e empreendedorismo, tais como universidades, incubadoras, venture capital e etc. (ALEISA, 2013; TORRES; DE SOUZA, 2016).

Seguindo o mesmo pensamento, a Associação Brasileira de Startups (2017) define ecossistema de startups como todas as instituições ou órgãos que contribuem para que empresas que estão em estágio inicial se desenvolvam. Pois, para eles, para uma startup surgir é necessário que hajam funcionários qualificados (Universidade), espaços físicos (Coworkings), conhecimento (Aceleradoras e mentores), visibilidade (Imprensa) e outros fatores que contribuem para que o novo empreendimento seja um sucesso. Logo, ainda de acordo com a Associação Brasileira de Startups (2017), um ecossistema de startups é composto por: imprensa, empresas, investidores, universidades, mentores, comunidades, coworkings, aceleradoras, startups e o governo.

De acordo com Pilinkienė e Maciulis (2014), assim como em um ambiente natural, o ecossistema empreendedor para ser saudável depende da interação eficaz dos agentes que o compõem. Sendo assim, o isolamento ou até mesmo a inexistência de um destes agentes pode gerar impacto negativo ao ecossistema. Então, ainda segundo estes autores, a sinergia só é alcançada quando se está em um ambiente dinâmico, competitivo e, acima de tudo, cooperativo.

Torres e De Souza (2016) corroboram com esta ideia e complementam dizendo que a inexistência de algum elemento no ecossistema causa um desequilíbrio que geralmente afeta os outros elementos do ecossistema e citam como exemplo a falta de qualificação profissional que afeta as habilidades da equipe. Desta forma, o mais importante é como o ecossistema vai

sustentar uma mudança caso algum elemento seja inserido ou excluído (MOTOYAMA; WALTKINS, 2014).

Tendo em vista o que já foi abordado até aqui, podemos agora discorrer sobre comunidades de startups. A Associação Brasileira de Startups (2019) conceitua comunidade como um “conglomerado, normalmente localizado em uma cidade ou região, que é formado por startups em diversos estágios que interagem com todo o ecossistema em busca de mais oportunidades e desenvolvimento”. Quando bem desenvolvida uma comunidade origina mais oportunidades, além de engajar o governo, universidades, investidores, grandes empresas, provedores de serviço e parceiros, potencializando, assim, o crescimento e desenvolvimento de uma região (FELD, 2012).

De acordo com o Campus Playbook (2018), um guia voltado a lideranças do ecossistema brasileiro lançado pela Google for Startups, comunidades são “grupos que promovem a colaboração e a troca de conhecimento, e que trabalham por necessidades e desafios comuns”, para eles estas comunidades vem ganhando força e tem se mostrado uma alavanca importante para o sucesso das startups.

3 METODOLOGIA

Este trabalho é uma pesquisa de abordagem quantitativa que, segundo Fonseca (2002), centra-se na objetividade, considerando que a realidade é obtida com base na análise de dados brutos, recolhidos com o auxílio de instrumentos neutros e padronizados. Quanto aos fins, a pesquisa é descritiva, pois expõe as características de determinada população ou fenômeno, estabelecendo correlações entre variáveis e definindo sua natureza (VERGARA, 2000). Esta pesquisa ainda enquadra-se como bibliográfica, uma vez que foram realizados estudos em artigos online e/ou impressos visando expor os principais conceitos acerca dos termos que são abordados durante a discussão do tema em questão.

Uma população é o conjunto de itens considerados para propósito de pesquisa, ou seja, é a totalidade de observações que podem ser feitas. Já a amostra é um subconjunto da população onde são realizadas as observações (COLLIS; HUSSEY, 2005). Nesta pesquisa, a população é composta por 74 comunidades catalogadas pela ABS até a conclusão deste estudo, a amostra escolhida compreende o conjunto de 30 comunidades de startups, estas comunidades foram estudadas com base no mapeamento divulgado pela Associação Brasileira de Startups (2018). Estas comunidades estão presentes nas cinco regiões do Brasil, sendo 7 no Nordeste, 6 no Norte, 4 no Centro-oeste, 6 no Sudeste e 7 no Sul.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

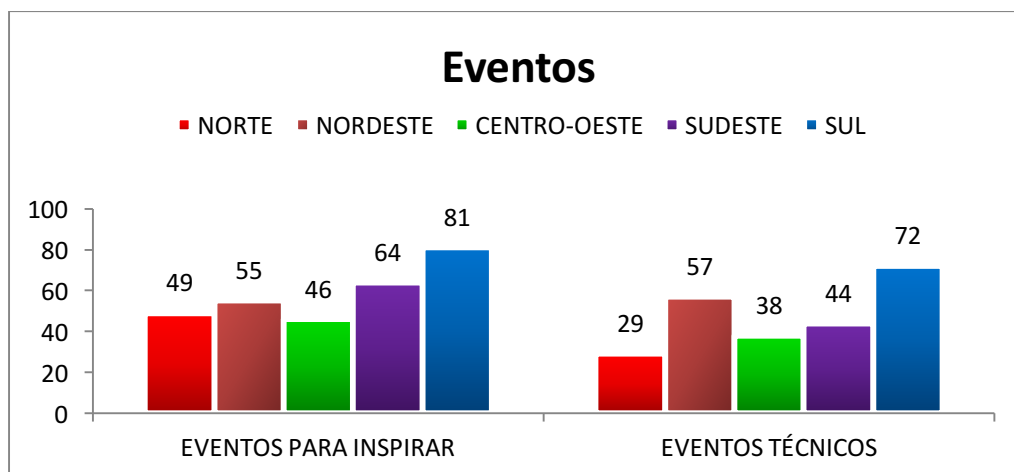
A Associação Brasileira de Startups (2019) lista seis indicadores que são imprescindíveis para o sucesso de uma comunidade, são eles: Cultura, Densidade e Diversidade, Disponibilidade de Capital, Ambiente Regulatório, Talentos e Acesso ao Mercado. Nesta seção vamos entender o que significa cada um dos indicadores que compõem as comunidades de startups, assim como os elementos que formam cada indicador e como eles desenvolvem as comunidades brasileiras. Os conceitos aqui apresentados estão conforme os descritos no mapeamento realizado pela Associação Brasileira de Startups (2018).

1. Cultura: Pode ser difundida através de eventos que tenham como foco startups, de cases de sucesso locais, dos líderes da comunidade e das metodologias de ensino de empreendedorismo. Este indicador é composto pelos seguintes elementos:

1.1 Eventos:

1.1.1 Eventos para Inspirar: São abertos para receber novos entrantes nas comunidades, curiosos e para startups em estágio inicial (Ex.: Startup Weekend, Feira de conhecimento, espaços para ideias e meetups).

1.1.2 Eventos com conteúdo técnico ou mais avançado: Eventos, temáticos ou não, para compartilhar conhecimentos e habilidades. Eventos de grupos de programação, associações, hackathons, e semelhantes podem ser listados aqui.

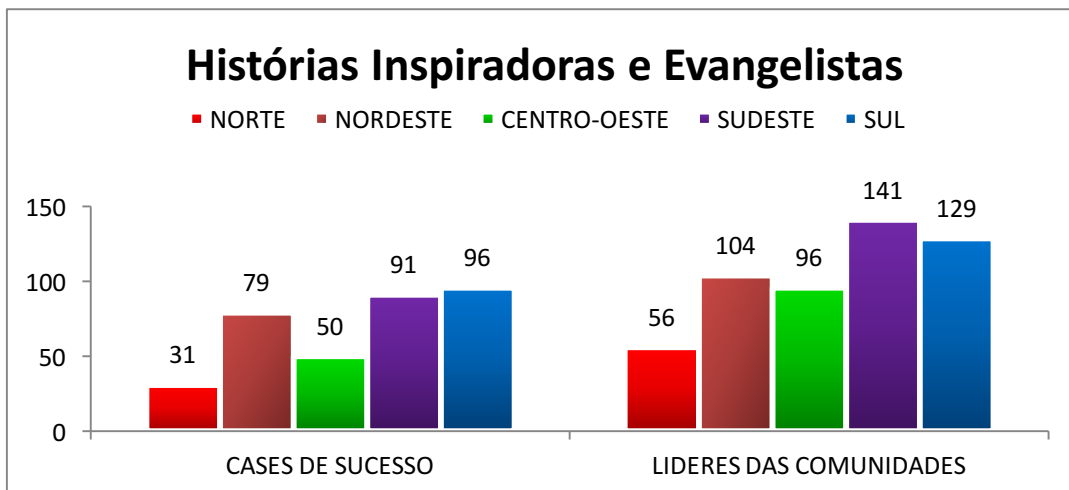


Fonte: Autor (2019).

1.2 Histórias inspiradoras e evangelistas:

1.2.1 Cases de Sucesso: São as startups locais, de sucesso, que levantaram capital e tem uma grande força de trabalho, além de presença firme no mercado.

1.2.2 Líderes de Comunidade: Fundadores de startups, líderes de comunidade e mentores frequentes que puxam atividades no ecossistema e pessoas que costumam palestrar em eventos sobre empreendedorismo e startups.

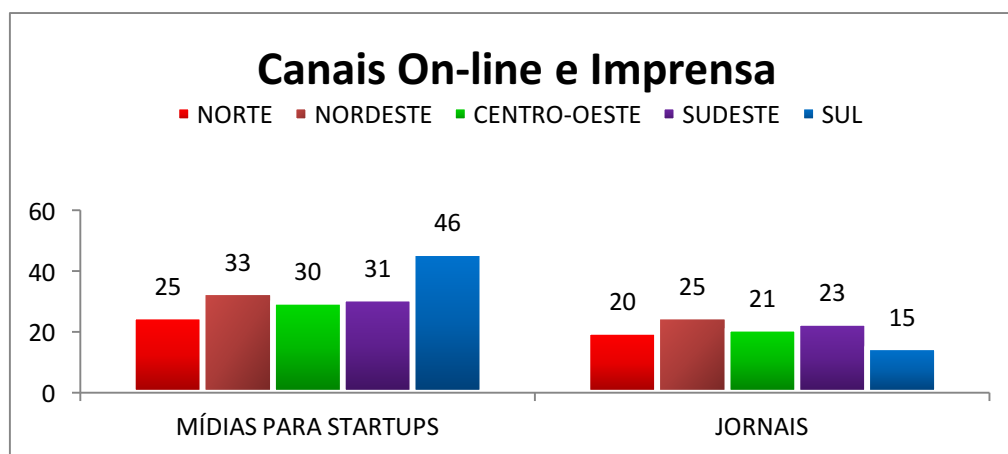


Fonte: Autor (2019).

1.3 Canais on-line e imprensa:

1.3.1 Mídia para startups: Canais locais de informação sobre startups (Ex.: Blog sobre startups, publicações, grupos de facebook, Startups digest, newsletters).

1.3.2 Jornais: Jornais tradicionais com colunas ou cadernos sobre negócios, empreendedorismo ou startups.



Fonte: Autor (2019).

2. Densidade e Diversidade: Comunidades de sucesso possuem empresas e talentos reunidos, sendo assim, a densidade consiste na presença de hubs físicos e locais onde as pessoas possam se reunir e compartilhar experiências, além de infraestrutura e suporte para os empreendedores. Este indicador é composto pelos seguintes elementos:

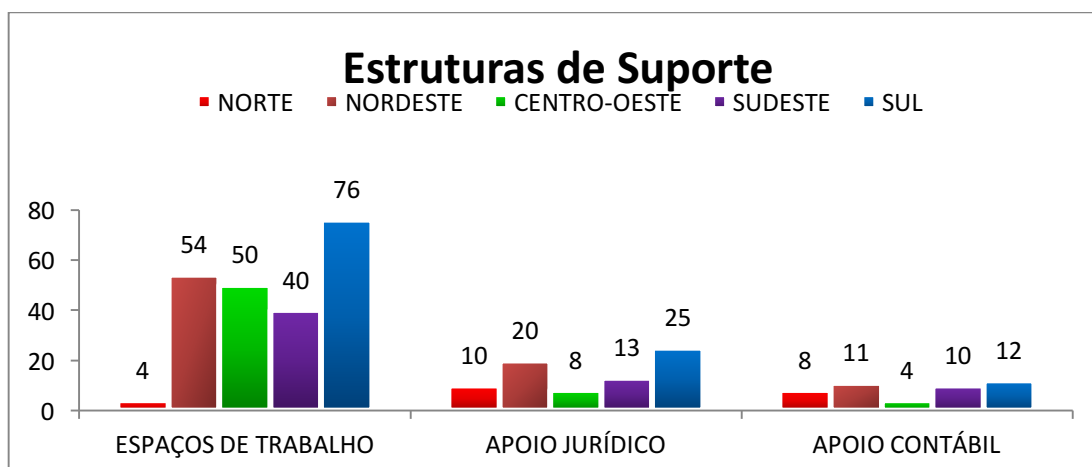
2.1 Estruturas de Suporte:

2.1.1 Espaços de Trabalho: Coworkings e espaços flexíveis de trabalho.

2.1.2 Apoio Jurídico: Escritórios de Advocacia que se relacionam com startups.

2.1.3 Apoio Contábil: Aqui estão os escritórios de contabilidade e contadores que se relacionam com startups. Pois, abrir, fechar empresas e contratar fica muito mais fácil

com assessorias de confiança.



Fonte: Autor (2019).

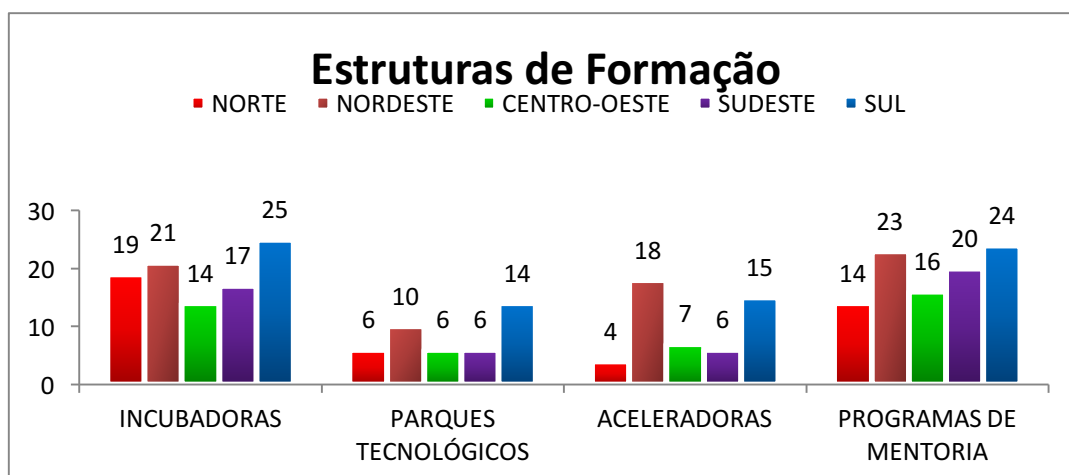
2.2 Estruturas de Formação:

2.2.1 Incubadoras: Geralmente estão dentro de Universidades.

2.2.2 Parques Tecnológicos: Concentração geográfica de empresas, instituições de ensino, incubadoras, centros de pesquisa e laboratórios que criam um ambiente favorável à inovação tecnológica.

2.2.3 Aceleradoras: Proveem investimentos financeiros e mentorias.

2.2.4 Programas de Mentoria: Programa para startups estabelecidas. (Provém mentoria avançada, acesso a recursos, mas não concede aporte financeiro).

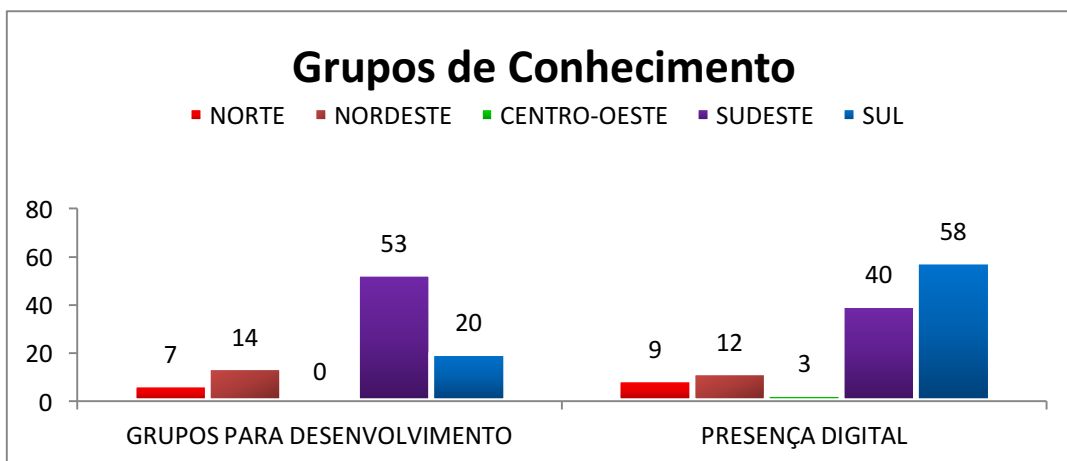


Fonte: Autor (2019).

2.3 Grupos de Conhecimento:

2.3.1 Grupos para Desenvolvimento: Habilidades e desenvolvimentos de ideias. Grupos técnicos. (Ex. Bootcamps temáticos, Founder Institute, Grupos de Programadores, Designers, similares, ou qualquer outra vertical).

2.3.2 Presença Digital: Fanpages e grupos de facebook, grupos de whatsapp, slack, linkedin, instagram e outras redes sociais.



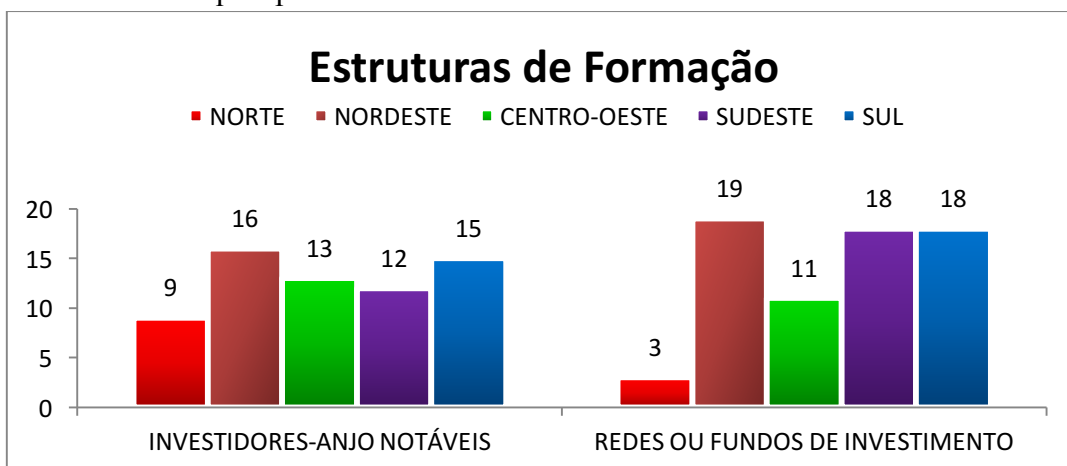
Fonte: Autor (2019).

3. Disponibilidade de Capital: O financiamento é fundamental tanto para empresas que estão surgindo, quanto para quem quer ter escala. Esse entendimento observa as estruturas locais de apoio financeiro e ações desenvolvidas na comunidade para captar investimentos. A presença de fundos de investimento e investidores-anjo contribuem para o processo de tração das empresas ao tempo que colaboram para a criação e desenvolvimento de novas iniciativas.

3.1 Estruturas de Formação:

3.1.1 Investidores-Anjo Notáveis: Investidores com conhecimento técnico, reconhecidos, e que aportem em estágio seed.

3.1.2 Redes ou Fundo de Investimentos: Redes que conectam investidores a fundadores e fundos que aportem Series A ou mais.



Fonte: Autor (2019).

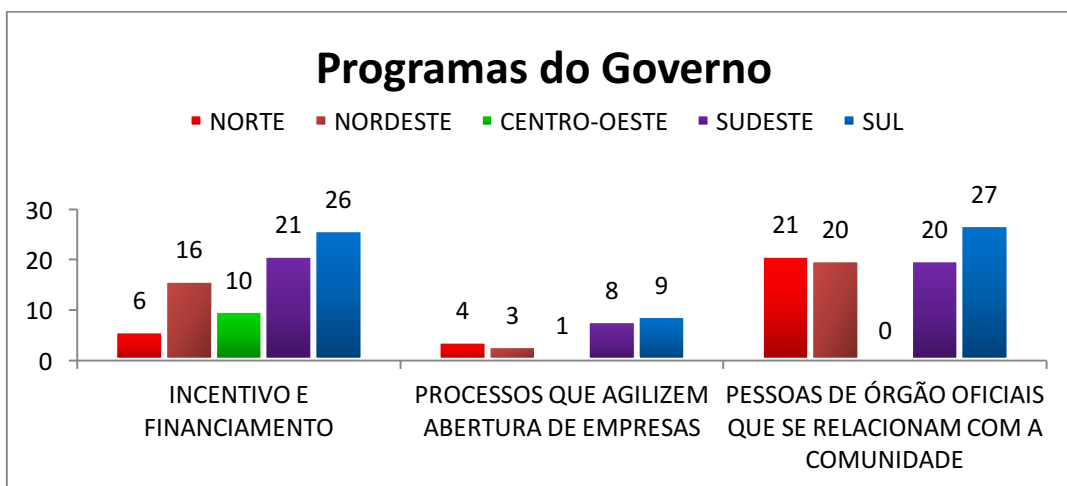
4. Ambiente Regulatório: O ambiente regulatório consiste na rapidez e facilidade para abrir e fechar empresas, leis de incentivo fiscal, iniciativas de financiamento e apoio à inovação. O responsável por garantir um ambiente seguro, estável e que apoie os empreendedores é o governo.

4.1 Programas do Governo:

4.1.1 Incentivo e Financiamento: Programas de prefeitura, governo do estado ou capítulos de ações do governo federal.

4.1.2 Processos que agilizam a abertura de empresas: Alguma lei ou programa que acelere o processo.

4.1.3 Pessoas de Órgãos oficiais que se relacionam com a comunidade: Pessoas que aproximam o poder público ao ecossistema empreendedor.



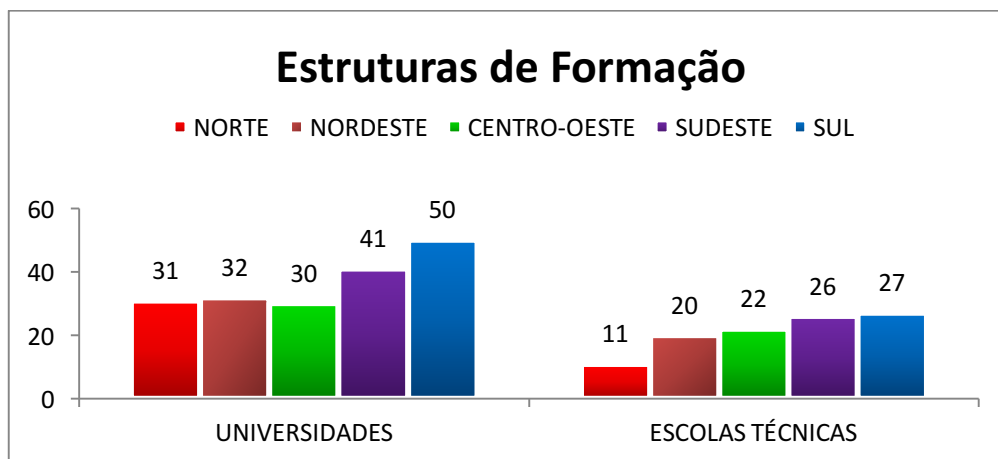
Fonte: Autor (2019).

5. Talentos: Possuir bons talentos é fundamental para a manutenção de uma comunidade resistente. Logo, o investimento em capital humano é essencial para criar e manter uma força de trabalho, não somente com habilidades que as startups buscam, mas para beneficiar a inovação nos negócios de agora e do futuro.

5.1 Estruturas de Formação:

5.1.1 Universidades: Universidade com forte reputação e programas voltados para o empreendedorismo.

5.1.2 Escolas técnicas e demais instituições de ensino: Formação de desenvolvedores, designers e demais posições técnicas.

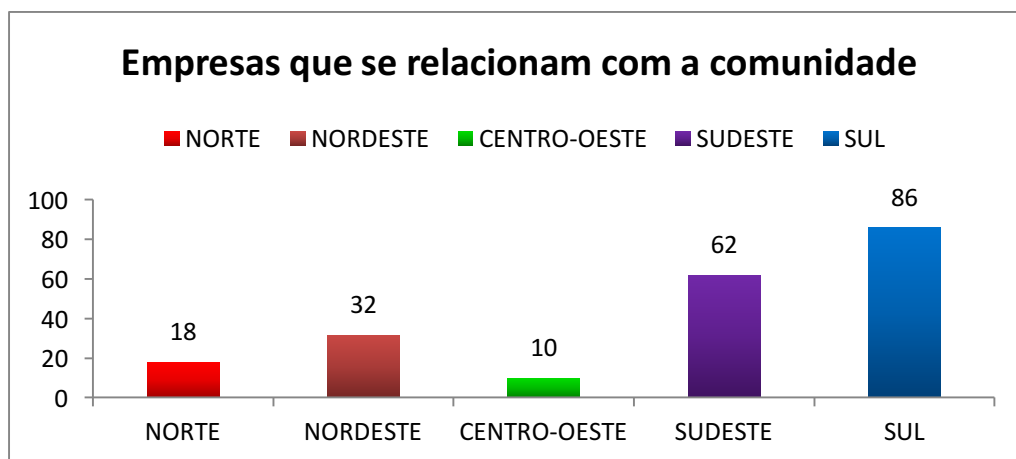


Fonte: Autor (2019).

6. Acesso ao Mercado: Consiste no relacionamento com grandes corporações e programas de conexão para fora da cidade. Para o desenvolvimento de qualquer negócio, possuir grandes clientes é de suma importância.

6.1 Relações com Corporações:

6.1.1 Grandes Empresas que se relacionam com a comunidade: Empresas que tenham programas para startups ou que se relacionam com a comunidade, seja com patrocínio a eventos ou mentorias.



Fonte: Autor (2019).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir do abordado podemos perceber que as comunidades brasileiras estão em constante evolução, algumas ainda estão dando os seus primeiros passos e outras já estão consolidadas, porém todas continuam em crescimento.

Com base nos dados expostos é possível afirmar que as comunidades mais desenvolvidas estão nas regiões Sudeste e Sul, pois nestas regiões estão concentradas as maiores quantidades de startups, além de historicamente serem regiões mais desenvolvidas o que proporciona um cenário mais adequado para a implantação, crescimento e fortalecimento destas comunidades. O Nordeste aparece como uma região intermediária, onde grande parte das comunidades já está consolidada e em fase de expansão. As comunidades das regiões Norte e Centro-Oeste são as menos desenvolvidas, embora haja comunidades expressivas, no geral são comunidades que ainda precisam se fortalecer para proporcionar o apoio necessário à suas startups, a maioria destas comunidades possuem pouco tempo de constituição e este fortalecimento será garantido por meio das primeiras ações desenvolvidas, que atrairão as demais e contribuirão para a expansão destas comunidades.

Portanto, as comunidades são fundamentais, pois têm todos os elementos indispensáveis ao sucesso das startups, além de transformar pessoas, empreendedores e

contribuir para estes realizarem a diferença mundo à fora. Além de contribuir para o sucesso de startups existentes, as comunidades contribuem para o surgimento de novos negócios, facilitando o processo de inovação e a expansão de novos produtos e serviços, também garantem a troca de experiências e o compartilhamento de oportunidades entre os seus membros, fator essencial para garantir a sobrevivência da startup.

Em síntese, toda ajuda que um empreendedor possa receber no processo de criação de uma startup é muito importante, por isso as comunidades são imprescindíveis, pois garantem este ambiente colaborativo. Empreender em comunidade é ter a garantia de possuir a sua volta os elementos que suprirão suas necessidades, a saber: as universidades e demais instituições de ensino para fornecer pesquisa e inovação, as incubadoras e aceleradoras para superar a resistência do mercado e investir no negócio, os especialistas e os cases de sucesso para transformar o *mindset* das pessoas e gerar negócios disruptivos, dentre outros elementos que juntos possuem a capacidade de gerar impacto na comunidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALEISA, Eisa. **Startup Ecosystems: Study os the ecosystems around the world; focusing on Silicon Valley**. Toronto and Moscow, 2013.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. **Ecosistema de startups! O que é, como funciona, o que já sabemos sobre ele**. 2017. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/ecossistema-de-startups-o-que-e-como-funciona-o-que-ja-sabemos-sobre-ele/>>. Acesso em: 23 out. 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. **O programa de comunidades**. 2018. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/comunidades-de-startups/>>. Acesso em: 16 out. 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. **Quais são as comunidades de startups no Brasil**. 2019. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/quais-sao-as-comunidades-de-startups-no-brasil/>>. Acesso em: 25 out. 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. **Tudo que você precisa saber sobre startups**. 2017. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 29 out. 2019.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company**. Califórnia: K&S Ranch Press, 2012. 557p.

CAMPUS PLAYBOOK. **Melhores práticas e aprendizados sobre como gerenciar um espaço e programas de apoio a startups.** Google for Startups, 2018.

COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação.** 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

FELD, Brad. **Startup Communities: Building An Entrepreneurial Ecosystem In Your City.** [S.l.]: Wiley, 2012

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica.** Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

GRAHAM, Paul, cofundador da Y Combinator, **“Startup = Growth, Want to start a Startup?”**. set. 2012. Disponível em: <<http://www.paulgraham.com/growth.html>>. Acesso em: 28 de agosto 2019.

MOTOYAMA, Y.; WALTKINS, K.. **Examining the Connections within the Startup Ecosystem: A CASE Study of St. Louis.** Kauffman Foundation Research Series on City, Metro, and Regional Entrepreneurship. 2014.

PILINKIENĖ, V.; MAČIULIS, P. **Comparison of different ecosystem analogies: The main economic determinants and levels of impact.** Procedia-Social and Behavioral Sciences, v. 156, p. 365-370, 2014.

RIES, Eric. **A Startup Enxuta.** São Paulo: Leya, 2012. 275p.

TORRES, Nágila; DE SOUZA, Cleidson. **A literature review about technology startups ecosystems.** XII Brazilian Symposium on Information Systems, SC, 2016.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.