

DESENVOLVIMENTO DAS ATIVIDADES DO PROGRAMA LIKE A BOSS COM STARTUPS DA CIDADE DE TERESINA-PI

Marcus Vinícius Dantas Linhares¹

Autor²

Autor³

Resumo:

O termo startup 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 atuação. No âmbito das startups o SEBRAE possui um importante programa, chamado Like a Boss, que visa proporcionar suporte a estas startups, principalmente as que estão em estágio inicial, além de fornecer suporte aos empreendedores que desejam ingressar neste universo e possuir sua própria startup. Com base nisso, esta pesquisa tem como objetivo descrever os principais resultados obtidos com a realização do programa Like a Boss na cidade de Teresina-PI entre os anos de 2016 e 2018. Sendo assim, esta pesquisa é descritiva e de abordagem quantitativa. A análise dos dados foi feita através de planilhas, relatórios e outros tipos de documentos, disponibilizados pelo Sebrae Teresina, referentes a execução do programa no período em questão, levando em consideração alguns indicadores.. Como resultado constatou-se que, durante este período de três anos, 352 startups foram atendidas pelo programa, destas, 24 conseguiram evoluir de estágio, 82 participaram de pelo menos duas vezes do programa, 12 pivotaram seus modelos de negócio, 31 realizaram a primeira venda e 22 chegaram a algum processo de aceleração/investimento. Por outro lado, 266 startups que participaram do programa algum tempo depois morreram. Entretanto, o Like a Boss é imprescindível para o desenvolvimento das startups, sobretudo as do Piauí. Desta forma o programa deve continuar suas atividades e, se possível, expandi-las para estimular novos empreendedores a iniciarem seu negócio e para que o maior número possível de startups seja atendido e, assim, acelerar o crescimento destas que contribuirão com a geração de empregos e de renda, além de propor, por meio de um produto ou serviço, soluções para problemas que as pessoas enfrentam.

Palavras-chave: Startups. Sebrae. Like a Boss. Piauí.

1 INTRODUÇÃO

1

2

3

O termo startup 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 atuação. Na última década houve a popularização deste termo e a quantidade de startups cresceu exponencialmente tanto no Brasil quanto no mundo.

Blank e Dorf (2012) definem startup como sendo uma organização temporária constituída sob um modelo de negócio que deve ser repetível e escalável. Já para a Associação Brasileira de Startups (2017) startups são “empresas em fase inicial que desenvolvem produtos ou serviços inovadores, com potencial de rápido crescimento”, além de possuir uma equipe multidisciplinar buscando desenvolver um produto/serviço inovador, de base tecnológica e que, em meio a um ambiente de extrema incerteza, possua um modelo de negócio repetível e escalável, ou seja, que possa crescer sem aumento proporcional dos seus custos.

Muitos empreendedores estão adotando esta nova modalidade de empresa e visam abrir startups ao invés de uma empresa tradicional. Contudo, não é tão fácil criar uma startup e obter sucesso, fato evidenciado pela quantidade de startups que morrem todos os anos, segundo a CB Insights 70% das startups fecham antes de completarem 20 meses de existência. A maior parte destas startups encontram-se no início de sua trajetória e estão enquadradas nos estágios de curiosidade ou ideação, quando o negócio ainda não está concretizado e não possui base suficiente para enfrentar o mercado, desta forma muitas startups acabam fechando e os empreendedores acabam desistindo do negócio.

É neste contexto que surge o programa Like a Boss do Sebrae, visando proporcionar suporte a estas startups, principalmente as que estão em estágio inicial, para que consigam se firmar no mercado e obter sucesso posteriormente, além de fornecer suporte também aos empreendedores que desejam ingressar neste universo e possuir sua própria startup. Este programa é composto de mentorias, capacitações e testes de validação para os empreendedores que estão iniciando o seu negócio, desta forma eles estarão aptos a enfrentar os obstáculos do mercado e superá-los.

Logo, é importante a divulgação dos resultados obtidos através deste programa, ao longo dos anos, para promover a difusão do mesmo e para que mais startups tenham ciência que possuem um órgão especializado em startups a sua disposição. Sendo assim, o número de startups recebendo orientação aumentará, isso contribuirá para diminuição do índice de mortalidade das startups, pois startups devidamente capacitadas estão aptas a driblar as dificuldades do mercado e obter destaque no mercado de atuação.

Portanto, esta pesquisa tem como objetivo descrever os principais resultados obtidos com a realização do programa Like a Boss na cidade de Teresina-PI entre os anos de 2016 e 2018, buscando mensurar informações de indicadores que mostrem o desempenho do programa e que nortearão as próximas edições do mesmo, auxiliando no processo de elaboração de técnicas e mecanismos que serão aplicados às startups, visando gerar o maior impacto benéfico possível, além de garantir o funcionamento do programa e que mais startups sejam beneficiadas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

As origens dos mecanismos de apoio ao empreendedorismo podem ser encontradas nos Estados Unidos e na Inglaterra, em meados do século XX, como uma resposta a eventos adversos de impacto socioeconômico em algumas regiões ou como iniciativas de grandes empresas (ANPROTEC, 2019).

As alternativas, das grandes empresas desta época, para sobreviver aos períodos de crise, são consideradas como o princípio de ações semelhantes às incubadoras, definindo mecanismos de oferta de espaços físicos para empresas em estágio inicial. Segundo Anprotec (2019), entende-se como incubadora um mecanismo que tem como objetivo oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso.

No Brasil, esse movimento de criação de mecanismos de apoio ao empreendedorismo é mais recente (PLONSKI, 2016). As primeiras incubadoras foram criadas a partir da década de 1980 nas cidades de São Carlos (SP), Campina Grande (PB), Florianópolis (SC) e Rio de Janeiro (RJ), conectadas às políticas públicas e a fundações de apoio à pesquisa, já sob a égide do empreendedorismo inovador. Ou seja, os mecanismos nacionais agregaram o conceito de inovação aos negócios a serem apoiados (ANPROTEC, 2019).

A partir dos anos 2000, a plataforma de Internet deixou de ser apenas um espaço de comunicação para se tornar, também, um ambiente propício a gerar novos negócios, com potencial de escala e serviços replicáveis de forma repetíveis, denominados de Startups.

Essas novas empresas, nascentes em um ambiente de inovação e com sua estrutura baseada em tecnologia, trouxeram também uma nova perspectiva de apoio empreendedor. Essa perspectiva determinou o indicador “velocidade” como o grande princípio: Faça rápido, teste rápido, falhe rápido, corrija rápido e ganhe o mercado rápido (BLANK; DORF, 2014).

Toda essa busca por velocidade culminou em um outro perfil de apoio, um pouco

diferente das tradicionais incubadoras, ou seja, o perfil de ceder espaço físico com apoio de empreendedores mais experientes se mantém, porém, buscando mais velocidade. Dessa forma, surgem as Aceleradoras e os Hubs de conexões.

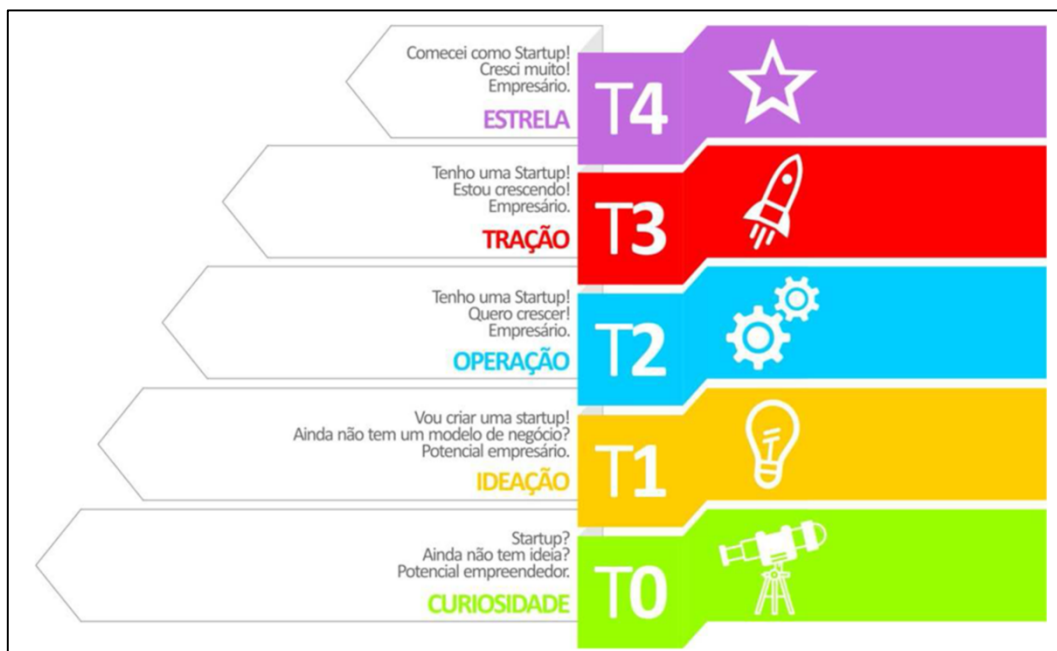
Para a ANPROTEC (2019), houve uma evolução do conceito original da simples oferta de espaço físico de boa qualidade a baixo custo, para agregar também a oferta de treinamentos, mentorias, serviços de suporte e oportunidades de formação de redes de negócios. Assim se caracteriza uma Aceleradora.

O objetivo de uma aceleradora, como o nome indica, é levar uma empresa do estágio que ela está a um bem mais avançado em muito pouco tempo. As aceleradoras surgiram para ajudar os empreendedores a construir e consolidarem suas startups, para que elas consigam, além de se manterem no mercado e lucrarem. Para fazer isso, são aplicadas metodologias de aceleração, além de contar com a ajuda de mentores altamente qualificados e parceiros que entregam seus produtos e serviços gratuitamente ou subsidiados aos acelerados (ACE STARTUPS, 2016).

Em virtude de toda essa inovação no cenário de apoio ao empreendedorismo, a “Tríplice Hélice” (Governo, Academia e Empresas) tem recebido novas organizações de integração ou de conexões, acrescentando ainda mais atores ao ambiente de inovação, ou seja, as Aceleradoras não pertencem a nenhuma das três pontas da “Tríplice Hélice”, mas podem estar ligadas e estar ligando todas estas pontas. Esse papel é desempenhado ao receber as startups (ou ideias de negócios inovadores) e buscar integrações para ter o Governo ou outras empresas como clientes.

Em meio a essa integralização surge um importante agente que desempenha atividades com o objetivo de estimular a prática empreendedora, o SEBRAE. No âmbito das startups esta entidade possui um importante programa chamado de Like a Boss, este programa realiza atividades semelhantes às realizadas por incubadoras e aceleradoras, mas não possui fins lucrativos.

O programa Like a Boss é uma iniciativa do Sebrae Nacional e é desenvolvido pelo Sebrae no Piauí com o objetivo de aumentar o grau de maturidade das startups participantes. O programa ainda conta com parcerias estratégicas de diversos players do mercado nacional e local, para garantir o desenvolvimento do ecossistema de fomento às startups (SEBRAE, 2019). O programa classifica as startups participantes mediante o grau de maturidade das mesmas, estas classificações estão expressas no quadro abaixo:



Fonte: Sebrae (2019)

A realização do programa é composta de capacitações e consultorias para os empreendedores, que são realizadas de acordo com o estágio de maturidade das startups. Cada startup é acompanhada por um mentor especialista que auxilia os empreendedores a modelar o seu negócio, validar a ideia e diminuir a incerteza do negócio, visando aperfeiçoar a atuação da startup frente ao mercado. Durante a execução do programa os empreendedores ainda participam de workshops e recebem conteúdo especializado de alto nível para por em prática metodologias aplicadas às maiores startups do mundo (SEBRAE, 2019).

Segundo o Sebrae (2019) o programa Like a Boss define startup como “um grupo de pessoas a procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza”. Ainda de acordo com o Sebrae (2019) o programa busca startups inovadoras com alto potencial de crescimento, modelo de negócio capaz de ganhar escala nacional e internacionalmente e que suas soluções possuam base tecnológica. Ainda são exigências do programa a startup possuir pelo menos dois sócios e um ter dedicação exclusiva ao negócio. Embora estes sejam critérios imprescindíveis à participação do programa, eles não serão motivos de exclusão, pois as startups serão avaliadas de acordo com os seguintes indicadores: potencial de mercado da startup, grau de inovação do modelo de negócio e qualidade da equipe.

O Like a Boss é preferencialmente destinado a startups que estejam no estágio de ideação ou operação, pois, acredita-se que startups no estágio de tração ou estrela já estão maduras e no dia a dia do negócio já vivenciaram parte do conteúdo abordado pelo programa, contudo, se estas desejarem participar receberão uma formação completa acerca de inovação

em negócios. Startups de todo o país podem se inscrever, desde que tenham disponibilidade de participar presencialmente dos encontros durante a execução do projeto que tem duração de 04 meses (SEBRAE, 2019).

Os principais benefícios que o programa proporciona às startups são: Equity Free (o Sebrae não fica com percentual da empresa); mentoria individual em modelagem, validação, estratégia, produto, marketing, vendas, finanças e gestão com especialistas em cada área e acompanhamento do início ao fim do programa; Realização de workshops durante o programa; investimento do Sebrae de até 70% do valor para criação do MVP; networking com a rede de clientes do Sebrae para facilitar parcerias e vendas; missões empresariais de imersão no ecossistema nacional; Demo Day para possíveis investidores e aceleradoras; integração com outros programas de fomento à startups, além do conhecimento sobre o universo das startups e troca de conhecimento com profissionais especializados de todo o país (SEBRAE, 2019).

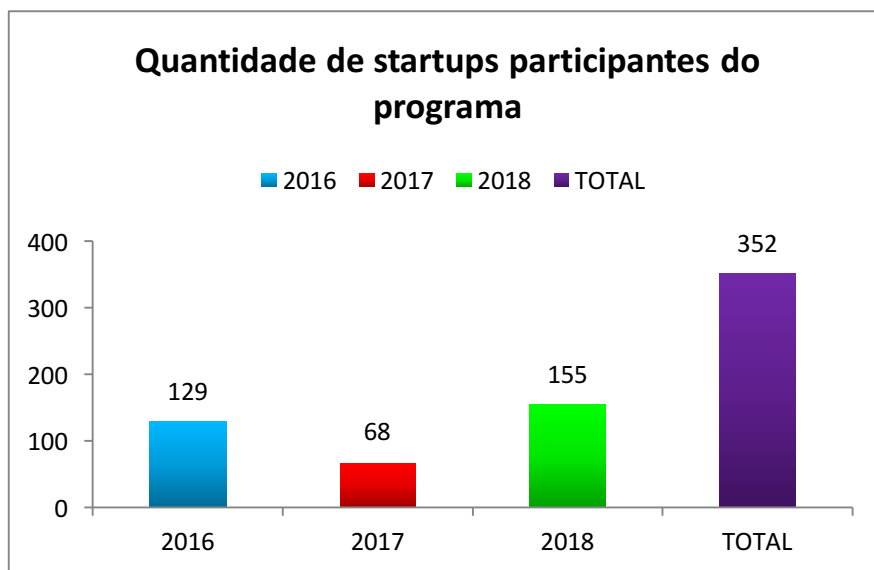
3 METODOLOGIA

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).

No processo de coleta dos dados foram analisados planilhas, relatórios e outros tipos de documentos, disponibilizados pelo Sebrae Teresina, referentes a execução do programa entre os anos de 2016 e 2018. A análise dos dados foi feita de forma manual buscando informações sobre alguns indicadores, a saber: o estágio de maturidade das startups em cada ciclo do programa, a quantidade de startups que permaneceram, desistiram, pivotaram ou surgiram de um ciclo para o outro, a quantidade de startups que realizaram a primeira venda e as que conseguiram ingressar em alguma aceleradora ou receberam investimento.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Durante os três anos analisados nesta pesquisa passaram pelo programa diferentes tipos de startups, algumas permaneceram no programa durante os três anos, outras participaram apenas de um ciclo do programa, no gráfico abaixo apresenta-se a quantidade de startups atendidas pelo programa em cada ano.

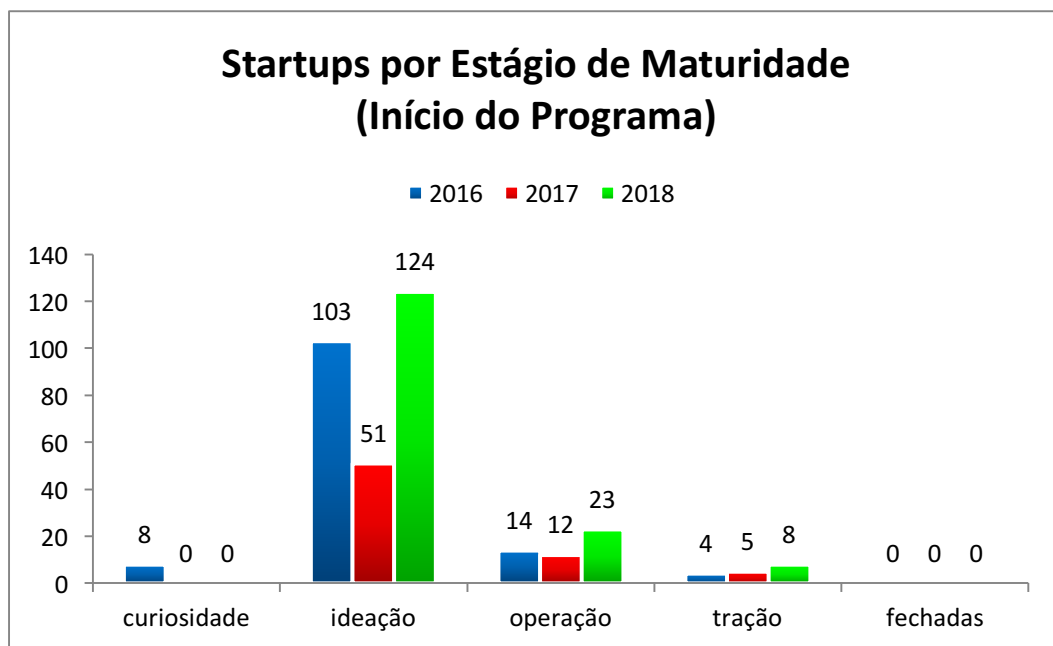


Fonte: Autor (2019)

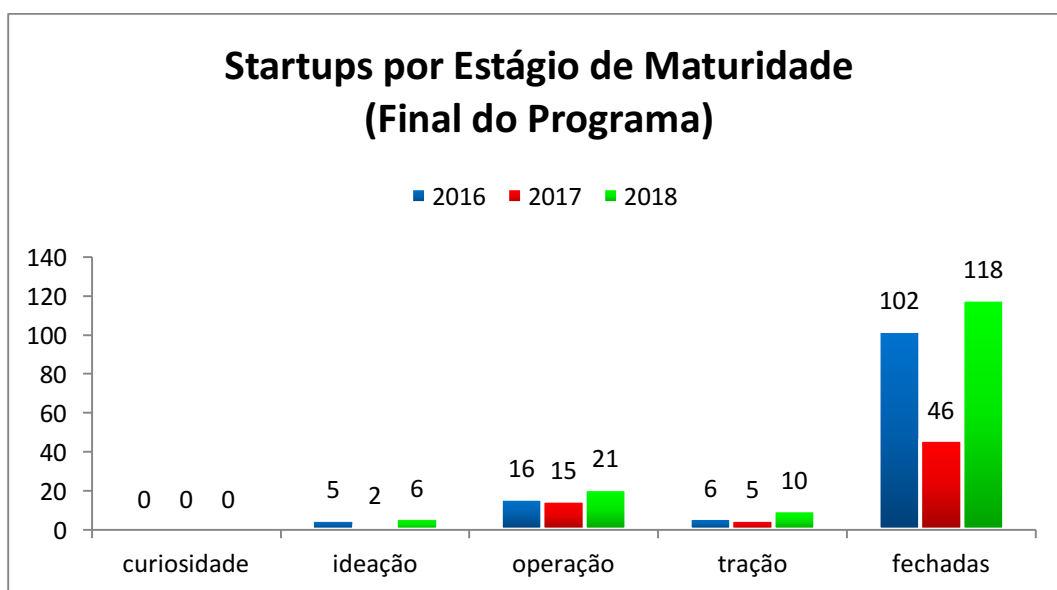
Quanto ao estágio de maturidade, o programam Like a Boss classifica as startups em cinco grupos, a saber: curiosidade, ideação, operação, tração e estrela. Para Barbosa (2018), curiosidade não é um estágio de uma startup, mas um estágio da vida do empreendedor e acontece quando este deseja iniciar um empreendimento, mas não sabe em que área empreender, então ele dedica tempo para pesquisar e conhecer os mercados até que tenha sua ideia de negócio. Depois de possuir uma ideia de negócio é que, de fato, tem-se uma startup e que é possível classifica-la quanto ao estágio de maturidade.

De acordo com a Associação Brasileira de Startups (2019) uma startup está no estágio de ideação quando está realizando testes de hipótese e validação do negócio, no estágio de operação quando já possui um MVP (mínimo produto viável) sendo validado e construindo sua base de clientes, no estágio de tração quando o foco está no crescimento e em alcançar a estabilidade para o negócio, o último estágio é o scaleup (denominado pelo programa como “estrela”), é a fase após o crescimento, onde a startup está buscando investimentos e até mesmo internacionalização.

Nos gráficos abaixo é exposto o estágio de maturidade das startups no início do programa e após o término do programa, mostrando, assim, a evolução das startups que atingiram outros níveis de maturidade e também as que decidiram fechar, ou seja, que decidiram cessar suas atividades, seja por não conseguir adequar seu modelo de negócio ao mercado, ou pelo fato de não haver entre os sócios um que tenha dedicação exclusiva ao negócio, dentre outros motivos.

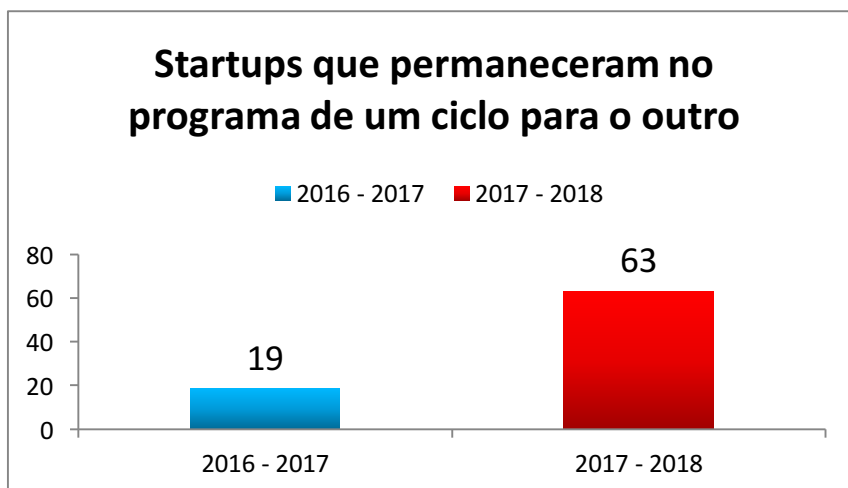


Fonte: Autor (2019)



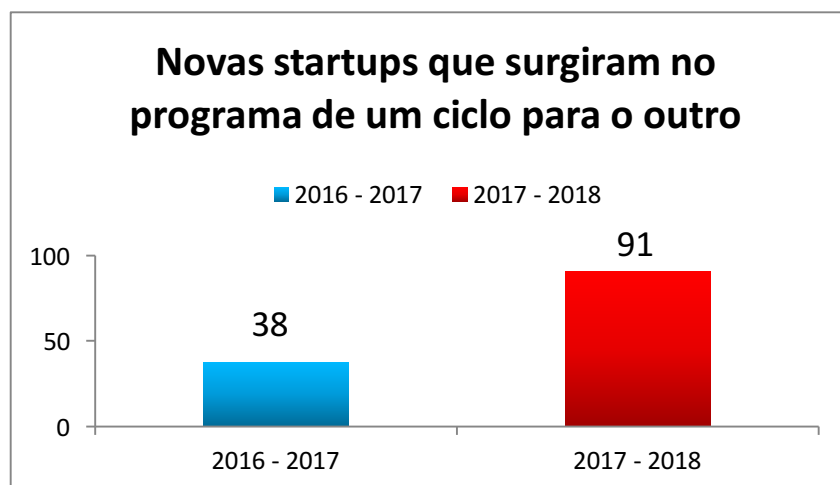
Fonte: Autor (2019)

Muitas startups que participaram do programa em um dos anos voltaram a se inscrever novamente no ano seguinte, pois acharam de suma importância a capacitação proporcionada pelo programa para a sobrevivência e crescimento da startup. Como o programa possui capacitações diferentes de acordo com o estágio de maturidade, as startups que evoluíram para outro estágio retornaram ao programa para obter a capacitação mais avançada e assim continuar evoluindo. Abaixo apresenta-se a quantidade de startups que continuaram no programa entre dois ciclos.



Fonte: Autor (2019)

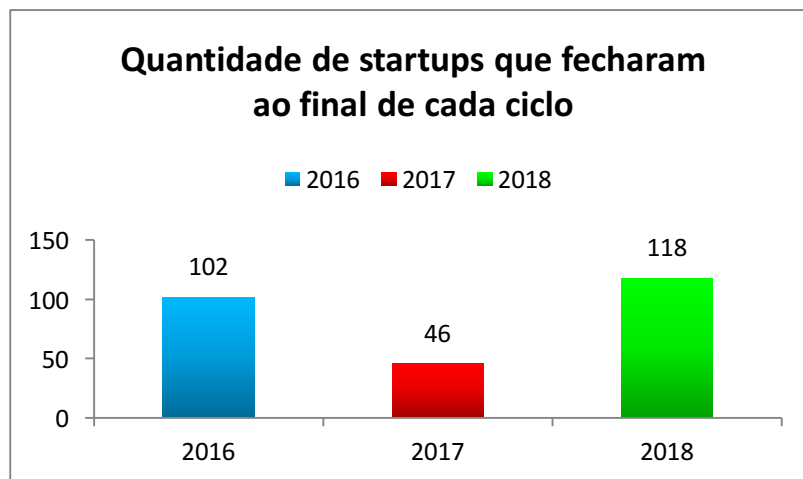
Com o passar dos anos foram surgindo novas startups e o programa passou a receber diversas solicitações de participações, embora boa parte das startups tenham permanecido no programa, também surgiram novas startups, tanto startups de novos empreendedores, quanto startups que empreendedores que já haviam participado do programa, mas que desistiram do seu negócio anterior e agora estavam apostando em um novo negócio. Portanto, este gráfico mostra quantas startups novas (tirando as que permaneceram no programa) surgiram no programa de um ciclo para o outro.



Fonte: Autor (2019)

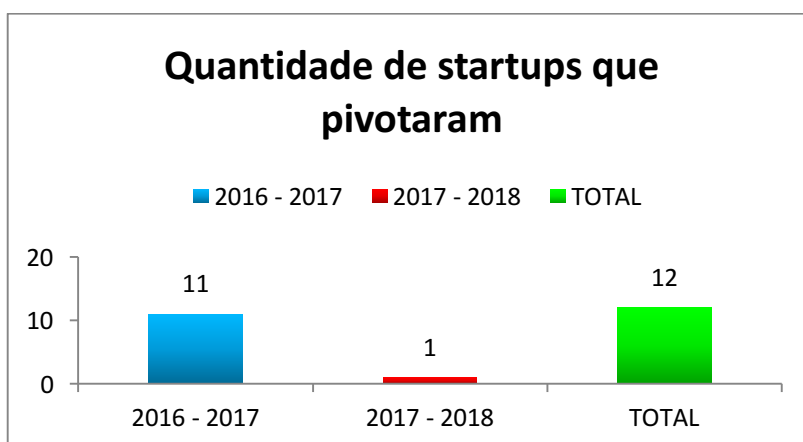
Diversas startups fecharam ao final do programa, as causas são diversas e análogas ao exposto por Piva (2019), de acordo com a autora, a CB Insights elenca as 20 principais causas de morte da startups, dentre elas, as cinco primeiras são: não possuir necessidade de mercado, ficar sem dinheiro, não ter o time correto, ser ultrapassado pela concorrência e problemas com preço do produto e custos da empresa. A maioria das startups participantes do programa encontram-se no estágio de curiosidade ou ideação, ou sejam, ainda estão iniciando e, por isso, é mais comum as startups morrerem nestes estágios por não conseguirem

acompanhar o ritmo do mercado, justamente pelo fato de apresentarem as dificuldades elencadas acima, por estes motivos o número de startups que fecharam ao final de cada ciclo do programa é muito alto e expõe-se a seguir:



Fonte: Autor (2019)

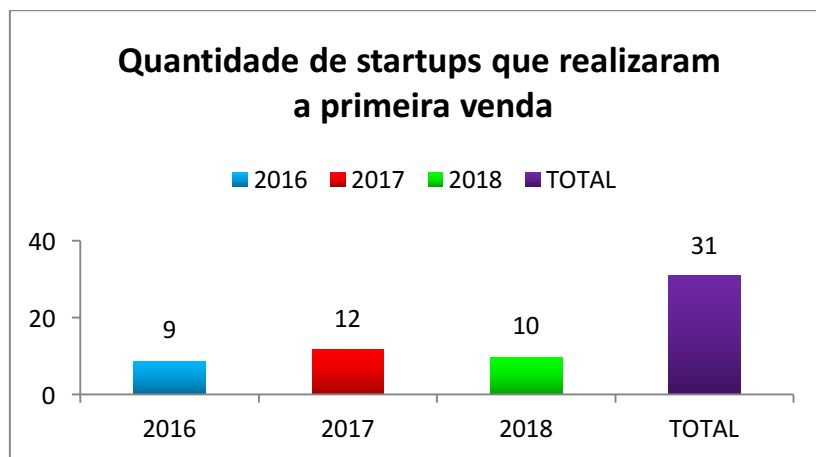
Muitos empreendedores ingressam no programa com uma ideia de negócio ou até mesmo com um negócio já funcionando, contudo ao receberem as mentorias e realizarem as atividades de validação do negócio no mercado percebem que não estão no rumo certo, então decidem pivotar, este termo é derivado do inglês *to pivot* e significa “girar” ou “mudar”, no mundo das startups refere-se a uma mudança radical no modelo de negócio, realizada após uma estratégia não ter obtido os resultados esperados. Isso se dá pelas constantes mudanças que o mercado passa ou pelo fato da validação do produto no mercado não atender as expectativas dos empreendedores, por isso é necessário pivotar a startup para obter sucesso no negócio com uma abordagem diferente. Abaixo é apresentada a quantidade de startups que pivotaram durante a participação no programa.



Fonte: Autor (2019)

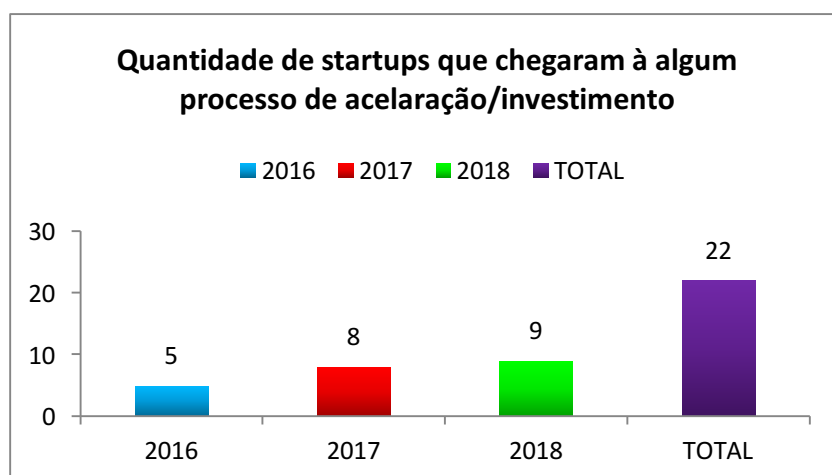
Uma das maiores dificuldades enfrentadas pelas startups que estão iniciando é a realização da primeira venda, muitos empreendedores projetam nas suas mentes um modelo

de negócio perfeito, mas ao ingressarem no mercado os primeiros testes mostram uma realidade diferente, o mercado nem sempre reage como os empreendedores imaginam, a realidade das pessoas é diferente e, por isso, muitas startups acabam fechando. Portanto, a realização da primeira venda é um ponto crucial para o desenvolvimento da startup, pois mostra que o modelo de negócio é viável e pode alcanças novos clientes. O gráfico abaixo mostra a quantidade de startups que conseguiram obter clientes e realizar a primeira venda.



Fonte: Autor (2019)

Outro ponto imprescindível no processo de crescimento de uma startup é conseguir receber investimento para expandir o negócio, geralmente as startups só costumam receber investimento quando já possuem faturamento, ou seja, quando estão pelo menos no estágio de operação, este investimento pode vir de uma aceleradora que além do valor em dinheiro fornece também uma série de capacitações e mentorias dentre outras vantagens, este investimento pode vir ainda de fundos de investimento individuais ou coletivos, o valor destes investimentos dependem do faturamento e do estágio de maturidade da startup. A seguir apresenta-se o número de startups que conseguiram ingressar em algum processo de aceleração ou recebem investimento.



Fonte: Autor (2019)

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Durante este período de três anos, 352 startups foram atendidas pelo programa, destas 24 conseguiram evoluir de estágio, 82 participaram de pelo menos duas vezes do programa, 12 pivotaram seus modelos de negócio, 31 realizaram a primeira venda e 22 chegaram a algum processo de aceleração/investimento. Por outro lado 266 startups que participaram do programa algum tempo depois morreram.

Embora este último dado seja preocupante, no geral, os resultados são satisfatórios. Com a ajuda do programa muitas startups desenvolveram-se e expandiram sua atuação, outras começaram a obter faturamento, outras receberam investimentos e cresceram mais ainda. Além disso, o programa contribuiu para que empreendedores abrissem o seu primeiro negócio e obtivessem sucesso com o mesmo.

Portanto o Like a Boss é imprescindível para o desenvolvimento das startups, sobretudo as do Piauí. Desta forma o programa deve continuar suas atividades e, se possível, expandi-las para estimular novos empreendedores a iniciarem seu negócio e para que o maior número possível de startups seja atendido e, assim, acelerar o crescimento destas que contribuirão com a geração de empregos e de renda, além de propor, por meio de um produto ou serviço, soluções para problemas que as pessoas enfrentam.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACE STARTUPS. **O que é uma aceleradora de startups?**. 2016. Disponível em: <<http://acestartups.com.br/o-que-e-uma-aceleradora-de-startups/>>. Acesso em: 08 nov. 2019.

ANPROTEC, Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. **Mapeamento dos mecanismos de geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil**. Anprotec; textos : Claudia Pavani... [et.al.]. – Brasília, 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS. **Por dentro do StartupBase**, 2019. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/por-dentro-do-startupbase/>>. 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.

BARBOSA, Bruna. **As fases de uma startup**. 2018. Disponível em: <<https://tudosobrestartups.com.br/fases-de-uma-startup/>>. Acesso em: 03 nov. 2019.

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

BLANK, Steve; DORF, Bob. **Startup: Manual do empreendedor o guia passo a passo para construir uma grande companhia**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.

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

PIVA, Naiady. **20 motivos por que startups fecham**. 2019. Disponível em: <<https://conquerlabs.com.br/blog/startup/20-motivos-por-que-startups-fecham/>>. Acesso em: 07 nov. 2019.

PLONSKI, G.A. **Innovation Habitats in Brazil**. (2016). In: Wadid, L. (Ed.). Technology entrepreneurship and business incubation: Theory, practice, lessons learned. World Scientific.

SEBRAE. **Sebrae Like a Boss**. 2019. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pi/sebraeaz/sebrae-like-a-boss,98c55bbd85b45610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 02 nov. 2019.

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