

A IMPORTÂNCIA DO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR NO DESENVOLVIMENTO DAS STARTUPS

GIOVANNA MACEDO SILVA

RESUMO:

O empreendedorismo inovador é uma atividade importante para o desenvolvimento econômico de um país. Seu progresso irá depender do local onde está inserido, que precisa lhe oferecer todo suporte necessário. Para isso, há a criação de ecossistemas inovadores que, de uma maneira conjunta, proporcionam um ambiente e condições favoráveis ao desenvolvimento das *startups*. Dessa forma, este trabalho teve como objetivo identificar, definir e avaliar as contribuições a partir da literatura os principais agentes que influenciam na criação de um ecossistema para o desenvolvimento de *startups* no Brasil. Foi elaborada uma pesquisa bibliográfica, com dados secundários, coletados junto a publicações realizadas em revistas e periódicos nacionais, além de dissertações de mestrado que abordaram a temática tratada. Os resultados mostraram que, dentre os envolvidos, estão os empreendedores, investidores anjo e instituições de ensino. Tais agentes oferecem à empresa uma boa gestão, a partir da alta dedicação de seus criadores, recursos financeiros e conhecimentos dos investidores experientes e apoio das universidades.

PALAVRAS-CHAVE: Startups; Ecosistema Empreendedor, Empreendedor; Investidores-Anjo;

ABSTRACT:

Innovative entrepreneurship is an important activity for economic development, as its success will depend on where it is located, which needs to offer all the necessary support. For this, there is the creation of innovative ecosystems having several agents that, when acting together, bring about the evolution of startups. Thus, this work aimed to define which are the main agents that influence the startup, evaluating their contributions. A qualitative research was elaborated, with secondary data, collected from publications carried out in national magazines and periodicals, as well as master's dissertations and doctoral theses that addressed the addressed theme. The results showed that among those involved are entrepreneurs, angles investors and educational institutions. Such agentes offer the company good management, based on the high dedication of its creators, financial resources and knowledge of experienced investors and support from universities.

KEYWORDS: Startups; Entrepreneurial Ecosystem; Entrepreneur; Angel Investors

1. INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

O empreendedorismo é considerado um dos principais meios que traz o desenvolvimento de um país, pelo fato de ter a capacidade de gerar emprego e renda, aumentando a qualidade de vida da população. Tais impactos são originados a partir da utilização das tecnologias na criação de novas empresas que trarão uma diminuição dos preços, por meio do aumento da concorrência. Porém, esse desenvolvimento somente será possível com incentivos do governo que possibilitem um ambiente favorável para este tipo de ação. Segundo Jansen (2020), ao analisar a realidade brasileira, é possível verificar que a grande carga tributária e alto nível de regulamentações tem desmotivado muitos brasileiros a se tornarem empreendedores. Segundo o mesmo Jansen (2020), como consequência, grande parte da população que decide empreender, tem migrado para o empreendedorismo por necessidade como alternativa para sair do desemprego e conquistar a subsistência (JANSEN,2020).

Existem várias formas de se empreender, sendo que as principais são em *startups*, corporativo e social. Caracterizada como uma organização que oferece soluções aos clientes por meio da utilização de tecnologia, as *startups* possuem um crescimento acelerado e baixo custo, sendo uma alternativa para a busca do desenvolvimento econômico. Por outro lado, o empreendedorismo corporativo, também conhecido como intraempreendedorismo, é definido como a ação empreendedora dentro de organizações já existentes no mercado, a fim de criar novos produtos e serviços. Por fim, o empreendedorismo social tem como função solucionar problemas sociais, a partir da produção de bens e serviços que beneficiam a sociedade (BLOCK et al., 2016; DIONELLO, LANGHI; OKANO, 2020).

De acordo com Rochetti (2020), o local em que *startups* estão inseridas que lhe proporcionam um melhor desenvolvimento é conhecido como ecossistema empreendedor. Tais ambientes estão em crescimento no Brasil e oferecem as empresas de tecnologia o apoio de vários agentes que interagem, a fim de atender as necessidades dessas organizações. Portanto, oferecer todo suporte intelectual, financeiro e espaço físico é de responsabilidade dos empreendedores, investidores e universidades que são atores desse ecossistema e auxiliarão no preenchimento destas lacunas.

Diante do exposto, o objetivo deste trabalho foi identificar, definir e avaliar as

contribuições a partir da literatura os principais agentes que influenciam na criação de um ecossistema para o desenvolvimento de *startups* no Brasil.

Este trabalho se torna importante por trazer maiores informações sobre o ambiente startup aos novos empreendedores e investidores que pretendem adentrar nessa área, além de contribuir com o campo de pesquisa. Para isso, buscou-se trazer uma junção dos principais agentes, afim de compreender sua influência na criação de um ecossistema empreendedor.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 O Ecossistema Empreendedor

Para conquistar um maior crescimento para as *startups*, estas precisam estar presentes em um ecossistema empreendedor, que é composto por vários atores que, em conjunto, trazem o desenvolvimento da empresa. Esta interação ocorre por meio do compartilhamento de conhecimento e aprendizagem entre universidades, empreendedores, incubadoras, investidores que de uma maneira interdependente afeta o desenvolvimento da empresa. O relacionamento entre estes agentes deve ocorrer de forma harmônica, onde as decisões são tomadas em conjunto, com abertura a possíveis adaptações necessárias (ARRUDA et al., 2013; MINEIRO et al., 2016; PIMENTA; LANA, 2020).

Segundo Arruda et al. (2013) e Mineiro et al. (2016), as universidades são instituições de incentivo ao empreendedorismo por meio da geração de conhecimento e criação de indivíduos com maior capacidade empreendedora. O capital financeiro é representado por organizações encarregadas de oferecer o suporte financeiro às empresas, sendo os investidores anjos, *venture capital*, entre outros. A cultura é caracterizada pela forma como os indivíduos se relacionam entre si e diante dos desafios do mercado, mostrando sua aversão ao risco e possíveis limitações ao empreendedorismo. No que diz respeito aos recursos humanos, estão incluídos os profissionais qualificados por meio das instituições de ensino. Por fim, o mercado é representado pelos consumidores que irão adquirir os produtos e distribuir pelas redes de contatos.

O fato de as *startups* que alcançaram o sucesso receberem da sociedade maior valorização, traz como consequência a criação de ecossistemas empreendedores em vários locais do país, pois, cada região irá desenvolver um ecossistema que atenda suas

particularidades, levando em consideração as forças e fraquezas do local. Todavia, antes de afirmar que determinada localidade tem capacidade de desenvolver um ambiente de inovação, é necessário avaliar alguns pontos relevantes. Primeiramente, a cultura local precisa estar voltada à inovação e criação de novos negócios que poderá ser estabelecida a partir da educação direcionada ao empreendedorismo. Diante disso, as universidades se tornam importantes na formação de novos talentos capazes de trazer uma constante inovação às empresas, atuais e futuras, presentes no ambiente. Além disso, o acesso às fontes de financiamento, investidores anjo, se torna crucial para a manutenção do ecossistema, visto que os maiores problemas enfrentados pelas *startups* são de ordem financeira (ARRUDA et al., 2013; MINEIRO et al., 2016; PIMENTA; LANA, 2020; SILVA; VERSCHOORE FILHO, 2020).

Ao analisar o ecossistema empreendedor brasileiro, percebe-se que existem fatores influenciadores do desenvolvimento das *Startups*, de maneira positiva e outros, negativa. Primeiramente, o Brasil é um país que tem grande capacidade de abrir novos negócios, uma vez que, em épocas de crise, as *startups* se tornam importantes por apresentarem um crescimento acelerado sendo relevante nesses momentos. Além disso, percebe-se um aumento de pessoas no país que se enquadram como investidores anjo, expandindo assim a oferta de financiamento para as empresas. Considerado o aspecto mais importante que viabiliza o empreendedorismo do tipo startup é que o mercado brasileiro é carente de inovações tecnológicas, trazendo várias oportunidades para novas empresas desse ramo (ARRUDA et al., 2013; SÁ, 2017).

De acordo com Arruda et al. (2013) e Sá (2017) os fatores negativos são a grande quantidade de leis e tributos cobrados às empresas e alta burocracia para regularizar a abertura do negócio. Mesmo que existam grandes ofertas para financiamento, as *startups* possuem dificuldade de adquiri-las por conta da falta de garantias de sucesso da empresa. Em relação à criação de projetos inovadores, o Brasil sofre carência, pois os seus projetos são, em maioria, com baixo grau de tecnologia, pelo fato de que a educação não é voltada para transformar conhecimento em produtos ou serviços. Já a cultura presente no Brasil é de pessoas com maior aversão ao risco, devido ao temor pelo fracasso, fazendo com que existam mais empreendedores por necessidade do que por oportunidade.

2.2 Startups

Caracterizadas como empresas que possuem um alto grau de inovação em sua essência, as *startups* originaram várias organizações atualmente reconhecidas como líderes no mercado,

como *Apple, Facebook, Yahoo, Google* entre outras. Em relação ao tipo de inovação presentes empreendimentos, destaca-se a inovação no produto, processo ou nas estratégias relacionadas com o marketing. Além disso, essa inovação pode ser radical, quando oferece algo totalmente novo, e incremental, quando traz melhorias em ofertas já existentes no mercado (ALENCAR et al., 2012; FERNANDES, 2014; HORBUCZ, 2015).

Por serem consideradas como um empreendimento inovador, as *startups* são envolvidas com grandes incertezas de sucesso, visto que não têm garantias que seu produto irá alcançar o mercado desejado e trazer retorno ao investimento. Diferentemente das organizações tradicionais, as *startups* não contam com um modelo de negócio previamente estabelecido, já que sua viabilidade será validada por meio das respostas dos consumidores. Portanto, uma amostra é lançada no mercado e a partir dos resultados, serão desenvolvidas melhorias que poderão aumentar as chances de sobrevivência (GUIMARÃES, 2018; PIMENTA; LANA, 2020).

Uma ideia inovadora, desenvolvida individualmente ou em grupo, dá origem a uma startup que apresentará em seus produtos ou serviços soluções para problemas já existentes que nunca tiveram a devida preocupação. Assim, pequenas mudanças na rotina das pessoas, por meio de inovação que trouxeram praticidade e rapidez, foram concebidas de *startups*. Todavia, além de possuir uma boa ideia, é de importante que o empreendedor conheça sua demanda e esteja disposto a se arriscar para atendê-la. O fato de apresentar um modelo de negócio diferenciado impõe a esse tipo de empresa características como crescimento acelerado, oferta generalizada e ausência de customização. Além disso, a necessidade de um rígido controle de gastos faz com que a organização seja constituída de uma equipe enxuta, com habilidades complementares, capazes de trabalhar em conjunto (ASCENSÃO; SILVA, 2020; PIMENTA; LANA, 2020; SILVA, 2020; VALOTO; MAY, 2020).

Segundo Sá (2017) e Horbucz (2015) grande parte das *startups* tendem ao fracasso, tendo como principal causa a dificuldade de conseguir investimento devido à falta de garantias de retornos. A busca por recursos financeiros pode acontecer desde os momentos iniciais, quando não houver mais disponibilidade de recursos próprios ou de fontes familiares, assim como na maturidade, momento no qual essa necessidade aumenta. Desta forma, o uso da rede de contatos, participação em eventos ou associações são algumas alternativas que os empreendedores de *startups* podem embarcar para conseguir investimentos (ALENCAR et al., 2012; COSTA, 2018; GUIMARÃES, 2018; MARTIN; OLIVEIRA, 2014).

2.3 Empreendedores

O papel do empreendedor é utilizar suas competências com o intuito de gerir o empreendimento da melhor forma possível, a fim de trazer um desenvolvimento sustentável, já que esta ação está presente em qualquer tipo de organização, desde aquelas focadas em educação, saúde e segurança até as voltadas para a tecnologia, como as *startups*. Todavia, quando se trata de empreendimentos inovadores, tais indivíduos precisam desenvolver alguns conhecimentos e competências diferentes (DIONELLO; LANGHI; OKANO, 2020).

Toda empresa tem sua criação a partir de uma oportunidade de mercado, porém quando se trata de empreendimentos inovadores, o empreendedor precisa desenvolver melhor observação para captar carências no mercado, uma vez que estão em constante mudança. Portanto, ao criar a *startup*, deve-se compreender que tal ideia pode ficar ultrapassada em pouco tempo, necessitando que este seja flexível e se adeque às mudanças. Além disso, saber lidar com o fracasso é uma das características essenciais que o empreendedor precisa desenvolver, visto que diferentes de outras empresas que apresentam um planejamento para evitar o insucesso, a *startup* está envolvida com grandes incertezas. Dessa forma, é importante que os gestores estejam dispostos a dedicar integralmente a organização, abandonando, muitas vezes, a estabilidade (DIONELLO; LANGHI; OKANO, 2020; SOUZA et al., 2021).

Ao decidir desenvolver uma *startup*, é necessário que seu criador escolha uma área, na qual apresenta um prévio conhecimento que foi adquirido a partir de cursos profissionalizantes, participação de empresas júnior durante a graduação e atuação no mercado. Tal aspecto irá influenciar diretamente no sucesso da empresa, pois o empreendedor poderá desenvolver sua criatividade, realizando um sonho de carreira, demonstrando maior dedicação. Para aproveitar uma oportunidade do mercado e ter sucesso, é necessário que haja uma interligação entre os interesses pessoais e profissionais. Além disso, a experiência adquirida durante a trajetória do empreendedor traz habilidades, conhecimentos e redes de contato que serão essenciais para o êxito do negócio (DIONELLO; LANGHI; OKANO, 2020; SILVA, 2020; SOUZA et al., 2021; PINHEIRO; KOLESNIKOVAS, 2019; CARVALHO et al., 2018).

Para que o empreendedor possa aplicar seus conhecimentos adquiridos em experiências passadas, este necessita de uma equipe que apresente paridade nos objetivos. Assim, como o gestor necessita de uma maior dedicação, sua equipe precisa desenvolver atividades multifuncionais que, muitas vezes, não trarão de imediato o retorno desejado. Desta forma, é

indispensável que haja um bom progresso do trabalho em equipe, pois estará afetando diretamente os resultados. Além disso, o empreendedor precisa demonstrar um espírito de liderança aos seus colaboradores, a fim de incentivá-los oferecendo maior autonomia para realização das diversas atividades necessárias (DIONELLO; LANGHI; OKANO, 2020; CARVALHO et al., 2018; SILVA, 2020).

2.4 Investidores Anjo

Pessoas físicas ou jurídicas que, por meio de sua atuação em outras empresas, sendo próprias ou de terceiros, adquiriram experiência de mercado e tem o interesse de aplicar recursos em empresas de tecnologia com o intuito de obter ganhos futuros, são conhecidos como investidores anjo. Além do suporte financeiro, estes investidores aplicam seu conhecimento na empresa, contribuindo com um melhor desenvolvimento (MENGUE; SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2019).

O perfil dos investidores anjos é composto, na maioria das vezes, pelo gênero masculino com idade média de 43 anos, sendo graduados ou pós-graduados. Em relação às habilidades com a tecnologia, esses indivíduos possuem uma grande carência. Todavia, seus conhecimentos em mercado, gestão e criação de novos negócios adquiridos em atuações como empresários, executivos ou investidores podem contribuir com *startups* (BARROS; TODA; RAMOS FILHO, 2017).

As principais contribuições que o investidor anjo pode oferecer à *startup* incluem: suporte financeiro, experiência, rede de contatos e feedback, uma vez que, uma das causas para a busca desses investidores tem sido no âmbito financeiro, porém sua colaboração não se limita a isso. Primeiramente, a bagagem desses indivíduos, decorrente de outras atuações no mercado, pode favorecer no maior conhecimento da área de atuação da *startup*, trazendo melhores soluções de problemas e práticas de gestão. Em relação à ampliação da rede de contatos, ocasionada pela participação desses agentes no dia a dia da organização, dá-se por meio da criação de novas parcerias estratégicas com fornecedores e aumento da cartela de clientes. O fato de apresentar maiores conhecimentos do produto ou serviço que será oferecido pela empresa faz com o investidor tenha capacidade de oferecer um feedback sobre as probabilidades de sucesso (BARROS; TODA; RAMOS FILHO, 2017; MENGUE; SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2019; BRAGA; HORBUCZ; CHEROBIM, 2015).

Ao analisar as áreas presentes na *startup* que são afetadas pelo suporte financeiro

oferecido pelos investidores anjo, podemos destacar os recursos humanos, inovação, marketing e vendas, processos e financeiro. Este suporte irá ocasionar impactos positivos para a organização que ocorrerão de uma maneira interligada. Portanto, a partir do momento em que os recursos financeiros estiverem disponíveis, a empresa poderá investir em treinamentos, assim como realizar novas contratações, influenciando diretamente a área de recursos humanos. Com uma equipe qualificada haverá um aumento da capacidade da organização em desenvolver novos produtos, incentivando a inovação. Este desenvolvimento ocasionará o aumento do portfólio de produtos ou serviços oferecidos, assim como de suas vendas, afetando a área de marketing e vendas. Além disso, maiores investimentos ocasionarão melhorias nos processos, aumentando a qualidade e eficiência. Por fim, o crescimento das vendas aumentará a receita da empresa, além de obter recursos para novos investimentos (RIBEIRO; BORGES, 2016; COSTA, 2018).

Os investidores anjo que pretendem entrar na *startup* preferem trabalhar em grupos de investidores, devido ao alto risco envolvido. Afinal, isso dá a possibilidade de ter um compartilhamento de ideias e conhecimentos entre os membros, trazendo uma discussão sobre quais as melhores propostas. Além disso, havendo uma carência de recursos para investir em determinada empresa, agindo em conjunto poderão preencher essa lacuna. Como exemplo dessas associações, podem ser citadas: Anjos do Brasil, Anjos da Amazônia, Curitiba Angels, Grupo Gávea Angels, MIA e Vitória Investidores Anjos. Estas organizações, através de reuniões, palestras, cursos, análise de projetos entre outras atividades, têm como objetivo principal trazer uma proximidade entre empreendedores e investidores (MENGUE; SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2019; BARROS; TODA; RAMOS FILHO, 2017; CRUZ et al., 2017).

Para investir em uma *startup*, os investidores anjos levam em consideração alguns atributos. Dentre eles, será avaliado a presença de entusiasmo e credibilidade por parte do empreendedor e sua equipe, por meio de uma boa apresentação da firma, contribuindo para a construção de confiança e relacionamento entre as partes. Outro ponto importante é o projeto que está sendo ofertado, levando em consideração o tipo de inovação aplicada, radical ou incremental, que irá depender do perfil do investidor. Por fim, será analisada a perspectiva de retorno esperado que precisa ser proporcional ao investimento realizado (AMORIM; SARFATI, 2018; HORBUCZ, 2015).

2.5 Instituições de Ensino

A falta de profissionais qualificados é um dos motivos que tem levado muitas empresas de tecnologia ao fracasso. Diante disso, há a relevância das instituições de ensino como responsáveis pela garantia da saúde do ecossistema empreendedor, por meio da formação de administradores. Para isso, é necessário que o ensino seja voltado para criação de novas empresas, a partir da aplicação dos conhecimentos e trocas de experiências que terão a função de despertar o interesse dos envolvidos para o empreendedorismo. Com isso, será possível transformar as inovações advindas do mercado em produtos ou serviços que atenderão novos anseios da sociedade (KRAKAUER; KRAKAUER; CODA, 2020; MINEIRO et al., 2020; SOUZA et al., 2021).

Além de trazer a formação de novos profissionais capacitados, as universidades têm um papel importante no desenvolvimento da economia local, a partir da criação de novas tecnologias e geração de empregos. Estas transformações terão origem na utilização do conhecimento adquirido e aplicado por meio de projetos voltados ao empreendedorismo. Todavia, essa contribuição não é aproveitada da melhor maneira, visto que a cultura do país tende a ocasionar uma certa distância entre instituições de ensino e organizações. Tal fato traz um prejuízo para o desenvolvimento da sociedade, visto que os estudantes têm total capacidade de aplicar ferramentas de estudo para solucionar problemas das empresas (CORRÊA, 2021; SILVA et al. 2019; RUIZ; MARTENS, 2018).

A busca de uma maior interação entre universidades e ecossistema se dá por meio das incubadoras que, na maioria das vezes, são originadas nas instituições de ensino e possuem como objetivo desenvolver *startups*. Sendo uma organização sem fins lucrativos, disponibiliza às empresas um acompanhamento especializado desde a fase de planejamento até as vendas. Assim, tal atividade oferece benefícios mútuos às partes envolvidas, visto que de um lado a empresa ganha credibilidade e mão de obra e do outro os estudantes possuem a oportunidade de experiência no mercado. Dessa forma, as incubadoras têm o intuito de contribuir com o desenvolvimento de organizações de base tecnológica que estejam em fase nascente ou em operação (PIMENTA; LANA, 2020; ROCHETTI, 2020).

1.3 Metodologia

Este trabalho é caracterizado como uma pesquisa bibliográfica, sendo definida a partir do conjunto de material já publicado sobre determinado assunto que foi disponibilizado ao

pesquisador. Tal bibliografia pode ser encontrada em várias fontes, desde escrita como jornais e revistas, até audiovisuais como rádio e filmes (MARCONI; LAKATOS, 2013).

A fim de abordar sobre o tema ecossistema empreendedor de *startups*, foram realizados estudos sobre o construto por meio de uma revisão da literatura existente sobre o tema nas bases de dados Periódicos CAPES e Google Acadêmico, no período compreendido entre 2012 - 2021. As publicações escolhidas foram monografias, dissertações e artigos científicos, publicados em revistas acadêmicas e foram selecionados a partir de palavras chaves como “Ecossistema Empreendedor”, “*Startup*”, “Investidor Anjo” e “Empreendedorismo”.

O processo de seleção e exclusão de textos se deu, primeiramente, a partir da leitura do resumo e introdução de cada um dos trabalhos previamente selecionados. Procurou-se identificar temas como definições de empreendedorismo e ecossistema empreendedor. Logo após, ao realizar a leitura mais detalhada, buscou-se definir os principais agentes do ecossistema, assim como suas contribuições. Para isso, a pesquisa foi direcionada para *startups*, investimento anjo, empreendedor e instituições de ensino. Os textos foram separados e agrupados de acordo com o tema abordado, totalizando 33 textos.

Por se tratar de um trabalho de cunho teórico, a estruturação do material se deu em quatro tópicos principais. No primeiro, foram apresentados elementos de contextualização do tema, a exposição do objetivo da pesquisa e sua justificativa, assim como foi exposta a metodologia de pesquisa. No segundo item, foram tratados os elementos de referencial teórico colhidos na pesquisa, os quais forneceram o respaldo teórico para as tratativas realizadas na pesquisa. O terceiro tópico fez uma síntese dos elementos teóricos coletados durante a fase da pesquisa bibliográfica, enquanto o último item traz as considerações finais do trabalho.

3. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Os resultados obtidos na etapa de pesquisa do referencial teórico são sintetizados no Quadro 1, a seguir:

Quadro 1 – Síntese dos principais agentes do ecossistema empreendedor tratados na pesquisa.

Aspecto Conceitual	Definição	Contribuições
Startup	Empresa de base tecnológica, envolvida com grandes incertezas, possui dificuldades de conseguir investimento e apresenta um modelo de negócio diferenciado.	Trazer inovações ao mercado, podendo ser radical ou incremental, a partir de soluções das necessidades dos clientes utilizando a tecnologia.
Empreendedor	Indivíduo responsável pela criação da ideia e gestão do negócio, que busca trazer um engajamento de sua equipe para o alcance dos resultados que podem estar envolvidos com um sonho de carreira.	Por se tratar de um empreendimento arriscado, esse tipo de empreendedor tem total dedicação ao seu trabalho, abdicando muitas vezes de sua estabilidade. Além disso, possui uma habilidade de detectar mudanças no mercado, aplicando-as na organização, a fim de garantir sua sobrevivência.
Investidor Anjo	Pessoas físicas que possuem experiência de mercado e desejam aplicar seus recursos em empreendimentos que apresentam um alto retorno, como é o caso das <i>startups</i> .	Disponibilizam recursos financeiros que irão auxiliar no desenvolvimento de várias áreas da empresa, desde os recursos humanos até o financeiro. Além disso, oferecem apoio intelectual, a partir de sua bagagem de conhecimento adquirida durante a carreira, assim como aumenta a rede de contatos e criação de novas parcerias.
Instituições de Ensino	Local responsável por repassar todo o conhecimento necessário para formação de novos profissionais que adentrarão no mercado de trabalho.	Formação de novos empreendedores, criação de tecnologia e geração de empregos. Além disso, serão as universidades responsáveis por trazer uma cultura voltada ao empreendedorismo, a partir da aplicação dos conhecimentos adquiridos na criação de novos empreendimentos.

Fonte: Elaborado pela autora.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo tecnológico é o grande precursor do desenvolvimento de uma sociedade, por meio da inovação e geração de renda. Além disso, o fato de apresentar um crescimento acelerado traz às economias em declínio uma maior perspectiva de prosperidade. Todavia, para que empresas com viés inovador se desenvolvam adequadamente e tragam benefícios a uma região é necessário que o local onde está inserida lhe ofereça todo o suporte. Diante disso, o estudo teve como objetivo definir quais são os principais agentes de um

ecossistema empreendedor e avaliar como suas contribuições tendem a afetar as *startups*.

Primeiramente, ao analisar a pesquisa desenvolvida, podemos afirmar que os principais agentes presentes em um ambiente inovador são as *startups*, empreendedores, investidores anjo e instituições de ensino. Dessa forma, é essencial que haja uma integração entre todos os envolvidos, a fim de ocasionar um crescimento adequado da economia. Visto que, este relacionamento está totalmente envolvido com as necessidades que uma empresa inovadora possui para se desenvolver.

Por meio disso, os empreendedores responsáveis pelo desenvolvimento da ideia, que é originada a partir de seus conhecimentos prévios terão uma maior dedicação e persistência na gestão de uma *startup*. Além disso, sua capacidade de detecção das mudanças nas necessidades dos clientes com maior rapidez, se torna indispensável na busca pelo sucesso da empresa.

Por outro lado, a participação dos investidores anjo no êxito de uma startup, também é considerada como essencial. Ou seja, esses indivíduos são os responsáveis pela disponibilidade de recursos, visto que têm como objetivo aplicá-los em empreendimentos inovadores. Tal suporte é responsável pelo desenvolvimento de várias áreas da empresa, desde os recursos humanos até o financeiro. Além disso, a bagagem de conhecimento que esses indivíduos possuem podem auxiliar os empreendedores com feedbacks, além de trazer a organização um aumento de sua rede de contato contribuindo com novas parcerias.

Por se tratar de organizações que utilizam a tecnologia para oferecer soluções de mercado, há uma relevância da participação das instituições de ensino que têm o papel de transformar os conhecimentos em inovação. Para isso, há a participação de incubadoras que são desenvolvidas nos centros universitários e possui como função trazer todo apoio, além de oferecer o local para desenvolvimento da *startup*. Além de que, são nesses espaços que há a formação de novos empreendedores e essa proximidade entre empresa e aluno é de extrema importância para despertar o interesse para a criação.

Por fim, podemos afirmar que todos esses agentes são importantes para o sustento e continuidade de uma empresa tecnológica. Ou seja, sem a presença do empreendedor não haveria a criação da ideia, além de ser o responsável por geri-la. Outra questão é que toda empresa necessita de recursos, demonstrando a extrema importância do investidor anjo. Não menos importante, há a participação das instituições de ensino que na sua ausência não seria possível o desenvolvimento de novas tecnologias, além de construir os novos empreendedores.

REFERÊNCIAS

- ALENCAR, P. L. C. et al. Empreendedorismo Start up: um estudo de caso em uma empresa de tecnologia no estado do Pará. In: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 9., 2012, [S.l.]. **Anais...** [S.l.]: [s.n.], 2012. p.1-16.
- AMORIM, R. A.; SARFATI, G. Os critérios de investimento utilizados pelos investidores anjo no Brasil: uma análise sobre suas prioridades. **Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco**, [S.l.], v. 4. n. 1, p. 1-28, jan/jun. 2018.
- ARRUDA, C. et al. O ecossistema empreendedor brasileiro de Startups: uma análise dos determinantes do empreendedorismo no Brasil a partir dos pilares da OCDE. **Núcleo de Inovação e Empreendedorismo**, Nova Lima, p. 1-51, 2013.
- ASCENSÃO, E. P.; SILVA, M. M. Startups maranhenses: um levantamento das variáveis do ecossistema maranhense de startups. In: Congresso Internacional de Administração, 2020, Ponta Grossa. **Anais...** Ponta Grossa, [s.n.], 2020. 14 p.
- BARROS, G. E.; TODA, F. A.; RAMOS FILHO, A. C. R. O papel de investidores-anjos em empresas investidas: um estudo exploratório com empresas do estado do rio de janeiro. **Caderno de Gestão e Empreendedorismo**, [S.l.], v. 5, n. 3, p.47-61, Set-Dez, 2017.
- BLOCK, N. et al. Empreendedorismo: Social e Corporativo. In: Simpósio de Engenharia de Produção, 2016, [S.l.]. **Anais...** [S.l.]: [s.n.], 2016. p. 1-10.
- BRAGA, G. S.; HORBUZ, K. S. N.; CHEROBIM, A. P. M. S. Influência do Investimento anjo na tomada de decisão e nos problemas de agência: um estudo de caso. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, [S.l.], v. 4, n. 1, p. 152-168, 2015.
- CARVALHO, A. C. M. et al. Perfil dos empreendedores de startups de um programa de aceleração do estado de Minas Gerais. **Desafio Online**, Campo Grande, v. 6, n. 3, set./dez. 2018.
- CORRÊA, C. P. **O papel da universidade estadual do oeste do Paraná no ecossistema de inovação da região oeste do Paraná**. 2021. 132 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, 2021.
- COSTA, F. M. N. **Perfil de necessidade de investimento: um estudo em Startups incubadas no Rio Grande do Norte**. 2018. 54 f. Monografia (Graduação em Administração) - Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2018.
- CRUZ, C. A. B. et al. Empreendedorismo tecnológico: Investimento de risco em Startups no Brasil. **8 th International symposium on technological innovation, Innovation to lead to development - ISTI**, Aracaju/SE, v. 8, n. 1. p. 56-63. Set., 2017.
- DIONELLO, R.; LANGHI, C.; OKANO, M. T. Educação profissional para startups: uma reflexão sobre o impacto do desenvolvimento de competências empreendedoras para o amadurecimento do ecossistema de startups no Brasil. **South American Development Society Journal - SADSJ**, [S.l.], v. 5, n. 15, p. 456-480, fev. 2020.
- FERNANDES, T. J. S. **Indicadores para a gestão dos processos de inovação de empresas Startup**. 2014. 119 f. Dissertação (Mestrado no curso de Gestão de Serviços e da Tecnologia) - Instituto Universitário de Lisboa, Lisboa, 2014.

GUIMARÃES, C. O. **Investidor - Anjo**: Reflexões e novas proposições sobre as fontes de financiamento em Startups. 2018. 51 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Pós graduação em Direito Societário) – L.L.M. Direito Societário, Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, São Paulo, 2018.

HORBUCZ, K.S.N. **Financiamento à inovação**: investigação dos atributos considerados por fundos de capital anjo no processo de decisão de investimento. 2015. 113 f. Dissertação (Mestrado em Administração), Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná - UFPR, Curitiba, 2015.

JANSEN, N. **A importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e suas barreiras no Brasil**. 2020. 74 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2020.

KRAKAUER, P. V. C.; KRAKAUER, E. CODA, R. Ensino de empreendedorismo: discussão de espaços e proposta de ecossistema. **South American Development Journal Society - SADSJ**, [S.l.], v. 5, n. 15, p. 293 - 318, fev. 2020.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2013. 310 p.

MARTIN, M.; OLIVEIRA, S. P. Como atrair investidores anjo para projetos de criação de empresas de base tecnológica. In: SemeAd - Seminários em Administração, 17, 2014, [S.l.]. **Anais...** [S.l.]: [s.n], 2014. p. 1-15.

MENGUE, T. S.; SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. Contribuições do Investimento Anjo para o desenvolvimento de Startups na Região Metropolitana de Porto Alegre. **Revista Gestão e Desenvolvimento**, Novo Hamburgo, v. 16, n. 1, p.71-98, jan./abr. 2019.

MINEIRO, A. A. C. et al. A técnica multidimensional de ensino e os benefícios proporcionados às startups locais: uma perspectiva dos alunos. **Revista Gestão Universitária na América Latina - GUAL**, Florianópolis, v. 13, n. 1, p. 70-92, jan./abr. 2020.

MINEIRO, A. C. et al. Investigação do potencial de um polo de inovação para a criação de uma rede de investidores anjos a partir de seu ecossistema empreendedor. **RACEF - Revista de Administração Contabilidade e Economia da Fundace**, Ribeirão Preto. v. 7, n. 1, Ed. Esp. Ecossistema de Inovação e Empreendedorismo, p. 71-83, 2016.

PIMENTA, E. G.; LANA, H. A. Startups, aceleração, incubação e ecossistema empreendedor. **Revista Vox**, [S.l.], n. 11, p. 162-195, jan./jun. 2020.

PINHEIRO, F. P.; KOLESNIKOVAS, L. M. **Análise da formação do perfil de liderança empreendedora em startups de Florianópolis**. 2019. 33 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2019.

RIBEIRO, P. C. C.; BORGES, L. Análise dos Impactos gerados por um investimento anjo via indicadores de competitividade em uma Startup brasileira do setor de educação. In: Congresso Nacional de Excelência em Gestão, 12., 2016, [S.l.]. **Anais...** [S.l.]: [s.n.], 2016. 20 p.

ROCHETTI, J. A. **Solução para conexão entre atores do ecossistema de startups e fomento da inovação aberta**. 2020. 68 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Mestrado em Administração) - Centro de Ciências Sociais e Aplicadas - Universidade Presbiteriana

Mackenzie, São Paulo, 2020.

RUIZ, S. M. A.; MARTENS, C. D. P. Proposição de modelo teórico para estudo de universidades empreendedoras. In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresa, 10., 2018, [S.l.]. Anais...[S.l.]:[s.n.], 2018. 18 p.

SÁ, M. G. C. O capital de risco aplicado em Startups no Brasil: Uma reflexão sobre o ecossistema dos empreendimentos inovadores a partir da visão do investidor. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, Salvador, v. 7, n. 1, p. 97-120, jan/abr. 2017.

SILVA, F. B.; VERSCHOORE FILHO, J. R. S. O papel das aceleradoras na evolução das startups. In: Encontro da ANPAD, 44., 2020, [S.l.]. **Anais...**[S.l.]:[s.n.], 2020. 13 p.

SILVA, J. P. M. et al. Ecossistema Empreendedor: análise da contribuição de universidades na criação de empresas de base tecnológica. In: Encontro da ANPAD, 43., 2019, São Paulo. **Anais...** São Paulo: [s.n.], 2019. 17 p.

SILVA, R. F. **Análise do processo de criação de startups e de formação de suas equipes fundadoras em Porto Alegre**. 2020. 78 f. Dissertação (Mestrado no curso de Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2020.

SOUZA, R. A. et al. Ecossistema de inovação: desafios e incentivos percebidos por startups na cidade de Itabira/MG. **LIBERTAS - Revista Ciências Sociais Aplicadas**, Belo Horizonte, v. 11, n. 1, p. 19-54, jan./jul. 2021.

VALOTO, D. S.; MAY, M. R. Indicadores de inovação tecnológica para seleção de startups em ecossistemas de inovação: uma revisão bibliográfica. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, [S.l.], v. 5, E. Especial, p. 165-193, ago. 2020.