

## **Ecosistema startup na visão de seus agentes**

### **Startup ecosystem in the view of its agents**

DOI:10.34117/bjdv8n4-241

Recebimento dos originais: 21/02/2022

Aceitação para publicação: 31/03/2022

#### **Fábio Domingues Da Silva Filho**

Graduado em Administração

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

Endereço: Av. Cap. Ene Garcês, 2413 - Aeroporto, Boa Vista - RR, CEP: 69310-000

E-mail: fabioxdomingues@gmail.com

#### **Daiane Tretto da Rocha**

Docente do curso de Administração

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

Endereço: Av. Cap. Ene Garcês, 2413 - Aeroporto, Boa Vista - RR, CEP: 69310-000

E-mail: trettogobbi@gmail.com

#### **Geórgia Patrícia da Silva Ferko**

Docente do curso de Administração

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

Endereço: Av. Cap. Ene Garcês, 2413 - Aeroporto, Boa Vista - RR, CEP: 69310-000

E-mail: geoufpe@yahoo.com.br

#### **Antônio Jose Leite de Albuquerque**

Docente do curso de Administração

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

Endereço: Av. Cap. Ene Garcês, 2413 - Aeroporto, Boa Vista - RR, CEP: 69310-000

E-mail: adm.tom.albuquerque@gmail.com

#### **Emerson Clayton Arantes**

Docente do curso de Administração

Instituição: Universidade Federal de Roraima (UFRR)

Endereço: Av. Cap. Ene Garcês, 2413 - Aeroporto, Boa Vista - RR, CEP: 69310-000

E-mail: emersonclaytonarantes@gmail.com

### **RESUMO**

O objetivo do estudo foi identificar a visão, conhecimentos e perspectiva que os agentes têm em relação ao ecossistema startup Buriti Valley em Boa Vista – RR. Realizou-se uma pesquisa exploratória-descritiva, de natureza qualitativa. O instrumento de coleta foi um questionário estruturado com doze perguntas fechadas e uma aberta. Os resultados revelaram que 89,47% dos respondentes concordam totalmente com a afirmação de que o ecossistema startup é uma estratégia fundamental de desenvolvimento tecnológico, social e econômico. Mostrou, ainda, falta de conhecimento do que realmente é o Buriti Valley. Conclui-se que o ecossistema local precisa buscar formas de incentivar o envolvimento dos agentes.

**Palavras-chave:** buriti valley, empreendedorismo, roraima.

## ABSTRACT

The objective of the study was to identify the agents' vision, knowledge and perspective regarding the Buriti Valley startup ecosystem in Boa Vista - RR. An exploratory and descriptive research of qualitative nature was performed. The collection instrument was a structured questionnaire with twelve closed and one open question. The results revealed that 89.47% of respondents fully agree with the statement that the startup ecosystem is a fundamental strategy for technological, social and economic development. It also showed a lack of knowledge of what the Buriti Valley really is. It is concluded that the local ecosystem needs to look for ways to encourage the involvement of agents.

**Keywords:** buriti valley, entrepreneurship, roraima.

## 1 INTRODUÇÃO

*Startups* possuem características que as diferenciam de negócios tradicionais. Estes diferenciais são: flexibilidade, crescimento acelerado, são repetíveis e escaláveis. Hoje em dia elas estão na linha de frente da inovação. De acordo com Ries (2012) as *startups* precisam de um ambiente propício para o seu desenvolvimento e crescimento e é nessa hora que entra em ação o ecossistema *startup*.

Esse ecossistema *startup* é um ambiente formado por pessoas, *startups* em seus diversos estágios e vários tipos de organizações em um determinado local, físico e/ou digital, interagindo como um sistema para criar e desenvolver novas *startups* e dar suporte para as *startups* existentes nos mais variados estágios.

Em Boa Vista – RR, o Ecossistema *Startup* Buriti Valley busca colocar isso tudo em prática. Eles oferecerem um ambiente em que pessoas, instituições de ensino, governo local e empresas públicas e privadas trabalhem juntas para ajudar as novas *startups* a se desenvolverem e crescerem de forma eficiente e segura. Neste sentido, a seguinte problemática emergiu: Qual a perspectiva e conhecimentos que os agentes têm em relação ao ecossistema *startup* do qual fazem parte? Para responder a esta questão, traçou-se os seguintes passos: Objetivo Geral: identificar a perspectiva e conhecimentos dos agentes participantes do ecossistema *startup* Buriti Valley. Com isso, foram definidos quatro objetivos específicos: O primeiro é caracterizar *Startups*. No segundo objetivo foi contextualizar o que é o Ecossistema *Startup*. O terceiro objetivo buscou compreender como funciona o projeto Buriti Valley e, por fim, no quarto objetivo, procurou-se analisar a perspectiva e conhecimentos dos agentes do ecossistema *startup* Buriti Valley.

Com isso, o presente trabalho justifica-se pela importância de conhecer a perspectiva e conhecimentos que os agentes do ecossistema local têm. Dessa forma, auxiliando não só o desenvolvimento do ecossistema local, mas também outras comunidades que queiram desenvolver um ecossistema propício para *startups*.

## 2 *STARTUPS*

As *startups* começaram a surgir nos EUA, mais precisamente no Vale do Silício, onde desde a década de 1970 já existiam *startups*. Porém, com o avanço da internet e com a crise da “Bolha pontocom” durante a década de 90, o termo “*Startup*” se popularizou e ganhou o mundo, e o Brasil, que já contava com *startups* desde os anos 90 (BRASSCOM, 2016).

Fonseca e Santos (2015) afirmam que o ano de 2010, foi o ápice do surgimento de *startups*, pois foi o ano no qual dezenas de centros mundiais de criação de *startups* começaram a surgir e que, com o tempo, passaram a ser chamados de ecossistema *startups*, devido à alta concentração de elementos favoráveis ao surgimento desse tipo de empresa. Segundo Blank (2013), *startups* são organizações que conseguem ser repetível, escalável, contam com pouco tempo de funcionamento, ou ainda em processo inicial de lançamento, com alto potencial de crescimento, centradas na criação de novos produtos, ou serviços inovadores, ou na melhora de algo já existente.

Uma característica muito importante em qualquer *startup* é a capacidade de inovar. A inovação pode ser considerada uma oferta viável como, por exemplo, um produto, serviço, processo. A inovação acaba sendo o maior objetivo de qualquer uma delas. De acordo com Ries (2012), ela é a parte essencial para o sucesso de qualquer *startup*. Isso acontece pelo fato delas viverem em um ambiente de alta competitividade, dessa forma, elas acabam necessitando se destacar e a inovação tem esse poder.

Muitas *startups* estão entrando no mundo corporativo e ajudando empresas a inovarem. Consequentemente, isso tudo acaba ajudando as empresas a serem mais flexíveis, menos burocráticas, mais enxutas e, com isso, mais competitivas (PERIN, 2015). De acordo com a KPMG (2015), hoje, há uma urgência para que as grandes empresas concebam e executem ideias inovadoras, pois é algo fundamental para a sobrevivência das empresas atuais.

A KPMG (2015) define que as *startups* são negócios que conseguem “quebrar” o mercado com as suas criativas inovações. Isso acontece pelo fato delas não terem medo do possível fracasso que vem à medida que assumem os riscos. Elas conseguem ser e

fazer coisas que grandes empresas não fazem. É por isso que hoje em dia elas estão na linha de frente da inovação.

Fator que favorece outra característica muito relacionada com as *startups* e, muitas vezes, considerada uma característica essencial, o crescimento acelerado. No mundo das *startups*, costumam usar o termo “tração” para se referir à capacidade de crescimento de uma empresa. Isso pode acontecer pelo aumento do faturamento, expandindo a base de clientes ou através de investimentos. Muitas *startups* buscam crescer rapidamente, pois em suma, isso sinaliza se um projeto vai dar certo ou não (MYLIUS, 2017).

Segundo Longhi (2011), as *startups* acabam possuindo um crescimento muito acelerado já nos primeiros meses de vida, devido a investimentos feitos por grandes fundos de investimentos especializados como, por exemplo, Venture Capital. Além disso, muitas Venture Capital (VC) ajudam na procura por clientes potenciais, parceiros, na assistência estratégica e até mesmo na contratação de funcionários.

As aceleradoras também são fundamentais nesse processo de crescimento. Elas são organizações que buscam e apostam em *startups* com alto potencial de crescimento (negócios escaláveis). Fornecem todo o apoio necessário e ajudam a conseguir investimentos para impulsionar as atividades, dessa forma, seguem proporcionando o crescimento em poucos meses.

Outro fator importante quando se caracteriza uma *startup* é a capacidade de se adaptar às mais novas exigências do mercado, sem ou com baixíssimo nível de prejuízo dos custos, qualidade do serviço/produto ou tempo. De acordo com Perin (2015), a competitividade que cresce a todo o momento, possíveis crises, novas leis que surgem, a importância da diferenciação, ou seja, é grande a quantidade de fatores que mudam o ambiente periodicamente.

Com isso, para as *startups*, flexibilidade é uma obrigação já que essa é uma característica fundamental para sua sobrevivência. Além disso, para um maior nível de flexibilidade, as *startups* precisam contar com uma estrutura enxuta e com uma quantidade pequena de pessoas que tenham autonomia (ABSTARTUPS, 2017).

### **3 STARTUPS NO BRASIL**

No Brasil, o crescimento das *startups* é evidenciado por um levantamento feito pela ABStartups (Associação Brasileira de Startups) e publicado no Pequenas Empresas & Grandes Negócios (2016), no qual mostra que, em 2015, o número *startups* em desenvolvimento chegava a 4.151, contabilizando crescimento de 18,6% num período de

seis meses. O número de investimentos acompanhou esse rápido crescimento de *startups* no país e vem crescendo sem parar desde o ano de 2010.

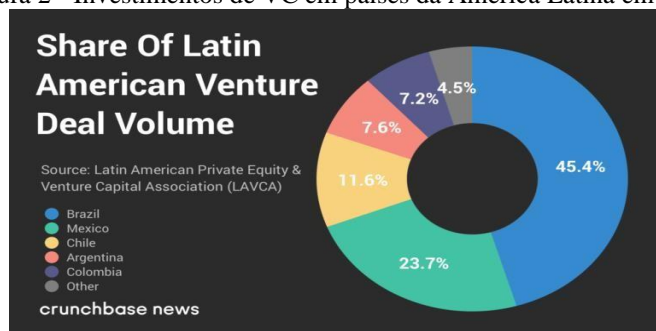
Figura 1 - Investimento feito por Venture Capital em startups do Brasil - 2010 a 2017



Fonte: Lima (2018)

Esse aumento crescente nas *startups* brasileiras fez com que o Brasil se tornasse o principal beneficiário dos investimentos feitos por Venture Capital (VC) na América Latina, como pode se ver na Figura 2.

Figura 2 - Investimentos de VC em países da América Latina em 2017



Fonte: Azevedo (2018)

Azevedo (2018) aponta que o país foi responsável por receber 45,4% de todos os financiamentos feitos em 2017. Isso corresponde a US \$ 859 milhões investidos em 113 transações, um aumento de 208% em comparação com US \$ 279 milhões arrecadados em 64 transações no ano anterior. O Brasil é seguido pelo México que recebeu 23,7% dos investimentos. Ou seja, o Brasil lidera, de longe, o caminho dos investimentos VCs na América Latina. E todo esse potencial tem atraído cada vez mais investidores de outros países, assim como empreendedores estrangeiros, fazendo com que cada vez mais a cultura *startup* se consolide no Brasil.

Outro ponto muito importante a ser destacado é que mesmo o Brasil passando por um período de crise econômica e tendo poucas políticas públicas de incentivo ao

empreendedorismo digital, o empreendedor continua investindo, dessa forma, fazendo com que o número de *startups* não pare de crescer. E toda essa determinação ficou evidente em uma pesquisa feita pela *Expert Market* (2017), que teve como objetivo mostrar os países com os empreendedores mais determinados do mundo.

Como pode ser visto na figura 2, o Brasil ficou em 5º lugar numa lista de 15 países. A pesquisa também traz uma escala que vai de 1 (fácil abrir um negócio) até 130 (muito difícil) no qual o Brasil ficou com a pontuação 125.

Já na escala que mostra a abertura de empresas e que também varia de 1 (alto volume de novos negócios) até 130 (baixo número de negócios criados), o país fica com a pontuação 45. Esse estudo mostra que os brasileiros estão dispostos a enfrentar dificuldades, burocracias, falta de mão de obra qualificada e riscos envolvidos na hora de empreender.

#### **4 ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR**

O termo ecossistema empreendedor pode ser entendido como um espaço regional no qual empresas, governo e universidades trabalham em conjunto com o intuito de promover o espírito empresarial, a inovação e o empreendedorismo. É um ambiente em que vários elementos individuais interagem e se combinam de uma maneira bastante complexa e que, integrados em um sistema holístico, têm o poder para promover o crescimento e criação de empreendimentos em um determinado local (ISENBERG, 2010).

Segundo Ghanamzadeh (2012), o ecossistema empreendedor é composto por um conjunto de fatores ligados em um local específico, incluindo universidades, instituições de pesquisa e desenvolvimento de recursos humanos e redes formais não oficiais, governos, investidores, provedores de serviços profissionais e culturais em um ambiente aberto e dinâmico em que todos esses elementos estão conectados.

De acordo com Malecki (2018), muitas definições diferentes têm surgido quando o assunto é ecossistema empreendedor, mas que a maioria destaca a combinação ou interação dos mais variados elementos, sendo na maioria das vezes por redes, dessa forma construindo valores culturais compartilhados que sustentam a atividade empreendedora. Malecki (2018) aponta que os mesmos processos dinâmicos que criam um ecossistema são os que o sustentam.

De acordo com Sherwood (2018), os resultados desejados pelos empreendedores, inclusive pelas *startups*, serão alcançados caso o ecossistema seja saudável, ou seja, o

ambiente precisa ser dinâmico e inter-relacionado para que todos os empreendedores nascentes e ativos consigam atingir resultados econômico e não econômico para a sociedade em que estão inseridos.

Isenberg (2011) aponta que o ecossistema empreendedor pode contar com centenas de elementos específicos, mas que pode ser separado em seis grandes domínios gerais: cultura, políticas e lideranças, financiamento, capital humano, mercado para o produto e um vasto suporte instrucional e de infraestrutura. Além disso, qualquer ecossistema empreendedor existente pode ser descrito a partir dos seis domínios, mas, ainda assim, cada ecossistema é único pelo fato de serem resultados de centenas de elementos diferentes que interagem de uma maneira complexa e única.

O ecossistema empreendedor é de extrema importância para o desenvolvimento e sobrevivência de *startups* de alto-impacto, pelo fato desses ecossistemas incentivarem o desenvolvimento empresarial e a inovação. Além disso, o ecossistema tem a capacidade de aumentar as chances de sucesso dessas *startups*, já que é um ambiente feito para dar suporte e guiar essas empresas nascentes durante sua jornada (OLIVEIRA et al., 2013).

Tanto Israel quanto o Vale do Silício, por exemplo, conseguiram criar um conjunto de variáveis importantes que, combinadas, fizeram surgir um ecossistema que estimula o crescimento de atividades empreendedoras, dessa forma, fazendo com que venham empreendedores de todas as partes do mundo para empreender nessas regiões (OLIVEIRA et al., 2013).

#### 4.1 ECOSSISTEMA *STARTUP*

O ecossistema *startup* é um segmento do ecossistema empreendedor, ou seja, o ecossistema empreendedor é necessário para a sua existência. Eles contam com muitas semelhanças e muitas vezes acabam tratando o ecossistema *startup* simplesmente como ecossistema empreendedor e, dessa forma, esquecendo suas diferenças e características.

Segundo Wiele (2017), a literatura escassa sobre as similaridades e diferenças entre os diferentes tipos de ecossistemas acaba causando problemas, pois muitos termos referentes ao ecossistema são usados de maneira errada, o que acaba gerando uma interpretação confusa, principalmente entre o ecossistema empreendedor e o ecossistema *startup*. Ainda de acordo com o autor, pelo fato de ser uma literatura ainda muito pouco desenvolvida, é necessário um cuidado mais rigoroso ao usar o conceito de ecossistema.

Para Felice, Torres e Yanaze (2012), o ecossistema *startup* é composto por um conjunto de redes dentro de redes em uma teia de conexões e relações, promovendo uma



organização e dinâmica única. Conta com uma abrangência e qualidade das relações exclusivas que parece que o ecossistema empreendedor não é capaz de suportar. Também não sendo passível de visualização total pelo fato de contar com conjunto de redes muito amplo e complexo.

Segundo Santos (2016), como o ecossistema *startup* conta muitas semelhanças com o ecossistema empreendedor, principalmente por ser um segmento, a melhor maneira de se aproximar da real compreensão do que é o ecossistema *startup* é buscando compreender toda a teia de relações que fazem parte dele. Segundo a autora, o ecossistema *startup* é um ecossistema comunicativo, disperso e com muitas entradas e muitas saídas.

Neste contexto, as aceleradoras, incubadoras e o networking são pontos a serem destacados no ecossistema *startup*. Segundo Bregu (2017), as incubadoras e aceleradoras contam com muitas semelhanças, porém as incubadoras têm o foco maior em dar suporte aos empreendedores entrantes, ou seja, aqueles que ainda não iniciaram de fato um negócio ou estão em um estágio muito incipiente. Já as aceleradoras, buscam negócios em um estágio mais avançado e que podem ser aceleradas e cultivadas dentro do acelerador.

Para os empreendedores, o networking é fundamental para o desenvolvimento de seus negócios e crescimento pessoal. O mesmo se aplica ao ecossistema *startup*, principalmente pelo fato de ser um ambiente que tem como ponto mais forte a rede de relações. Segundo Li (2015), o networking é algo que precisa ser estimulado e utilizado no ecossistema, pois através dele é possível construir relacionamentos e expandir seus empreendimentos. Ele é também uma estratégia de baixíssimo custo, além de ser muito eficaz para promover o crescimento do empreendimento.

O Brasil, de acordo com a Accenture (2017), já se provou ser capaz de gerar boas *startups*. É um ecossistema que possui boas aceleradoras, incubadoras, participação de universidades, investimentos de Venture Capital, entre outros agentes.

Porém, Justa (2018), salienta que o ecossistema brasileiro ainda conta com um problema de conectividade tanto local quanto global. De acordo com o autor, os ecossistemas brasileiros devem procurar formas de superar esse problema caso queiram sobreviver à nova onda de *startups* que está vindo. Isso acontece pelo fato de agora a competição se dar ao nível de infraestrutura, algo que o Brasil tem muitos problemas. Esse problema de infraestrutura acaba afetando o acesso a novos talentos, empresas, parcerias internacionais, capital de investimento, novas tecnologias, capital inteligente, etc.



## 5 METODOLOGIA

Este trabalho pretende identificar a perspectiva e conhecimento dos mais assíduos agentes participantes do projeto Buriti Valley em Boa Vista/RR. Portanto, essa é uma pesquisa exploratória e descritiva. Quanto à sua natureza, a pesquisa é classificada como qualitativa, pois não são utilizadas quaisquer estatísticas para análise do problema.

Os procedimentos utilizados nessa pesquisa foram à pesquisa bibliográfica, documental e de campo. Os agentes participantes do projeto Buriti Valley em Roraima foram os escolhidos para fazerem parte como amostras dessa pesquisa. Segundo Marconi e Lakatos (2003), a amostra é uma quantidade convenientemente escolhida do universo (população), ou seja, é um subconjunto do universo.

Devido ao grande número de agentes participantes do Buriti Valley e também pelo motivo de nem todos participarem de forma efetiva, foi optado por selecionar e analisar somente os agentes mais assíduos. Nesse contexto, o SEBRAE/RR, por meio da Missão (2018), disponibilizou a lista com 21 pessoas que estão divididas em 13 instituições participantes do Buriti Valley. Isso acontece pelo fato de algumas instituições contarem com mais de uma pessoa responsável pela participação no Buriti Valley.

A coleta de dados ocorreu entre os dias 22 e 31 de setembro de 2018. O questionário foi elaborado por meio da plataforma de pesquisas *Survey Monkey*. O link, gerado pela plataforma, para responder o questionário foi enviado por meio do aplicativo de conversas *WhatsApp* e por meio de e-mail, mais predominantemente pelo aplicativo de conversas. O link foi enviado para todas as 21 pessoas e de todas elas foram obtidas resposta positiva de que iriam responder. Porém, ao final do período de coleta dos dados, foi-se recebido o questionário respondido somente por 19 pessoas, das quais estão divididas em 13 instituições, ou seja, foi conseguido pelo menos a resposta de 1 pessoa de cada uma das 13 instituições presentes na lista fornecida pelo SEBRAE/RR.

É importante ressaltar que o questionário foi feito com base na dissertação “Startups Digitais: A travessia da Zona Cinzenta” da autora Santos (2016), e com base no artigo “O futuro do ecossistema de *startups* brasileiro” publicado por Justa (2018) no site da *Época Negócios*. O questionário compreende 13 questões distribuídas em 9 questões de múltipla escolha, 3 de matriz/escala de avaliação e 1 questão aberta.

## 6 RESULTADOS E DISCUSSÕES

De acordo com Raskopf (2018), o projeto foi criado em 2016 por meio de instituições que já vinham trabalhando em ações de fomento a este ambiente desde 2013. É

um projeto colaborativo e sem fins lucrativos, cuja finalidade é a concretização do ecossistema *startup* em Roraima, dessa forma, fornecendo um ambiente onde práticas e sujeitos atuem em um mesmo ambiente.

Ainda segundo Raskopf (2018), o objetivo é, basicamente, conseguir o apoio de instituições, governo e empresas privadas para que em um processo colaborativo possam criar um ambiente com ofertas de diversos eventos voltados à capacitação, orientação, suporte, desenvolvimento e transferência de tecnologia, de estímulo ao empreendedorismo, de troca de conhecimentos e experiências e do suporte completo aos novos negócios, em áreas com infraestrutura tecnológica e gerencial adequadas, dessa forma, “reduzindo o índice de mortalidade das empresas e levando ao desenvolvimento tecnológico e sócio econômico do estado” (RASKOPF, 2018, p. 19).

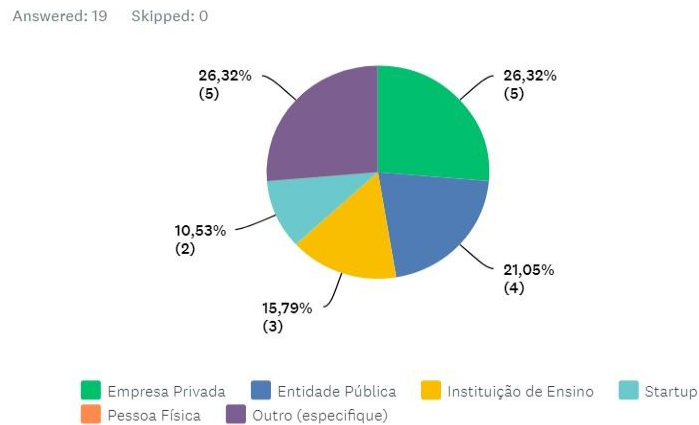
O Buriti Valley ainda conta com um projeto de pré-aceleração de startups. É importante ressaltar que uma pré-aceleradora foca no desenvolvimento da *startup* que está em fase inicial para deixá-la pronta para a fase tração (RASKOPF, 2018).

A pré-aceleração Buriti Valley conta com os seguintes módulos/fases:

- a) Busca de Oportunidade \ Definição de Problema e Proposta de Valor;
- b) Modelagem de Negócios;
- c) *Speed Dating*;
- d) Descoberta de Clientes;
- e) Desenvolvimento e validação do MVP;
- f) Construção do *pitch*;
- g) E módulos complementares executados pelo SEBRAE/RR como, por exemplo, módulo de Marketing para empreendedores.

Primeiramente, buscou-se saber a qual grupo cada entrevistado pertencia, obtendo-se os resultados especificados no Gráfico 1.

Gráfico 1 - Grupo o qual o respondente pertence.  
Dentre as opções abaixo, a qual grupo você pertence?

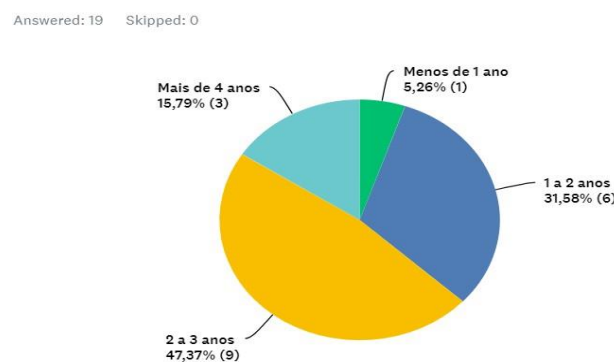


Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

Como pode ser visto, o número de pessoas está bem distribuído entre as opções, porém o baixo número de pessoas relacionadas a *startups*, o alto número de “Outro” e o número zerado de “Pessoa Física” chamam a atenção. As *startups* representam somente 10,53% dos respondentes. Já a opção “Outro” ficou com 26,32%, opção essa que teve respostas como, por exemplo: Comunidade/representação de sociedade civil organizada, Entidade representativa de classe sem fins lucrativos e Entidade de classe empresarial.

Na 2ª questão, como pode ser visto no Gráfico 2, o ponto a ser avaliado foi a quanto tempo cada entrevistado estava envolvido com o ecossistema local. Dentre os respondentes, um total de 9 pessoas (47,37%) tem um envolvimento de mais de 2 a 3 anos, enquanto 3 pessoas (15,79%) chegam a ter mais de 4 anos. Esse alto período de envolvimento pode ser considerado importante, pois mostra que o projeto vem conseguindo manter as pessoas envolvidas.

Gráfico 2 - Tempo de envolvimento com o ecossistema local.  
A quanto tempo você está envolvido com o ecossistema local?

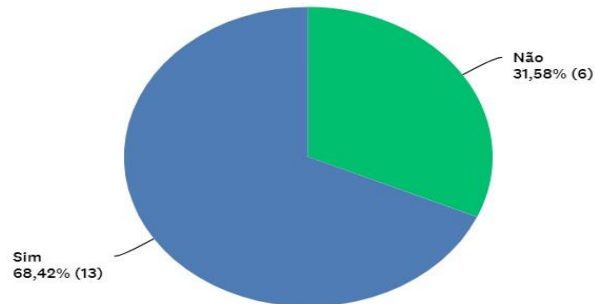


Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

O ponto abordado na 3ª questão teve o objetivo de saber se os participantes tinham, antes do projeto Buriti Valley, algum conhecimento do que é uma *startup*.

Gráfico 3 - Conhecimento prévio sobre startups  
Antes do projeto Buriti Valley, você tinha algum conhecimento sobre startups?

Answered: 19 Skipped: 0



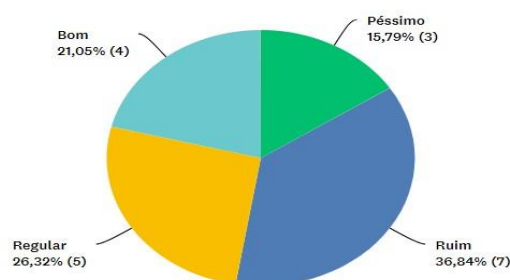
Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Na 4ª questão foi perguntado se os entrevistados concordavam ou não com a afirmação de que as universidades e demais instituições de ensino possuem um papel fundamental na criação de um bom ecossistema *startup*. Essa questão obteve resposta unanime. Todos os respondentes concordam totalmente e isso é um excelente sinal, pois de acordo Sherwood (2018), o ensino superior, principalmente as universidades, apresentam uma grande importância e potencial no desenvolvimento de um ecossistema próspero. As universidades são uma peça chave no desenvolvimento de um ecossistema autossustentável.

Porém, quando analisamos as respostas obtidas na 6ª questão, como se pode ver no Gráfico 4, fica claro que ainda tem pontos a serem melhorados na questão de participação das universidades e outras instituições de ensino.

Gráfico 4 - Produção de pesquisa e conhecimento  
Qual sua percepção sobre a produção de pesquisa e conhecimento referente ao ecossistema de startups nas instituições de ensino de Roraima?

Answered: 19 Skipped: 0

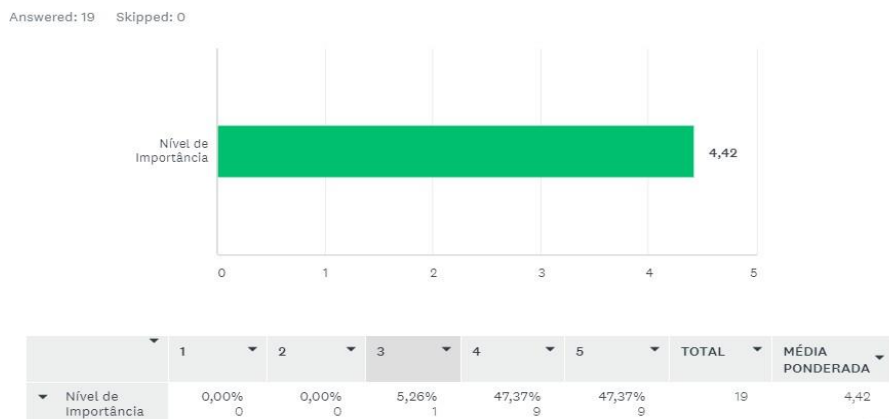


Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

De acordo com as respostas, o cenário não é nada bom, pois 15,79% dos respondentes marcaram a opção “péssimo” e 36,84% a opção “ruim”, ou seja, 52,63% das respostas foram negativas. Somente 21,05% dos respondentes classificaram como “bom” e 26,32% marcaram “regular”. O desenvolvimento de novas pesquisas e conhecimentos e, conseqüentemente, a distribuição deles é muito importante para o desenvolvimento e crescimento de um ecossistema, além de ajudar a mudar possíveis visões equivocadas que as pessoas podem ter em relação ao ecossistema e as *startups*.

As respostas obtidas através da 5ª e 7ª questão chamam a atenção quando analisadas em conjunto. Por exemplo, por meio da 5ª questão buscou conhecer como os participantes avaliavam o seu nível de importância para o ecossistema no qual fazem parte.

Gráfico 5 - Nível de importância dos respondentes na visão deles próprios. Em uma escala de 1 a 5, sendo 1 muito baixa e 5 muito alta, qual o seu nível de importância para o crescimento e desenvolvimento do ecossistema startup?



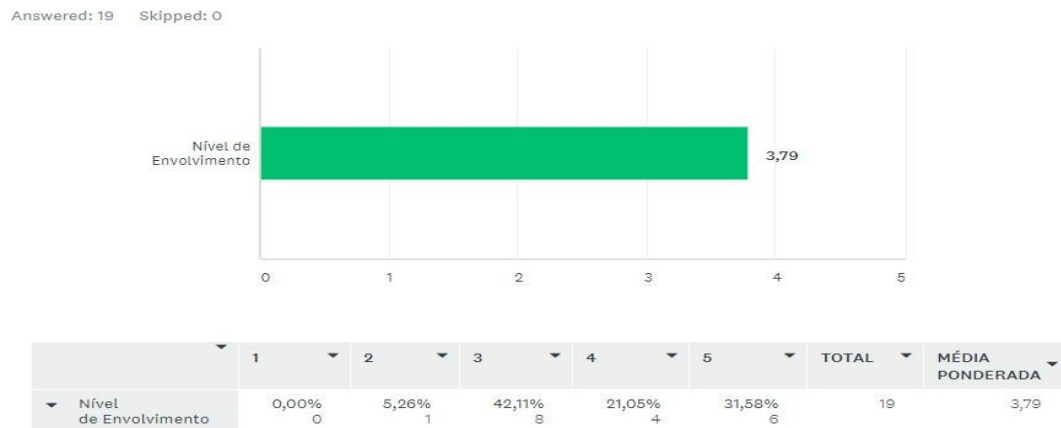
Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Como pode ser visto no Gráfico 5, as respostas tiveram uma média ponderada de 4,42, ou seja, os entrevistados se veem como peças importantes no desenvolvimento do ecossistema *startup* local. Essa visão que eles têm é muito importante, pois segundo Justa (2018), é essencial que todos os agentes participantes de um ecossistema *startup* passem a realmente se enxergar como pontos importantes, caso queiram fazer o ecossistema local e até nacional alcançar novos níveis.

Porém, através da 7ª questão buscou-se conhecer o nível de envolvimento que o entrevistado tem com o ecossistema *startup* do qual faz parte. Como pode ser visto no Gráfico 6, o resultado obtido foi uma surpresa, pois, esperava-se um resultado muito próximo ou até superior ao resultado de 4,42, obtido na quinta questão. Porém, o resultado

obtido foi de 3,79, ou seja, os entrevistados se consideram, em sua maioria, muito importantes para o desenvolvimento e crescimento do ecossistema, porém eles têm um envolvimento regular com o ecossistema *startup*.

Gráfico 6 - Nível de envolvimento dos respondentes no ecossistema.  
Em uma escala de 1 a 5, sendo 1 muito baixa e 5 muito alta, qual o seu nível de envolvimento no ecossistema *startup*?

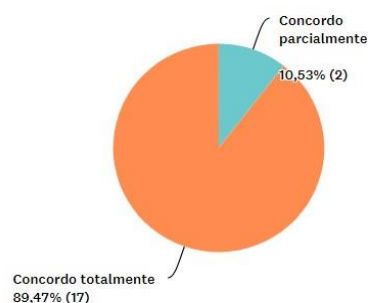


Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

E isso é ruim para o ecossistema, pois o envolvimento dos agentes de um ecossistema *startup* deve ser estimulado, já que o baixo envolvimento ou isolamento de um agente pode acarretar em resultados negativos, podendo até mesmo afetar a saúde do ecossistema inteiro. Esse efeito negativo pode ir além da saúde, podendo diminuir o impacto que o ecossistema pode vir a ter sobre a atividade econômica e isso só pelo fato da baixa interação ou envolvimento dos agentes. Na 8ª questão foi apresentada uma afirmação sobre o ecossistema *startup* como estratégia fundamental para o desenvolvimento local.

Gráfico 7 - Ecossistema Startup como estratégia de desenvolvimento.  
"Vejo o ecossistema *startup* como uma estratégia fundamental de desenvolvimento econômico, tecnológico e social em Boa Vista/RR".

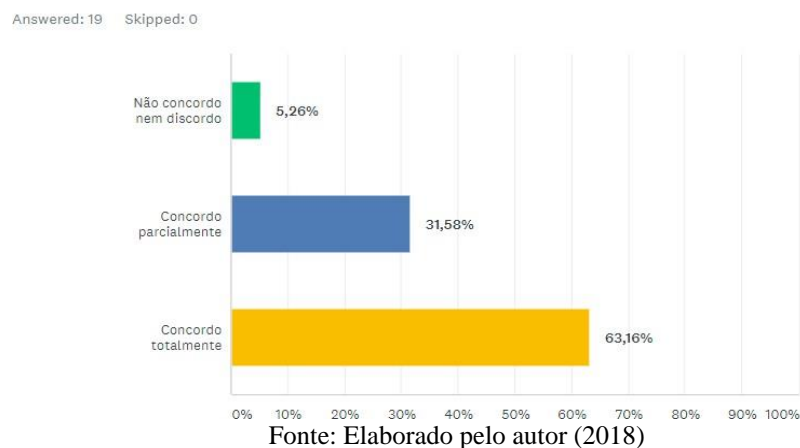
Answered: 19 Skipped: 0



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

De acordo com o Gráfico 7, o resultado obtido foi como o esperado. Das respostas obtidas, 89,47% dos participantes, ou seja, quase que em sua totalidade concordaram totalmente com a afirmação, dessa forma, indo de encontro com a visão que alguns autores têm. Afinal de contas, o ecossistema *startup* não promove melhorias somente para as startups, mas também para as outras organizações envolvidas. Segundo Matos (2017), o ecossistema *startup* é um ambiente onde todos os agentes são complementares e interdependentes. É um lugar onde o sucesso de um está ligado ao sucesso do outro. É um ambiente onde todos crescem, se desenvolvem e ganham. A 9ª questão buscou saber se o entrevistado tem conhecimento de qual é o seu papel no ecossistema local.

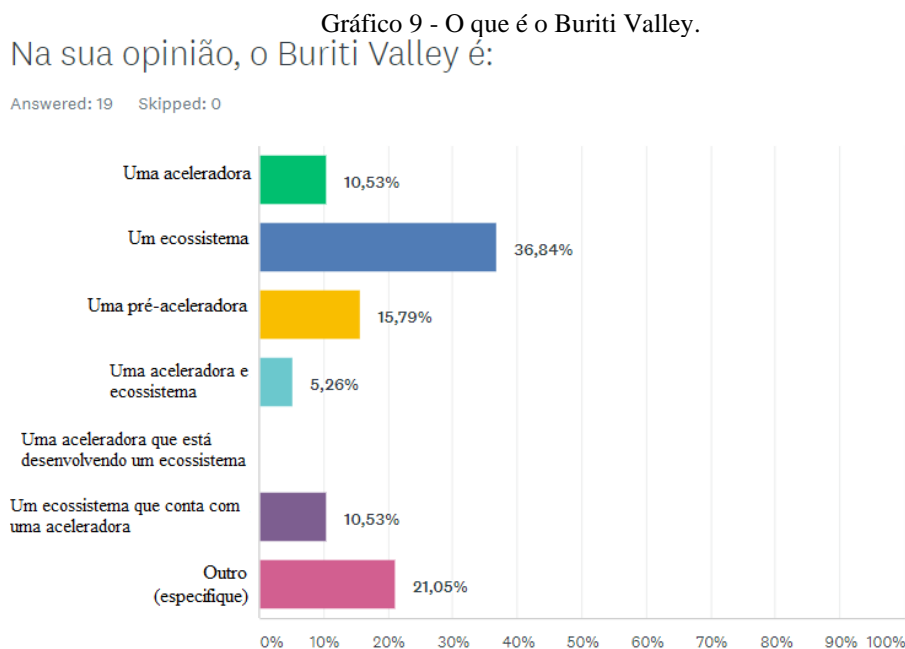
Gráfico 8 - Papel no ecossistema startup.  
"Tenho pleno conhecimento de qual é o meu papel no ecossistema startup".



O resultado obtido, como se pode ver no Gráfico 8, mostra que 12 pessoas (63,16%) concordaram totalmente, e 6 pessoas (31,58%) concordaram parcialmente. Ou seja, 94,74% dos respondentes concordaram com a afirmativa. Segundo Montenegro (2017), ter conhecimento de qual é o seu papel em um ecossistema é muito importante, pois o ecossistema *startup* é composto por um alto número de pessoas, organizações, entidades, entre outros. E esses agentes são diferentes, com pensamentos e focos diferentes. Com isso, para que o ecossistema funcione, tenha saúde e seja próspero, cada agente precisa conhecer seu papel e fazer a sua parte.

Porém, os resultados obtidos na 11ª questão chamam bastante a atenção. Nesta questão buscou-se saber o que o Buriti Valley é na opinião dos entrevistados.





Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

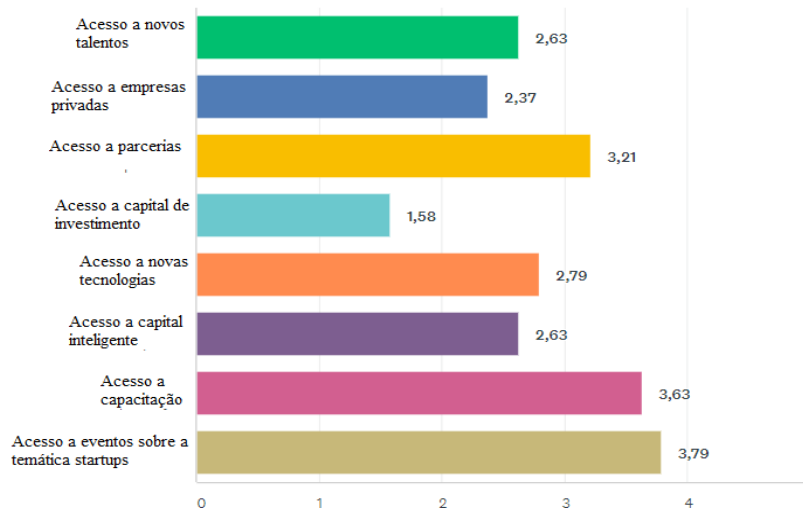
O resultado obtido gerou uma surpresa pelo fato de as respostas terem sido bastante variadas, como pode ser visto no Gráfico 9. Quando analisada em conjunto com questão 9, percebemos que os agentes do ecossistema têm conhecimento de qual é o papel deles no ecossistema, mas não conhecem o que é o projeto no qual eles estão envolvidos. Falta de clareza do que é o projeto pode ser uma explicação para esse resultado, e isso é algo ruim para o desenvolvimento das relações dos agentes e, conseqüentemente, desenvolvimento do ecossistema como um todo.

Como falado anteriormente, os agentes são diferentes, com ideias, focos e pensamentos diferentes. Com isso, para que o ecossistema funcione, tenha saúde e seja próspero, cada agente precisa conhecer seu papel, mas também precisa conhecer no que eles estão envolvidos para que, juntos, possam unir esforços para o fortalecimento do ecossistema (MONTENEGRO, 2017). Entende-se, com base nos documentos fornecidos por Raskopf (2018), que o Buriti Valley é um ecossistema *startup* em desenvolvimento que conta com um programa de pré-aceleração de *startups*.

A 10ª questão teve como objetivo descobrir a visão que os entrevistados têm em relação à infraestrutura do ecossistema local como, por exemplo, acesso a novas tecnologias, acesso a parcerias, entre outros.

Gráfico 11 - Nível de infraestrutura do ecossistema startup local.  
Em uma escala de 0 a 5, sendo 0 inexistente e 5 muito alto, como você classificaria o nível de infraestrutura oferecido pelo ecossistema startup local?

Answered: 19 Skipped: 0



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Os resultados obtidos, como podem ser vistos no Gráfico 11, foram bastante reveladores. Chama-se a atenção para duas opções. A primeira é em relação ao “Acesso ao capital de investimento” que ficou com uma média ponderada de 1,58, ou seja, é uma média muito baixa. A falta de investimentos pode ser explicada por fatores como: maturidade do ecossistema, baixa quantidade de *startups* criadas, baixo potencial ou qualidade das *startups*, despreparo do(s) sócio(s), entre outros motivos.

O segundo ponto a ser considerado é referente ao “Acesso a empresas privadas”. A média obtida foi 2,37. Uma média baixa para algo que é essencial em qualquer ecossistema startup. Segundo Isenberg (2010), ninguém consegue construir um ecossistema *startup* sozinho, nem mesmo o governo. Com isso, segundo Isenberg (2010, p. 4, tradução nossa), “Somente o setor privado tem motivação e perspectiva para desenvolver mercados autossustentáveis e lucrativos.”. Por esse motivo, segundo o autor, é de extrema importância que os envolvidos no ecossistema *startup* busquem envolver o setor privado o mais cedo possível e deixe que ele mantenha ou adquira uma participação significativa no sucesso do ecossistema.

Um ponto positivo a ser destacado nessa análise de infraestrutura é em relação ao “Acesso a eventos sobre a temática *startup*”. Na pesquisa, foi a opção que teve 3,79, ou seja, a maior média dessa questão. E isso é bom, pois esses tipos de eventos são importantes, principalmente se for focado no público em geral. Pois todo o conteúdo desses eventos é muito importante e é algo riquíssimo no preparo de novos

empreendedores e novos colaboradores, além de ser uma forma de estimular a criatividade, de mostrar como é empreender no campo da tecnologia, funcionamento do ecossistema, entre outras coisas (MONTENEGRO, 2017).

Já em relação a 13<sup>a</sup>, que é uma questão aberta, foi perguntado o que, na opinião dos respondentes, precisa ser melhorado no ecossistema *startup* local. Foi possível, analisando as respostas obtidas, descobrir que os três principais pontos a serem melhorados são: maior participação das empresas privadas, maior envolvimento/participação dos agentes do ecossistema e um maior desenvolvimento da cultura empreendedora.

Dentre os pontos apresentados, “maior participação das empresas privadas” já foi algo evidenciado e debatido na questão 10 e “maior envolvimento/participação dos agentes do ecossistema” também já foi evidenciado e debatido na questão sete. Já o ponto referente a “um maior desenvolvimento da cultura empreendedora” é a novidade. Em relação à cultura empreendedora, não é novidade que precise ser melhorado, pois o Estado de Roraima é conhecido por ter a economia do “contracheque”, ou seja, uma economia movimentada pelo salário dos servidores públicos das três esferas do poder.

De acordo com matéria publicada na Folha de Boa Vista (2018), o “contracheque” é responsável por 49% do PIB de Roraima. Ainda segundo a matéria, o comércio e prestação de serviços representam 36%, 9% são movimentados pela indústria e apenas 6% pela agropecuária. Ou seja, o Estado conta com uma alta participação do setor público, mas uma baixa participação do setor privado e a mudança desse cenário vêm ocorrendo de forma lenta.

## 7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho buscou conhecer a visão, conhecimento e perspectiva que os agentes têm em relação ao ecossistema *startup* Buriti Valley. Nesse contexto, a partir da análise dos resultados obtidos, foi possível chegar à conclusão de que o objetivo do trabalho foi alcançado, visto que os resultados apresentam bem a visão, conhecimento e perspectiva que os agentes têm sobre o ecossistema.

Foi possível, por exemplo, descobrir que eles têm pleno conhecimento da importância do ecossistema *startup* para o desenvolvimento local, do que precisa ser melhorado e o nível da infraestrutura oferecido pelo ecossistema local como, por exemplo, o baixo nível ao acesso a empresas privadas e investimentos que significam entraves ao desenvolvimento do ecossistema local.

Porém, mais do que conseguir as respostas já esperadas dos participantes do ecossistema, foi possível descobrir outros pontos que podem ser considerados críticos como, por exemplo, os agentes se classificarem como importantes para o desenvolvimento do ecossistema local, porém contam com um envolvimento regular no ecossistema.

Outro ponto crítico que foi percebido através da análise de resultados é que os agentes dizem conhecer plenamente qual o papel deles no ecossistema, mas dão as mais variadas respostas referentes ao que é o Buriti Valley, dessa forma, indicando uma possível falta de clareza do que realmente é o projeto no qual eles estão envolvidos.

Os documentos, sobre o projeto Buriti Valley, fornecidos por Raskopf (2018) podem ser uma explicação para esses resultados. Os documentos não deixam claro qual o objetivo do ecossistema *startup* local, não conta com uma apresentação clara e objetiva do papel de cada agente, qual a importância do envolvimento/engajamento dos agentes e os benefícios que terão ao se envolver com o ecossistema ou até mesmo a importância do desenvolvimento das relações entre eles para o desenvolvimento e fortalecimento do ecossistema *startup* local. E isso tudo acaba refletindo na percepção dos agentes, como apontado nos resultados.

O ecossistema *startup* reflete um meio ainda não muito estudado pelo fato de ser muitas vezes confundido com o ecossistema empreendedor ou simplesmente por não ter sido intensamente explorado, dessa forma, restringindo o conteúdo bibliográfico sobre o assunto. Porém, mesmo assim se enquadra em um tema importante e emergente a ser estudado com muito afinco, pois tem grande capacidade de contribuição no desenvolvimento econômico, social e tecnológico de cidades, regiões e países.

## REFERÊNCIAS

- BRASSCOM. **Startup**. 2016. Disponível em: <<http://www.brasilitplus.com/brasilit/upload/download/1416332923startups.pdf>>. Acesso em: 21 nov. 2018.
- ABSTARTUPS (São Paulo). **Tudo que você precisa saber sobre startups**. 2017. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/2017/07/05/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 22 ago. 2018.
- ACCENTURE. **O Momento da Startup Brasileira e o Futuro do Ecossistema de Inovação**. São Paulo: Abstartups, 2017. 34 p. Disponível em: <[https://startupi.com.br/wp-content/uploads/2018/07/ACN\\_Radiografia\\_Final.pdf](https://startupi.com.br/wp-content/uploads/2018/07/ACN_Radiografia_Final.pdf)>. Acesso em: 15 set. 2018.
- AZEVEDO, Mary Ann. **With Brazil Leading The Way, VC Investment In Latin America Has More Than Doubled**. 2018. Disponível em: <<https://news.crunchbase.com/news/with-brazil-leading-the-way-vc-investment-in-latin-america-has-more-than-doubled/>>. Acesso em: 22 ago. 2018.
- BLANK, Steve. **Why the Lean Start-Up Changes Everything**. 2013. Disponível em: <<https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>>. Acesso em: 19 jun 2018.
- BREGU, Adam. **Practical Startup Ecosystem Guide in Milan: Incubators & Accelerators**. 2017. Disponível em: <<https://www.startupbusiness.it/practical-startup-guide-in-milan-incubators-accelerators/93233/>>. Acesso em: 15 set. 2018.
- EXPERT MARKET. **The World's Most Entrepreneurial Countries**. 2017. Disponível em: <<https://www.expertmarket.com/focus/research/most-determined-entrepreneurs>>. Acesso em: 19 ago. 2018.
- FELICE, Massimo di; TORRES, Julliana Cutolo; YANAZE, Leandro Key Higuchi. **Redes Digitais e Sustentabilidade. As Interações com o Meio Ambiente na Era da Informação**. São Paulo: Annablume, 2012. 226 p.
- FOLHA DE BOA VISTA (Boa Vista). **'Contracheque' responde por 49% do PIB**. 2018. Disponível em: <<https://folhabv.com.br/noticia/-Contracheque--responde-por-49--do-PIB/37442>>. Acesso em: 02 nov. 2018.
- FONSECA, Monna Cleide; SANTOS, Rodrigues dos. **O ecossistema de startups de software da cidade de São Paulo**. 2015. 70 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciência da computação, Instituto de Matemática e Estatística, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/45/45134/tde-23022016-204626/publico/dissertacao.pdf>>. Acesso em: 02 jul. 2018.
- GHANAMZADEH, Nasser. **Boulder thesis for the startup ecosystem**. 2012. Disponível em: <<http://www.businessofsoftware.ir/500/boulder-thesis-startup-ecosystem/>>. Acesso em: 03 set. 2018.

ISENBERG, Daniel. **Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics**. 2011. Disponível em: <<https://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/#58666dc85fe8>>. Acesso em: 12 set. 2018.

ISENBERG, Daniel. **The Big Idea: How to Start an Entrepreneurial Revolution**. 2010. Disponível em: <<https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>>. Acesso em: 03 set. 2018.

JUSTA, Rom. **O futuro do ecossistema de startups brasileiro**. 2018. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/colunas/noticia/2018/09/o-futuro-do-ecossistema-de-startups-brasileiro.html>>. Acesso em: 16 set. 2018.

KPMG (Australia). **Why are big businesses looking to start-ups for innovation**. 2015. Disponível em: <<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/02/big-business-start-ups-innovation.pdf>>. Acesso em: 20 ago. 2018.

LI, Charmaine. **Making connections: A guide to networking for new entrepreneurs and early-stage startups**. 2015. Disponível em: <<http://tech.eu/features/4376/networking-early-stage-startups-entrepreneurs/>>. Acesso em: 16 set. 2018.

LIMA, Guilherme. **O panorama de investimentos Venture Capital no Brasil: o que podemos aprender com ele?**. 2018. Disponível em: <<https://acestartups.com.br/venture-capital-investimentos-brasil/>>. Acesso em: 10 nov. 2018.

LONGHI, F. **A história da revolução das startups**. Imasters, 2011. Disponível em: <<https://imasters.com.br/carreira-dev/a-historia-da-revolucao-das-startups>>. Acesso em: 27 ago. 2018.

MALECKI, Edward J.. Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. **Geography Compass**, [s.l.], v. 12, n. 3, p.1-21, 8 jan. 2018. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/gec3.12359>>. Acesso em: 04 set. 2018.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a, 2003. 311 p. Disponível em: <[https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy\\_of\\_historia-i/historia-ii/china-e-india](https://docente.ifrn.edu.br/olivianeta/disciplinas/copy_of_historia-i/historia-ii/china-e-india)>. Acesso em: 22 jun. 2018.

MATOS, Felipe. **Entenda o ecossistema de startups no Brasil**. 2017. Disponível em: <<https://link.estadao.com.br/blogs/felipe-matos/entenda-o-ecossistema-de-startups-no-brasil/>>. Acesso em: 01 nov. 2018.

MISSIO, Graciela. **Lista de contatos do Buriti Valley**. [mensagem pessoal] Mensagem recebida por: <[fabioxdomingues@gmail.com](mailto:fabioxdomingues@gmail.com)>. em: 19 out. 2018.

MONTENEGRO, Matt. **Afinal de contas: O que é ou deveria ser um ecossistema de startups.** [2017?]. Disponível em: <<http://vidadestartup.org/o-que-e-ecossistema-de-startups/>>. Acesso em: 21 set. 2018.

MYLIUS, Marcos. **Mentoring Startups: Como encontrar, engajar e conquistar clientes. Dicas de um vendedor a um empreendedor.** São Paulo: Marcos Mylius, 2017. 159 p. ISBN 978-85-924105-0-6.

OLIVEIRA, Carlos Alberto Arruda de et al. **O ecossistema empreendedor brasileiro de startups: uma análise dos determinantes do empreendedorismo no Brasil a partir dos pilares da OCDE.** Nova Lima, Mg: Fundação Dom Cabral, 2013. 51 p. Disponível em: <<https://www.fdc.org.br/conhecimento/publicacoes/relatorio-de-pesquisa-28442>>. Acesso em: 10 set. 2018.

PEQUENAS EMPRESAS & GRANDES NEGÓCIOS (Rio de Janeiro). **NÚMERO DE STARTUPS BRASILEIRAS CRESCE 18,5% EM SEIS MESES.** 2016. Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2016/01/numero-de-startups-brasileiras-cresce-185-em-seis-meses.html>>. Acesso em: 19 ago. 2018.

PERIN, Bruno. **A Revolução das Startups: O Novo Mundo do Empreendedorismo de Alto Impacto.** Rio de Janeiro: Alta Books Editora, 2015. 234 p.

RASKOPF, Karla. **Resultados 2016/2017 e Projeto Buriti Valley.** [mensagem pessoal] Mensagem recebida por: <[fabioxdomingues@gmail.com](mailto:fabioxdomingues@gmail.com)>. em: 19 out. 2018.

RIES, Eric. **A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas.** São Paulo: Texto Editores Ltda., 2012. 210 p. Disponível em: <<http://s-inova.ucdb.br/wp-content/uploads/biblioteca/a-startup-enxuta-eric-ries-livro-completo.pdf>>. Acesso em: 18 jun. 2018.

SANTOS, Ana Patrícia Santana dos. **Startups digitais: A travessia na Zona Cinzenta.** 2016. 213 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciências da Comunicação, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/27/27152/tde-06032017-093922/pt-br.php>>. Acesso em: 17 ago. 2018.

SHERWOOD, Art. Universities and the Entrepreneurship Ecosystem. In: LOBERMAN, Steven; CLEMENS, Jason. **Demographics and Entrepreneurship: Mitigating the Effects of an Aging Population.** [s. L.]: Fraser Institute, 2018. Cap. 7. p. 239-282. Disponível em: <<https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/demographics-and-entrepreneurship-full.pdf>>. Acesso em: 07 set. 2018.