

Análise sobre as barreiras para o desenvolvimento de startups no ecossistema da grande Florianópolis.

Henrique Otte¹, Alexandre Leopoldo Gonçalves², Renata Dias³

ABSTRACT

This article presents, in an inductive and participant research, through questionnaires, the barriers found for entrepreneurs who develop their startups in the Florianópolis ecosystem. The information collected was analyzed through qualitative research, which provides a perspective of what is understood as barriers by entrepreneurs in the region. The bureaucratic and investment factor are pointed out as greater difficulties in the development of startups which leads, in the whole of the analysis to understand what is relevant at the moment in which the entrepreneur seeks the development of his hypotheses.

Keywords: Ecosystem; entrepreneurship; startup.

RESUMO

Este artigo apresenta, em pesquisa indutiva e participante, por meio de questionários, quais as barreiras encontradas para empreendedores de que desenvolvem suas startups no ecossistema de Florianópolis. As informações coletadas foram analisadas através de pesquisa qualitativa, que provem uma perspectiva do que é entendido como barreiras pelos empreendedores da região. O fator burocrático e de investimento são apontados como maiores dificuldades no desenvolver das startups o que leva, no conjunto da análise compreender o que é relevante no momento em que o empreendedor busca o desenvolvimento de suas hipóteses.

Palavras-chave: Ecossistema; empreendedorismo; startup.

¹ Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento – Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) Florianópolis – SC – Brasil. Email: henrique.otte@gmail.com

² Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento – Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) Florianópolis – SC – Brasil. Email: alexandre.l.goncalves@gmail.com

³ Graduação em Administração – Faculdade Estácio de Florianópolis – SC – Brasil. Email: renatadias09@hotmail.com

1. INTRODUÇÃO

A transição para modelos de negócios inovadores e sustentados pela tecnologia, aumenta cada dia mais nas organizações. Tendo em vista que a economia atual carrega um grande grau de competitividade e dinamismo. Essa tecnologia é algo desenvolvido predominantemente nas empresas, como cita Chiavenato (2014), o autor também explica que tecnologia trás simultaneamente dois tipos de forças para dentro da organização, a primeira se trata de uma força externa e ambiental, que impõe desafios e a segunda se classifica como uma força interna, trazendo igualmente problemas e desafios, porém quando dominada, possibilita usar de seus recursos de forma muito eficiente para a empresa.

Com este cenário, promoveu-se nas últimas décadas um ritmo de crescimento de empresas que nunca antes pode ser visto. Incluindo um grupo que carregava consigo uma série de singularidades, que acabou se tornando familiar no meio de investidores, empreendedores, mídia e agentes econômicos, as startups.

Por ser percebido como relativamente recente, o entendimento completo e disseminado dos meios que cercam tais empresas ainda precisa ser mais bem explorado. Nossa atual literatura é escassa e limitada, o ponto de vista dessa abordagem que se encontra em livros e artigos se concentram em poucos autores. Tais autores contextualizam sua abordagem através de um caminho ligando o teórico ao prático, com uma metodologia descrita em práticas comuns para o desenvolvimento dessas empresas.

Neste artigo vamos mostrar que startup, não pode ser classificada somente como o começo de uma pequena empresa, podemos definir como um modelo de negócio em implementação, com pouca ou nenhuma experiência de mercado, voltada para a geração de ideias inovadoras com um futuro muito promissor. Geralmente, quando conquistado, se utilizam do aporte de capital de risco para financiar seus projetos e combatem com uma série de barreiras no caminhar de seu desenvolvimento, até alcançar o sucesso.

O mercado nesse âmbito no Brasil está crescendo a passos largos, o faturamento, por exemplo, de TI, com uma grande parte das startups recém-inauguradas, corresponde a 4,5 % do PIB nacional, segundo Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (Brasscom, 2012).

Mesmo sendo que hoje Florianópolis ocupa o segundo lugar no estudo da Endeavor (2017), a cidade de Florianópolis já foi apresentada como a melhor Capital do país para empreender.

A região se destaca não só pela quantidade de startups que surgem todos os anos, mas consequentemente pela qualidade destas iniciativas, isto é resultado direto da formação de profissionais qualificados em instituições de ensino que são referência. A mentoria está presente na vida de todas as pessoas e nos seus diversos estágios de vida e necessidades do indivíduo (Levinson, 1978).

Este artigo tem como objetivo geral mostrar quais são as maiores barreiras percebidas na criação e no desenvolvimento de startups na região. Para isso, serão apresentadas referências conceituais sobre o tema abordado; desenvolver e aplicar um questionário em empresas de startups em desenvolvimento na região; analisar os resultados obtidos no questionário e entender quais as maiores barreiras percebidas e avaliar os resultados e explicar seus conceitos e dificuldades no meio em que está sendo investigado.

Foram abordados empreendedores de startups por meio de questionário, que apesar de essencialmente qualitativo, busca referências numéricas que venham a tentar representar, da melhor forma possível, as insatisfações e opiniões dos indivíduos a respeito de quais as maiores barreiras encontradas em Florianópolis e região.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 CONCEITOS DE STARTUP

O empreendedorismo começou a ser relacionado por diversos autores por volta do século XVIII, descrevendo características e aspectos relacionados a esse tema, no quesito profissional. Uma visão do empreendedorismo vista como clássica por Richard Cantillon em 1759 descrevia que o sujeito no meio do sistema econômico era o especialista em tomar decisões de risco. Outro sentido sobre o tema foi abordado por Knight em 1921, que acreditava que o empreendedor era um indivíduo acometido a um ambiente que possuía constantemente uma série de incertezas, diferentemente de um tomador de riscos (Knight, 1923).

Uma nova suposição começou a ser avaliada e criada por volta dos anos 70, mostrando que as organizações deveriam passar por diferentes fases de evolução, que seriam de

nascimento, crescimento e maturidade, tendo que continuamente ser renovada, para que não fosse extinta, absorvendo essa hipótese, as empresas se guiaram nesse modelo constituindo três fases existentes, que seriam a startup, a profissionalização e autonomia. Nesse sentido, foram umas das primeiras aparições do termo ‘startup’ no meio de negócios Leite e Junior (2013).

Mesmo não sendo aceita inicialmente por alguns teóricos no decorrer da história, essa hipótese foi concedida por outros autores como Hanks et al. (1993) apud McMahon (1998) que trouxeram uma abordagem mais próxima, que foi estabelecida em quatro fases distintas em seu desenvolvimento: startup, ampliação, amadurecimento e diversificação.

Como foi visto, podemos considerar o termo startup não tão recente. Porém, esse tema só conseguiu ganhar uma forma conhecida nas últimas décadas com transmutações que impactaram, transformaram e mudaram nitidamente a rotina das pessoas com novos produtos e tecnologias como: notebook, smartphones e internet, somadas a disparada dos governos ao redor do mundo na criação de um ecossistema consistente nos diversos negócios, obtiveram significativas contribuições na liderança do empreendedorismo em uma visão global (Pezzoni, 2013).

No Brasil o empreendedorismo se tornou popular a partir da década de 90, mas passou a ser conhecido com mais vigor em território nacional e utilizado por empreendedores somente nos anos de 1999 a 2001, quando houve o surgimento da bolha da internet, segundo o especialista em startup (Gitahy, 2011).

A definição mais aceita de uma startup vem de Steve Blank, que afirma que uma empresa é considerada uma startup quando ainda está em busca de um se modelo de negócios viável que seja repetível e escalável. E esse modelo torna possível vender o mesmo produto para todos os clientes, sem customização. Já um modelo de negócios escalável é aquele capaz de crescer para atender uma infinidade de clientes.

As startups são inovadoras em todos os aspectos. Mas encontrar um novo modelo de negócios que seja praticável, repetível, escalável e inda inovador é muito complexo e exige boas ideias dos futuros empreendedores. Há muitas incertezas envolvidas na criação dela, como por exemplo se existem clientes para o produto, se o modelo é realmente lucrativo, se é possível executar o modelo.

A palavra startup está ligada diretamente à inovação e ao empreendedorismo, lembram empresas como Apple, Google, Facebook, Yahoo, e outras, que cresceram positivamente no mercado em que atuam, e que estão em posição de liderança.

Segundo Hermanson (2011), há uma diferença entre o empreendedorismo corporativo e de startup, pois são consideradas empresas em fase de desenvolvimento, com criação recente, possuem um grande risco em seu meio de negócio, também possuem baixos custos iniciais e tem o poder de ser altamente escalável. Podemos perceber que esse tipo de empreendedorismo, se caracteriza principalmente pela busca de investimentos junto a aceleradoras, grandes empresas dispostas a investir; a criação de riqueza em um curto período de tempo; não seguem regras; atuam em um grande espaço de curto prazo e possuem passos muito rápidos.

2.2 BARREIRAS NA CRIAÇÃO DE STARTUPS

Citando Barba-sánchez et al., (2008) as principais razões para os baixos índices de startups, especialmente nas regiões com escassa tradição empreendedora, assenta sobre a falta de diferentes características empreendedoras como: espírito empreendedor, os fatores psicológicos e sociológicos e a motivação económica. Possuem também as barreiras de entrada como a burocracia, regulamentos ou a não existência de políticas de apoio (Bates, 1990; Davidsson e Honig, 2003; Gartner, 2002; Hall, 1992).

Assim como o Management Center do Brasil (1964) também aborda como um dos principais problemas enfrentados pelas pequenas empresas a falta de financiamento e capital humano adequados para gerenciá-las; as altas taxas tributárias; a falta de pesquisas de mercado; a sensibilidade às alterações dos ciclos econômicos e a tomada de decisões apressadas e mal planejadas.

De acordo com a coordenadora de Análise de Negócios e da Informação do Ietec, Alexandra Hutner (Hutner 2014) a procura por esse profissional é crescente, assim como os salários e os investimentos em TI: “Uma pesquisa da Society for Information Management (SIM) mostrou que os jovens profissionais de TI receberão de duas a três ofertas de empregos já com altos salários aos 22 ou 23 anos”. É um ótimo momento para se estar no mercado e galgar boas oportunidades”.

Alexandra (Hutner 2014) cita que se torna imprescindível o investimento em qualificação dos profissionais. Em território nacional há uma grande falta de qualificação. No caso do ramo de TI, pode ser observada uma grande parcela sendo investida em treinamentos de seus colaboradores. As organizações buscam qualificação diferenciada e investem nisso. Porém, simultaneamente, os profissionais mais preparados, procuram investir

em sua carreira profissional, e possuem maior vantagem competitiva e suas oportunidades para chegar aos objetivos próprios são maiores.

De acordo com Bateman (2006 p. 235), o sucesso é uma função não apenas de características pessoais, mas também de fazer boas escolhas sobre a empresa que irá começar. Desta forma o autor apresenta um modelo para conceituar empresas empreendedoras e fazer as melhores escolhas.

Por último Dornelas (2005) também destaca a importância de um bom planejamento para o sucesso de um empreendimento, além da capacitação gerencial continua. Neste caso conforme observado por alguns autores nota-se que além da capacitação e recursos financeiros necessários para se abrir um negócio, o sucesso de um empreendimento também está relacionado com as características pessoais do empreendedor, apresentadas como o “espírito empreendedor”.

3. METODOLOGIA

Foi aplicado nessa pesquisa o método indutivo, caracteriza-se por um método científico que obtém conclusões gerais a partir de premissas individuais. De acordo com Lakatos e Marconi (2010), trata-se do método científico mais usual, que se caracteriza por três etapas básicas: a observação dos fenômenos, descoberta da relação entre elas e por fim generalização da relação. Classificando a pesquisa, sua natureza é aplicada, pois objetiva gerar conhecimentos para aplicações práticas dirigida a solução de problemas específicos. De acordo com Barros e Lehfeld (2000, p. 78), a pesquisa aplicada tem como motivação a necessidade de produzir conhecimento para aplicação de seus resultados, com objetivo de " contribuir para fins práticos, visando a solução mais ou menos imediata do problema encontrado na realidade".

Do ponto de vista da forma de abordagem do problema, trata de uma pesquisa qualitativa, pois considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números. A interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados são básicas no processo de pesquisa qualitativa. Não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas. O ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados e o pesquisador é o instrumento-chave.

O processo e seu significado são os focos principais de abordagem, porque tem caráter exploratório, isto é, estimula os entrevistados a pensarem livremente sobre o tema STARTUP,

indicando suas dificuldades e problemas nesse mercado. Mostra aspectos subjetivos e atingem motivações não explícitas, ou mesmo conscientes, de maneira espontânea. Está mais relacionada no levantamento de dados sobre as motivações de um grupo, em compreender e interpretar determinados comportamentos, a opinião e as expectativas dos indivíduos de uma população.

Os objetivos foram alcançados através de pesquisa exploratória, pois permite uma maior familiaridade entre o pesquisador e o tema pesquisado, queremos informações atuais e corretas dos jovens empreendedores das STARTUPS em Florianópolis e região. O processo descritivo visa à identificação, registro e análise das características, fatores ou variáveis que se relacionam com o fenômeno ou processo. A pesquisa exploratória visa à descoberta, o achado, a elucidação de fenômenos ou a explicação daqueles que não eram aceitos apesar de evidentes. A exploração representa, atualmente, um importante diferencial competitivo em termos de concorrência (Gonçalves, 2014).

Passando para o ponto de vista dos procedimentos técnicos, será realizando um levantamento através de um questionário direto aos empreendedores. Essa técnica é aplicada, quando a pesquisa envolve a interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer.

Para Gil (1999, p.42), a pesquisa tem um caráter pragmático, é um “processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos”. Pesquisa é um conjunto de ações, propostas para encontrar a solução para um problema, que têm por base procedimentos racionais e sistemáticos. A pesquisa é realizada quando se tem um problema e não se tem informações para solucioná-lo.

4. DESENVOLVIMENTO E ANÁLISES

A seguir os resultados do trabalho serão discutidos e apresentados dentro do que foi definido na metodologia e em alinhamento com os objetivos geral e específicos.

4.1 ANÁLISE DE CRITÉRIOS

O artigo está analisando as principais barreiras no desenvolvimento das Startups em Florianópolis e região, com um polo que vem em crescimento acelerado, com pesquisas

indicando a cidade como umas das mais inovadoras e propicia a esse tipo de empreendimento. Porém barreiras em qualquer segmento sempre existem, e algumas delas são necessárias, para melhoria dos processos e procedimentos.

Algumas pesquisas já foram realizadas por organizações como a Endeavor Brasil (2017) e StartupSC, que tem referências e experiência nesse meio ambiente inovado e atua. O questionário foi construído com informações com conhecimento nestas pesquisas, aos quais apontaram diversas dificuldades na criação e no desenvolvimento das startups. O referencial teórico foi analisado simultaneamente com as pesquisas, dando base para os critérios e definindo quais problemas deveriam ser questionados aos empreendedores.

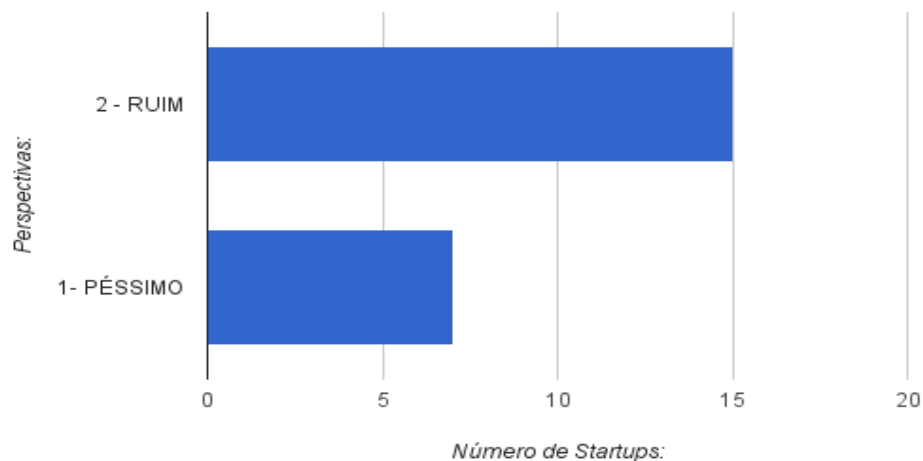
4.2 APLICAÇÕES DO QUESTIONÁRIO

A pesquisa foi realizada entre os dias 07/04/2017 até 28/05/2017. Foi elaborada e implementada pelo autor do artigo. Foram abordadas 40 startups atuantes em Florianópolis, com 22 respostas adquiridas. Foi pedido aos empreendedores que respondessem um questionário indicando quais são as maiores barreiras encontradas no desenvolvimento de uma startup, selecionando de nível "péssimo" a "ótimo", quais são as respectivas respostas que mais atingem a sua organização.

4.3 RESULTADOS DA PESQUISA

De posse dos resultados pode-se desenvolver sua análise, onde se observa quais são os pontos mais cruciais no desenvolvimento das startups segundo a visão dos empreendedores das startups pesquisadas que serão apresentados na forma de gráficos.

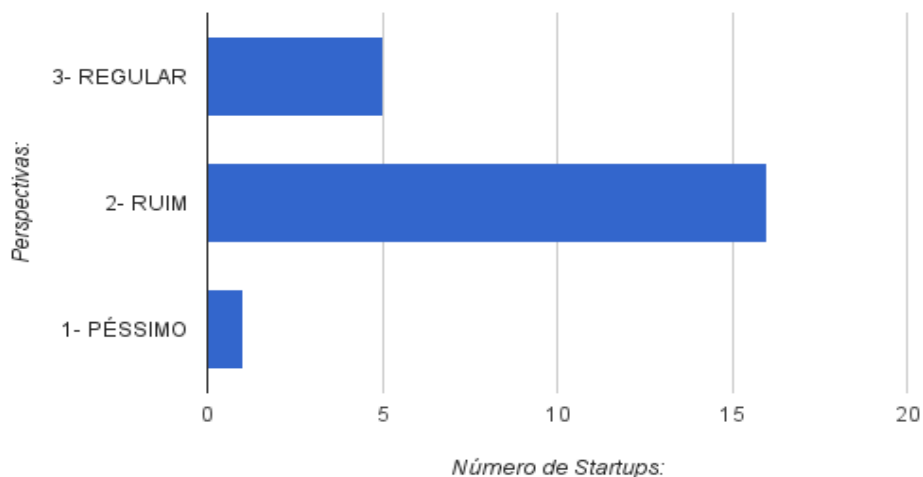
Figura 1. Ambiente regulatório



Fonte: elaborado pelo autor.

Percebe-se o ambiente regulatório como uma grande barreira para o empreendedorismo dentro de nosso ecossistema, algo facilmente realizável dentro da realidade da burocracia de nosso país.

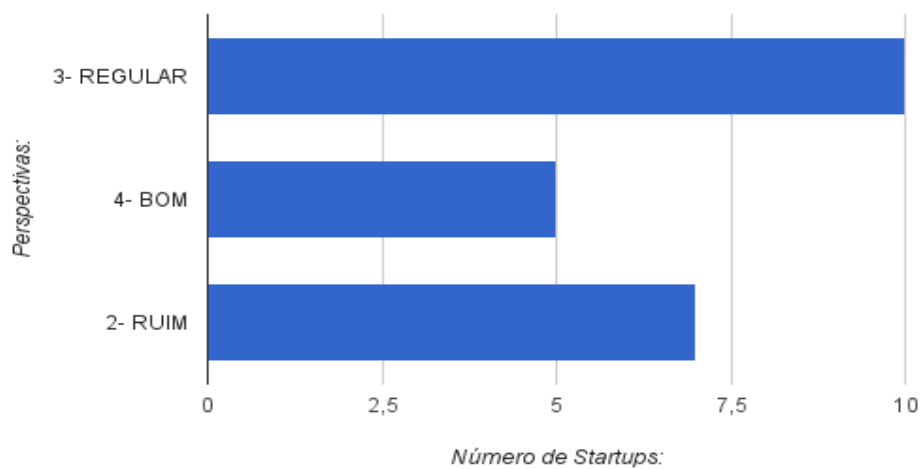
Figura 2. Acesso a capital



Fonte: elaborado pelo autor.

A dificuldade de acesso ao capital em nosso ecossistema é confirmada com os resultados apresentados na figura 3. Não apenas o Brasil possui dificuldade de acesso ao capital, mas em nosso ecossistema apresenta-se como uma barreira ainda mais forte devido a falta de grandes indústrias e empresas de maior porte.

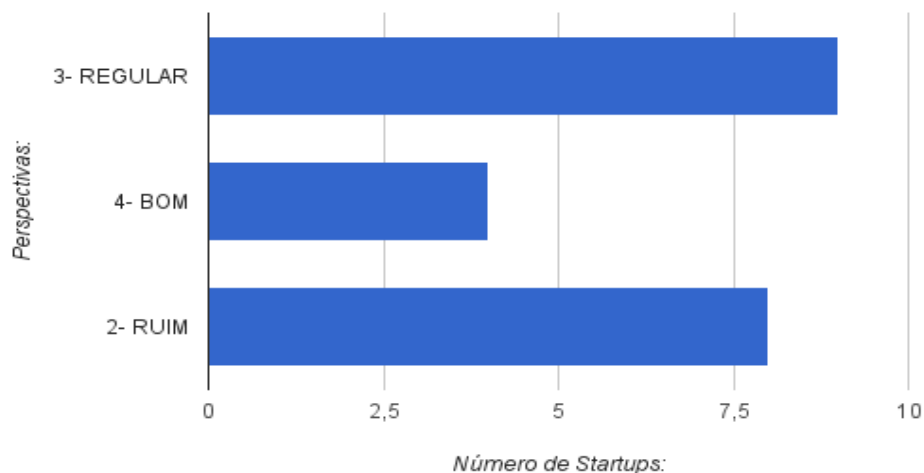
Figura 3. Inovação



Fonte: elaborado pelo autor.

Quanto inovação, podemos perceber que existe uma percepção de que ela é se diferencia das demais barreiras de forma positiva. Pode-se atribuir a grande quantidade de IES e agentes de inovação em nosso ecossistema, ou justamente pela falta de acesso ao capital facilitado que leva a formas inovadoras de modelos de negócios.

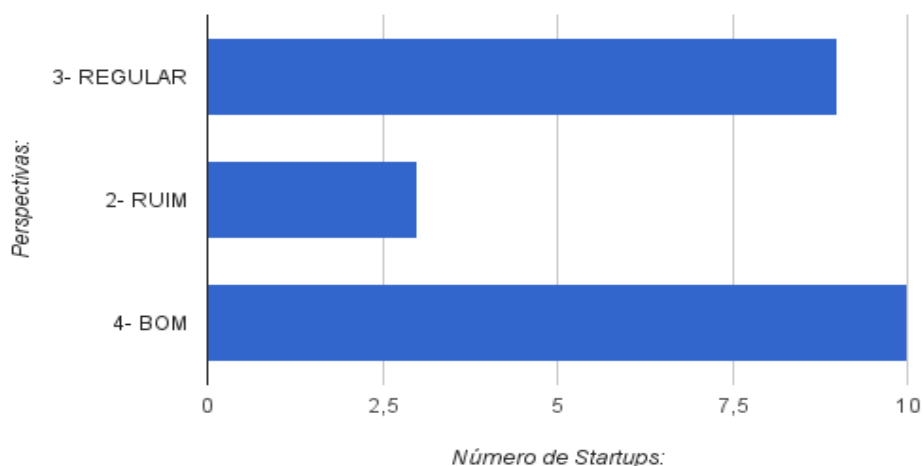
Figura 4. Recursos humanos



Fonte: elaborado pelo autor.

Recursos humanos também se apresentam como uma barreira menos impactante. Em um estado com alta formação acadêmica e repleto de profissionais capacitados pelas inúmeras IES da região.

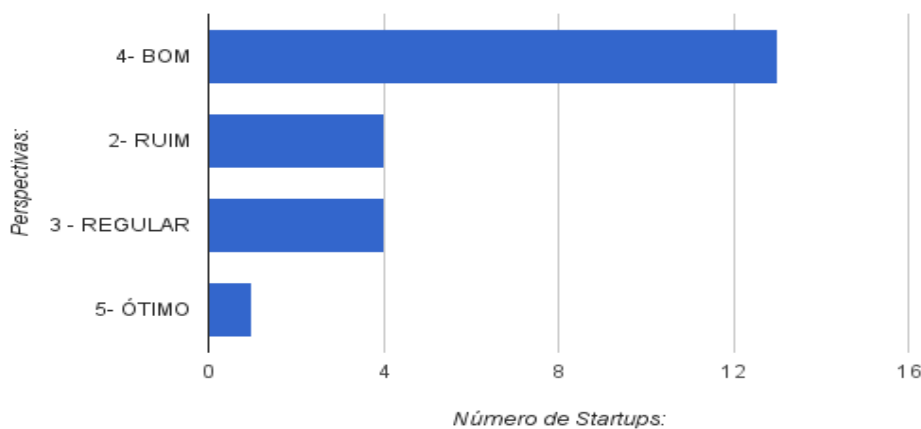
Figura 5. Cultura



Fonte: elaborado pelo autor.

Nosso ecossistema, sendo que Florianópolis consta como a segunda cidade mais importante para o empreendedorismo do Brasil, possui uma cultura forte quanto ao empreendedorismo que é reconhecida pelos consultados.

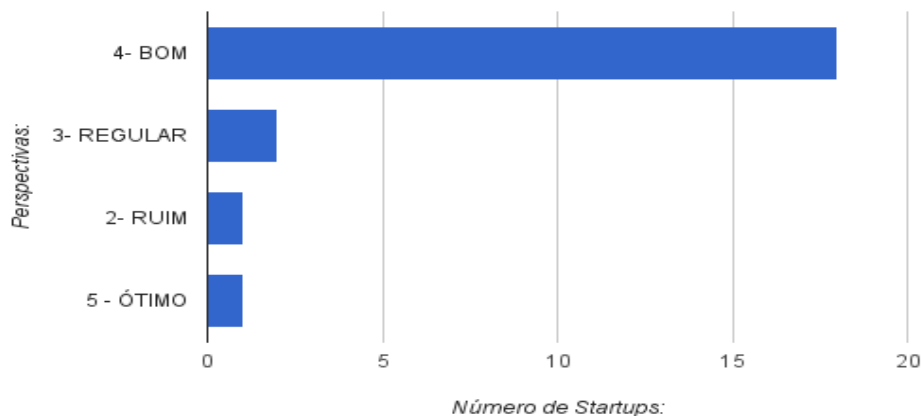
Figura 6. Mercado.



Fonte: elaborado pelo autor.

Apesar de uma dificuldade em acesso ao capital, o mercado de nosso ecossistema da Grande Florianópolis não é visto como uma barreira, pode-se atribuir tal fato pela cultura positiva quanto ao empreendedorismo reconhecidas nacionalmente e confirmadas na Figura 6.

Figura 7. Infraestrutura



Fonte: elaborado pelo autor.

A infraestrutura para o empreendedorismo é percebida como positiva, e para tal podemos novamente citar as IES mas em especial as entidades e organizações de suporte ao empreendedorismo como o SEBRAE, ACATE, CERTI, e demais apoiadores que oferecem todo suporte e infraestrutura para o desenvolvimento do empreendedorismo,

Ao final da análise, podemos verificar que existe um conjunto forte de cultura, recursos humanos e infraestrutura para o empreendedorismo em nosso ecossistema. Percebe-se que as

barreiras chave pra o desenvolvimento do empreendedorismo em nosso ecossistema são principalmente dois, acesso ao capital e ambiente regulatório. Sendo o ambiente regulatório uma barreira proveniente de nosso macroambiente com as quais nosso ecossistema tem pouca capacidade de modificação, mas a questão do acesso ao capital é algo que pode e deve ser percebida como uma falha do ecossistema para ser melhor desenvolvido.

5. CONSIDERAÇÕES

Esse trabalho foi realizado na região de Florianópolis, com resultados atuais dos empreendedores de startups locais, com a visão de demonstrar informações sobre um foco muito atual e de interesse dos jovens estudantes e atuantes na área de inovação.

Após apresentar a abordagem teórica dos autores, que foram citados anteriormente, pode ser visto que as startups como o empreendedorismo, se mostra um segmento que trás inovação é sempre sujeito a riscos. Porém, sempre com possibilidade de grande sucesso. Por ser tratar de um modelo de negócio relativamente novo em nosso ecossistema, as startups tem dificuldades para se encaixar nas tributações de micro empresas, por seu perfil ser diferente.

O objetivo geral foi atingido à medida que os resultados apareceram em concordância ao que foi pesquisado como grandes problemas no desenvolvimento das startups, nas pesquisas e autores encontrados. Teve alcance de maneira satisfatória, mostrando que com o desenvolver da pesquisa bibliográfica foi possível observar o cenário real e atual do desenvolvimento das startups na região, foram vistas as implicações no dia a dia das empresas inovadoras.

A pesquisa conclui que o ambiente de Florianópolis possui pontos a ser melhorados, como a questão tributária, que necessita de tempo e muitos detalhes para serem apresentados, a mão de obra escassa em algumas áreas, trazem o fato da falta da qualificação, principalmente na prática, onde é necessários profissionais que tragam resultado. Outro ponto importante é o acesso ao capital, encontrar aceleradoras e investidores, dispostos a injetar certa quantia, a uma ideia com alto grau de risco.

O conhecimento sobre inovação é importante e imprescindível na economia atual, vivemos em tempos de mudanças constantes e tecnologia se atualizando todos os dias, o conhecimento a respeito desse novo tipo de organização e mercado se faz importante, principalmente para aqueles que desejam ser empreendedores.

Pesquisas futuras a respeito de outros temas relacionados a startups são mais que bem vindas e importantes para maior conhecimento sobre o tema, principalmente em território nacional, que é escassa.

REFERÊNCIAS

- ALENCAR, P. (2012). Empreendedorismo Startup: um Estudo de Caso em uma Empresa de Tecnologia no Estado do Pará..
- ALVES, T. (2016). MVP para startups: 3 coisas que aprendemos. Curitiba. Disponível em: <<http://ideianoar.com.br/>>.
- BARROS, A. J. S.; LEHFELD, N. A. S. (2000). Fundamentos da Metodologia: Um guia para a iniciação científica. 2. ed. São Paulo: Makron Books
- GRANDO, N. (2012). Empreendedorismo Inovador: como criar startups de tecnologia no Brasil. 46. ed. São Paulo: Évora.
- HANKS, S. H.; JANSEN, C. J.; CHANDLER, E. (1993). Entrepreneurship Theory and Practice, v. 18.
- HARTMANN, V. (2013). Startup: Uma nova forma de empreender. Brasília.
- HUTNER, A. (2016). Startups: modelo de negócio em alta no Brasil expande mercado para profissionais de TI. Belo Horizonte, 2016. Disponível em:<<http://www.techoje.com.br/>>.
- KNIGHT, F. (1923). Risk, Uncertainty and Profit. Cossimo Classic.
- LEITE, G., JUNIOR, M. (2013). Os Modelos De Desenvolvimento De Startups: Um Estudo De Caso Em Uma Empresa De Comércio Eletrônico. Rio de Janeiro.
- PEROVANO, D. (2014). Manual de Metodologia Científica: Para a Segurança Pública e Defesa Social. Curitiba: Juruá.
- RIES, E. (2012). A Startup Enxuta. São Paulo: Lua de Papel.
- SANTOS, G, BITTARELLO, K. (2016). Por que Floripa se tornou o ambiente ideal para startups. 2014. Disponível em:<http://startupi.com.br/>.
- SILVA, M. (2005). Métodos e técnicas de pesquisa, 2 ed. Curitiba: Ibplex.
- SOUSA, M. (2013). Motivações e barreiras na criação de empresas: O caso das empresas de comunicação. Covilhã.
- SPINA, C. (2016). BACKUP: Acesso ao capital. Disponível em:<<http://www.inovativabrasil.com.br/>>.
- WOLFFENBÜTTEL, A. (2016). Marco Regulatório. Brasília, 2006. 1 p. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/>.