

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA
COORDENAÇÃO DE PESQUISA

PROGRAMA INSTITUCIONAL DE BOLSAS DE INICIAÇÃO
CIENTÍFICA – PIBIC

**O vínculo grupal no fomento e criação de novos negócios – o
caso das Startups em Sergipe**

Relatório Final
Período da bolsa: de Agosto de 2020 a Agosto de 2021

Este projeto é desenvolvido com bolsa de iniciação científica

PIBIC/COPES

SUMÁRIO

1. Introdução.....	1
2. Objetivos.....	2
3. Metodologia.....	3
4. Resultados e discussões.....	7
5. Conclusões.....	19
6. Perspectivas de futuros trabalhos.....	22
7. Referências bibliográficas.....	23
8. Outras atividades.....	25
9. Justificativa de alteração no plano de trabalho.....	26
Apêndice.....	27

1. Introdução

As Startups são uma nova forma de empreender a partir das tecnologias emergentes da internet. O que antes designava o simples início de qualquer empresa tem atualmente vários conceitos, dentre eles o conceito de Startup Enxuta (RIES, 2012). Ries caracteriza startup como qualquer entidade de pessoas voltada a criação de algo novo sob um ambiente de extrema incerteza. Nesse sentido, tanto uma pequena empresa de garagem quanto uma empresa já consagrada, podem ser consideradas startups, pois as startups estão sempre voltadas para o desenvolvimento de algo novo e inovador e esse ambiente volátil é sua principal característica.

Para Blank (2012, 2013) startups são empresas recém-criadas e rentáveis, advindas de ideias, projetos de pessoas que organizadamente formam um modelo de negócio. Além de outras características, ele destaca o baixo custo econômico de implementação, com rápido e alto crescimento e geração lucros crescentes (2006, 2012, 2013).

Por atuar em um âmbito de extrema incertezas, as startups sempre precisam provar, mesmo antes de operacionalizar, ser um negócio sustentável, adquirindo escalabilidade e tentando alcançar o sucesso empresarial. Um conjunto de pessoas, *players*¹, corporações, instituições – que podem ser de ensino, financeiras, incubadoras, entre outros agentes, que contribuem, direta ou indiretamente, e fomentam o empreendedorismo e a inovação, formam um ecossistema de startup e inovação, ambiente de troca diversas, que têm características específicas, desenvolvendo desde encontros de ideias iniciais até encontro de financiadores de negócios que já exigem provas de viabilidade.

Essa pesquisa surgiu com o interesse de analisar grupos e seus vínculos subjetivos entre diversos atores – estudantes, trabalhadores, profissionais e outros, importantes na geração de novos negócios .

¹ Termo utilizado para se referir a uma empresa que exerce alguma função em algum mercado (RICO, 2020)

2. Objetivos

Essa pesquisa pretendeu desenvolver uma reflexão sobre as falas, discursos e práticas envolvidos nos grupos de promoção da cultura da inovação e do empreendedorismo dentro de seu ecossistema, e desta forma:

Nesse sentido o objetivo principal foi:

- Compreender os vínculos subjetivos presentes nos grupos que se propõe a incentivar pessoas inovadoras e empreendedoras.

O foco não esteve na observação de aspectos objetivos ligados a comportamentos individuais nem crítica a aspectos tangíveis como conteúdo técnicos e teóricos dos grupos. Os objetivos específicos foram:

- Entender, do ponto de vista dos vínculos grupais, os ambientes provedores de encontros de pessoas, ideias e experiências de inovação e negócios.
- Analisar a condição de se pertencer a um grupo de criação de negócios inovadores.
- Compreender como as atividades são conduzidas pelos componentes em sua participação grupal em função de um novo tipo de objetivo ou sucesso empresarial.

3. Metodologia

A metodologia aplicada na pesquisa foi de abordagem qualitativa (DENZIN, N. K. e LINCOLN, Y. S.; 2006) na procura de entender e interpretar o objeto de análise, sendo este as Startups e o ecossistema de inovação de Sergipe.

A coleta de dados foi feita a partir de entrevistas semiestruturadas (VERGARA, 2009) que foram realizadas por chamada de vídeo pela internet. A princípio as perguntas buscaram traçar o perfil do entrevistado e da Startup em que este participa ou, em alguns casos, participou. Posteriormente foi trazida questões sobre os ambientes de promoção de inovação e do empreendedorismo em Sergipe, buscando o conhecimento de seu envolvimento e experiências nestes ambientes. Com tempo médio de uma hora de duração, as entrevistas foram conduzidas de maneira informal, o que possibilitou que os entrevistados se sentissem mais à vontade ao longo da entrevista, usando gírias e outras expressões rotineiras, por exemplo.

A seleção dos entrevistados executada procurou conformidade com os objetivos atrelados a pesquisa, sendo assim todos os entrevistados têm envolvimento direto com o ecossistema de inovação de Sergipe, ou seja, faz ou já fez parte de uma Startup, em sua maioria participa de algum movimento ou grupo de inovação, além de possuir envolvimento com outros players do ecossistema como aceleradoras e investidores. A partir da entrevista foi elaborado um breve perfil dos entrevistados, exposto no quadro abaixo. Nomes fictícios foram usados para preservar os entrevistados.

Entrevistados	Idade	Sexo	Formação	Principal função na startup/ou ambiente de inovação
Entrevistado 1	24	Mas	Design Gráfico	Fundador e CEO
Entrevistado 2	(+-) 30	Mas	Psicologia	Fundador e Líder de Comunidade
Entrevistado 3	21	Mas	Graduando em Engenharia de Computação	Fundador e CTO
Entrevistado 4	29	Mas	Graduando em Estatística	Fundador e CEO

Entrevistado 5	(+-) 30	Mas	Ciência da Computação	Fundador e CEO
----------------	---------	-----	-----------------------	----------------

Por a pesquisa adquirir o caráter subjetivista, o método analítico escolhido e aplicado foi a Análise Temática (BRAUN, V.; CLARK, V., 2006; ALHOJAILAN, M. IBRAHIM, 2012). O método se justifica na possibilidade de identificar e comunicar temas com caráter interpretativo, pois mesmo que a análise dos dados seja feita com geração de códigos estes não são exatamente selecionados somente por sua prevalência semântica, mas sim nos significados identificados no campo, como no caso através das entrevistas.

Nesse sentido, para reconhecimento dos temas seguiu-se as fases da Análise Temática proposta por Braun e Clarke (2006), sendo estas seis a seguir:

1. Se familiarizar com os dados;
2. Gerar códigos iniciais;
3. Buscar os temas;
4. Revisar os temas;
5. Definir e nomear os temas e , por fim,
6. Produzir o relatório.

A **familiarização com os dados** foi feita primeiramente pela realização da entrevista que foi realizada virtualmente pela pesquisadora e gravada. Anotações foram feitas logo após o encerramento da vídeo chamada com o entrevistado. As gravações foram assistidas várias vezes em busca de novas informações e para revisar as anotações anteriores, processo este que se repetiu durante a transcrição, e revisão desta, realizada também pela pesquisadora. As anotações e transcrições foram relidas constantemente para melhor aprofundamento e familiarização ao material de pesquisa.

Para **gerar os códigos iniciais** que caracterizam o material analisado e tornam possíveis a identificação dos temas foi utilizado um quadro com perguntas específicas que se diferem das perguntas feitas em entrevista, para que assim atendessem ao interesse direto da pesquisa em si. Além disso, também foi acrescentado ao quadro as falas fiéis dos

entrevistados que correspondem a extração necessária dos dados, para assim então gerar os códigos que também se fazem presente no quadro. Ver apêndice.

Dando seguimento a geração de códigos, a **busca por temas** partiu dessas perguntas específicas e dos códigos gerados baseando-se na extração de dados. A busca possibilitou não só o entendimento dos dados, mas também que fossem identificados novos significados nas falas extraídas. E com isso a **revisão dos temas** atua como essa reavaliação, com atenção e cuidado, para entender como os temas se relacionam entre si ou se possuem uma certa independência. Ao finalizar essa fase foi optado pelos seguintes temas que surgiram e estão apresentados na figura abaixo.

Figura 1: Temas que surgiram.



Fonte: Elaboração autoral, a partir de modelo Word.

Em seguida os principais temas foram **definidos e nomeados** de forma que não se sobrepusessem, para isso foi realizada uma análise cuidadosa dos temas que surgiram na

fase anterior. Desta forma, para uma corroboração deve ser considerada a correlação entre os temas e o próprio tema em si. Dessa forma, os temas que se sobrepuseram foram envolvidos e unificados. Os temas selecionados dos que surgiram estão apresentados na figura a seguir.

Figura 2: Temas selecionados.



Fonte: Elaboração autoral, a partir do modelo Word.

Por fim, a **produção do relatório** foi feita desenvolvendo cada um dos temas selecionados, trazendo as descobertas dentro e através dos temas a partir de uma análise interpretativa dos dados.

4. Resultados e discussões

Com base nas seis fases descritas anteriormente, os temas aqui apresentados têm o objetivo de representar as principais ideias oriundas da fundamentação de pesquisa. Para isso será usado trechos das entrevistas como citações com suas devidas informações, com identificação fictícia do entrevistado – para preservação de sua identidade – e também a localização no extrato de entrevistados.

Conteúdos entre “[...]” foram usados pela pesquisadora para o suprimento de falas confusas ou redundantes e algumas interferências, de forma que isto não comprometa o significado das falas dos entrevistados, que deve ser mantido. Alguns nomes de pessoas, empresas, instituições e movimentos foram substituídos por alguns “X” para que seja preservada a identidade destes também. Alguns vícios de linguagens e repetições de palavras não foram supridas, para que se demonstre o processo de pensamento de algumas falas e manter a forma do entrevistado se expressar. Para se referir aos entrevistados em alguns momentos será usado o pronome “eles”.

4.1. Tema 1 – O elo no compartilhar: “quero estar no meio”

Códigos que deram origem e características do tema:

Figura 3: Códigos do tema 1.



Fonte: Elaboração autoral, a partir do modelo Word.

Para justificação da escolha do tema será apresentado os trechos das falas dos entrevistados e comentários relacionados aos códigos percebidos em pesquisa.

Partindo do ponto de vista empresarial tradicional, os vínculos grupais não são exatamente primordiais para o sucesso de uma empresa. Mas as Startups são empresas que com seu caráter tecnológico e inovador trazem uma nova forma de empreender, e não é diferente quando se fala em Startups sergipanas. Dessa forma, a criação desse tipo de negócio parte de uma ideia que pode ser formada em grupo.

[...] duas dessas minhas amigas estavam nesse mesmo grupo, a gente se juntou e tinha mais, mais gente né envolvida também na hora. E aí elas se olharam, depois olharam para mim. Aí eu olhei para elas, elas olharam entre si e olharam para mim de novo né. Eu fiquei – ok, eu já sei do que elas vão falar – e elas trouxeram né de fato – olha gente, a gente passou por isso recente. A gente sente que isso é uma dor muito forte, entendeu – assim tipo – que poderia ser resolvido a partir de um aplicativo.” (ENTREVISTADO 1, p. 5)

[...] uma coisa que a gente tava percebendo que tava surgindo, que foi uma dor nossa que a gente tava precisando de alguns profissionais era... era... buscar alguns profissionais e a gente precisava muito falar com outras pessoas e aí daí eu trago a ideia”.

(ENTREVISTADO 3, p. 5)

A questão de grupo exposta no primeiro trecho, a cumplicidade de se entenderem através de olhares, o que revela que estar em grupo oferece, nesse caso, uma compreensão que transcende as palavras. E o sentimento em comum de “uma dor muito forte” permite o surgimento de uma ideia. No que se refere ao entrevistado do segundo trecho, ao contar um pouco mais sobre o surgimento da ideia sua fala revelou um processo para o desenvolvimento desta, pois em um *Boot Camp* – evento imersivo organizado para acontecer durante uma semana ou menos que pode tratar de um tema específico (RICO, 2020) – ele teve a ideia originária, que tem certa proximidade – em suas palavras “parecida” – com a ideia citada do trecho. Isso remete a questão de que ideias que emergem em grupo também podem refletir e influenciar ideias futuras.

A ideia de uma Startup não necessariamente precisa partir de grupo, mas no compartilhamento desta e em sua execução a presença de grupo pode ser um fator determinante, tanto quando se fala em time – membros, integrantes, sócios, funcionários – de uma startup, quanto em amplitude – movimento de fomento à inovação e ecossistema sergipano.

[...] a gente tinha a ideia de criar uma fintech e tal, enfim era bem.. era bem confuso naquela época, muito complexo, enorme, aí graças a deus a gente teve as pessoas certas para, para nos ajudar”. (ENTREVISTADO 4, p. 2)

[...] eu conheci algumas pessoas aí foi a partir disso que a gente começou realmente a desenvolver, a gente começou... montou o projeto a parte né e começou a desenvolver com alguns colegas meus que também é, que também eram da UFS, então a maior parte de nossos fundadores é da UFS.” (ENTREVISTADO 5, p. 3)

A universidade como parte do ecossistema também é importante para o fomento da inovação no estado – a fala do entrevistado 5 no último trecho demonstra essa importância, sendo que a universidade gera uma rede que conecta essas pessoas.

Quanto a estar em grupo enquanto se fala de time alguns pontos são citados:

Caso você queira realmente abrir uma empresa, queira realmente fazer uma empresa, a

primeira, é a principal coisa que tu tem que procurar é um sócio. Acho que fazer um... tentar fazer isso sozinho e aí sem dinheiro, fazer realmente sozinho do zero é... é tiro... é um próprio tiro no pé, porque vai ter momentos que tu não vai conseguir, você vai... vai ter os momentos de frustrações, vai ter esses momentos que não são legais e você vai precisar de uma pessoa que vai te ajudar. E não só para isso, até para as informações complementares, né? Como eu falei são muitas áreas, então alguém que te complementa é super essencial você encontrar um parceiro que te complementa, é que consiga te ajudar, se você é de A ele é de B e vocês conseguem tocar isso sabe, então aí você ainda consegue desenvolver esses pontos mais... mais diretos, entende”. (ENTREVISTADO 3, p. 4)

Esse trecho ilustra que o compartilhamento não só de responsabilidade financeira é um importante fator para não estar só, mas que também ao lidar com as dificuldades de empreender – “frustrações” – surge a necessidade de ter alguém para compartilhar essas tensões. O termo complementar aparece aqui como referência a diferentes áreas de conhecimento e atuação dentro da Startup, dessa forma, conhecimentos diferentes são compartilhados – “você é de A ele é de B” – de forma que gere esse complemento.

[...] porque trabalhar a inovação e fomentar para empresas e startups ele precisa ser de grupo sabe, você não consegue crescer enquanto startup, de outros negócios também, mas enquanto startup você tem uma dificuldade pelo... justamente por aquilo que a gente chama de ecossistema, você enquanto startup ou empresa você é um ser do ecossistema. [...] ou seja, se você não se conectar aos outros grupos, vocês... dentro dos... dentro do seu único... do pilar que você faz parte você não consegue atuar, você não consegue crescer e aí você não ganha escala”. (ENTREVISTADO 2, p.7)

[...] quanto mais você tem visão de outras pessoas, você conversa com outras pessoas isto conseguem gerar um fluxo de ideias né, que pode aí trazer novas ideias para suas empresas... para a empresa, outra ideia.. novas ideias de negócio, parcerias, tal. Então eu acho muito interessante o conceito de grupo né, de você conseguir ter essa troca, realmente uma troca saudável e que você consiga construir. Eu vejo que faz muito sentido, né.” (ENTREVISTADO 3, p. 4)

No entanto para encontrar pessoas para integrar e complementar os times o ecossistema ainda enfrenta problemas para fazer essa conexão:

[...] são pessoas que façam parte do time né? Tipo, “quem aí tem um perfil empreendedor que é desenvolvedor” sabe? Uma pessoa desenvolvedora, sabe? Que talvez tope – entendeu? – num... Eu já tentei inclusive com a Xxxxxxxxxx, mas assim... é, é aquela coisa de “olha eu, talvez eu conheça alguém, não sei o que, etc”, mas é isso entendeu.” (ENTREVISTADO 1, p. 8)

Quando se fala em vínculo grupal em sua amplitude o ecossistema ganha destaque nas falas, não só em termos técnicos empresariais das startups, mas também em outros tipos de relações

em ambientes colaborativos como a respeito de ideias. A conexão com o ecossistema abrange e supre algumas necessidades:

[...] é muito bom essa conexão com outras pessoas que você aprende, quanto mais diversidade, quanto mais de multidisciplinaridade que é uma coisa que a gente também aprende na academia mais você é... aumenta o seu portfólio ou sua capacidade de aprendizado. Então estar dentro do ecossistema ele te ajuda muito a crescer enquanto pessoa e profissional por esse ponto”. (ENTREVISTADO 2, p.7)

Então é muito importante e aí foi que eu falei do ecossistema, se tem pessoas que estão com você, está conversando, está tendo esse contato você consegue entender para onde você deve ir.” (ENTREVISTADO 3, p.6)

Segundo a conexão né, tipo, eu imaginei que lá dentro tinha pessoas que talvez pudessem ajudar a agregar né, alguma coisa do gênero, nesse sentido, para o negócio. Então tipo na... por que não né, por que não fazer parte disso que pode acabar ajudando nem que seja assim “galera eu não sei o que fazer sobre isso” está ligado, tipo o que vocês recomendam hoje, vocês já passaram por alguma coisa parecida, etc sabe, tipo, enfim.” (ENTREVISTADO 1, p. 6)

Essa conexão permite com que eles se relacionem com os diversos agentes dentro do ecossistema, incluindo outros players – startups – o que favorece a troca de experiências e conhecimento.

[...] não tem como... como ter... como ter ideias bacanas se você não consegue é... se você não consegue ter pessoas que... que sejam de outras expertises, de outras áreas, que tenham uma outra visão de mundo né, porque você é uma agente né e você... e você tendo... você tendo outros agentes para lhe ajudar, você tendo outros agentes para ajudar melhora e melhora muito.” (ENTREVISTADO 4, p. 5)

Eles (do movimento) estão querendo contribuir com isso. Então se não é para poder ajudar no sentido de financeiro, né, trazendo conhecimento e pessoas muito chaves né enfim para, para o ecossistema daqui enfim.” (ENTREVISTADO 1, p. 6)

A diversidade de pessoas e suas especialidades ajuda na construção e enriquecimento do ecossistema e sua cultura.

Pô véi, você vê alguém é fazendo um... um informativo, um boletim informativo sem ganhar nada e quando você vai pegar o boletim informativo, o boletim informativo do cara sem ganhar nada melhor do que os boletins informativos de várias aceleradoras que eu acompanho e o cara não está ganhando nada, fazendo ali para... para galera e às vezes a galera nem assina a... a gente vê fazendo vari... então... então tipo é muito bacana porque as pessoas que de fato querem ajudar, elas se esforçam, se esforçam para fazer evento, se esforçam para fazer as coisas acontecerem entendeu.” (ENTREVISTADO 4, p. 7)

Então a gente tem um grupo no WhatsApp para isso né, inclusive assim todo dia tem mensagem lá, não necessariamente de debate ou conversa necessariamente, mas pessoas que são chave, acabam compartilhando, compartilhando links que sejam interessantes talvez para o ecossistema, né? Enfim. Não só com relação à tipo olha gente abriu inscrição não sei o quê, ou ô gente vai rolar um evento de tal coisa, não, até tipo vídeo sobre tal coisa, tipo marketing digital sabe, eles compartilham lá sabe.” (ENTREVISTADO 1, p. 3)

Ao estar ativo no ecossistema eles têm acesso a mais informações, o que pode ajudar em saber quando sai edital para possíveis investimentos, notícias de outras Startups que saem em revistas ou são aprovadas em alguma aceleração, e se inteirar realmente do que está acontecendo no cenário que eles fazem parte.

Ao mesmo tempo que o ecossistema sergipano está desenvolvendo essas trocas de conhecimento ele ainda deixa a desejar em alguns aspectos:

[...] até então era tu entra, aí tu compartilha – tipo assim – da, da comunidade só que aí nem todo mundo ali estava para poder somar né. Então é, é complexo né para uma comunidade é preciso se envolver com pessoas que não estão somando, mas estão ali sabe”. (ENTREVISTADO 1, p.7)

É como eu falei tipo ainda precisa amadurecer um pouco como fazer essas conexões todas girarem ao mesmo tempo sabe? Tipo um empreendedor chega e olha “meu Deus o que é que eu faço – entendeu? – agora”, e aí poder chegar em um lugar e entender que existe em todas essas entidades sabe? Tipo... [...] porque é aquela coisa quem não conseguir se desenvolver sozinho fica rodando um pouco mais a cara do que deveria entendeu.” (ENTREVISTADO 1, p.7)

A troca de experiência é o principal benefício do ecossistema sergipano citado por eles. Nesse sentido, essa conexão direta nos relacionamentos dentro do ecossistema possuem um outro peso.

Sergipe é muito bom pelo senso de ajuda sabe, tipo a galera quer muito se ajudar. Eu mesmo tenho esse perfil muito sabe? Tipo, eu chegar algum, algum empreendedor para mim falando “Xxxxx, ói, quê que eu faço” sabe? Aí eu fico “calma, calma, calma, calma, bora marcar uma reuniãozinha”. Eu pego, oriento. Então, tipo, se eu não souber responder para você eu vou passar alguém que saiba. Então é muito esse senso de coletivo sabe, tipo pelo menos eu tenho e eu vejo outras pessoas, talvez não em todos obviamente né, enfim, cada um tem seu perfil, mas eu vejo muito isso.” (ENTREVISTADO 1, p. 6)

Eu acho que se você quer ser o melhor em algo tu tem que estar conversando com alguém que já chegou lá. Então vamos dizer assim que você quer ser o melhor nadador do mundo,

pô, você tem entender o que que o melhor nadador do mundo fez hoje, o que é que ele faz, e aí você tenta adaptar isso para a sua realidade. Então é a mesma... é a mesma ideia, você conversar com empresas com um... com empreendedores que já conseguiram é montar a sua empresa, uma empresa que deu certo e aí você entende o que é que ele fez, entende qual foi o pensamento que ele teve e tenta adaptar a sua realidade”. (ENTREVISTADO 3, p. 4)

[...] esse tipo de evento que é relevante, porque você aprende com a experiência do cara e esses caras eles ajudam os empreendedores a evoluir entendeu. Quando fica uma coisa muito sempre temática e tal, só isso como era, que era somente temático acho que fica um pouco, ao meu ver fica muito vazio, porque nem sempre as pessoas estão falando tem experiência. E assim a... existe um outro abismo aí que entre você disseminar uma coisa e você realmente ter executado aquilo ali entendeu, executar é muito difícil então é sempre bom você ouvir de quem já executou porque eu os desafios são outros.” (ENTREVISTADO 5, p. 3)

Essa troca de experiência de quem já passou pelo que eles estão passando, e vice e versa, agrega maior significado, porque ela traz identificação e pertencimento.

[...] a gente vai aprendendo bastante e a troca realmente ela, ela, ela acontece quando, quando a pessoa tem uma jornada ali um pouco semelhante à sua né, com obstáculos um pouco semelhantes, porque senão fica vazio”. (ENTREVISTADO 5, p. 3)

[...] então foi bem bacana ver que tem gente aqui passando pelos mesmos perrengues que a gente tá passando entendeu – tipo – e na época inclusive eu tava sozinho na, na startup, não tinha sócio ainda entendeu. Então, assim, era empurrando realmente a carreta toda, entendeu [...] foi um momento muito bom para poder me sentir pertencente a alguma coisa – aí tipo – eu, eu não estou sozinho nessa, eu posso aqui chorar junto com eles tá tudo certo – entendeu – enfim. (ENTREVISTADO 1, p. 3)

O ecossistema possui essa característica de se ajudar, no entanto existe pouco senso de coletivo quando se tem um olhar macro do ecossistema envolvendo todos os agentes de fato.

[...] todo mundo faz alguma coisa, mas é... é de forma muito pontual sabe precisa juntar forças é chegar a comunidade, universidade, empresa privada, governo juntos fazerem uma ação, fazerem ações em conjunto, tá faltando isso”. (ENTREVISTADO 2, p. 9)

[...] assim essas empresas grandes eu, eu não vejo também elas retroalimentar o ecossistema, participar assim ativamente né, para incentivar, para... Então o ecos... é difícil ainda você falar em Ecossistema sergipano, ele meio que ainda não existe de fato, porque se a ideia do ecossistema é quem deu certo, né, retroalimentar aquilo ali para incentivar né, isso ainda está muito incipiente” (ENTREVISTADO 5, p. 8)

A falta de envolvimento de todos os agentes de forma conjunta de fato gera alguns empecilhos para o crescimento das startups, principalmente no que se refere a investimento.

O incentivo financeiro sergipano é pequeno e muitas vezes as Startups acabam buscando esses incentivos em programas fora do estado.

O público empresarial de Aracaju eles não entendem o que são startups, então para você conseguir investimento com o público empresarial daqui é muito difícil. Então é muito olhando para isso, tu tem que postar muito lá fora sabe, tu tem que ir para os programas lá de fora” (ENTREVISTADO 3, p. 9)

A gente tem uma dificuldade muito grande de tentar se conectar com o investidor, tipo não sei com quem que eu falo, para onde eu vou sem ser por exemplo [...] sobre subvenção econômica ou passando por um processo de aceleração com aceleradora que deu uma subvenção, eu não sei como, entendeu?” (ENTREVISTADO 1, p. 8)

Você não tem um ecossistema de investimento anjo aqui em Sergipe por exemplo sabe, você não vê essa aproximação, você não, eu só fui, eu só participei de duas reuniões aqui com investidores, possíveis investidores aqui de Sergipe mesmo né, muita gente fala isso né que “ah procure investidor do seu estado, porque o tipo de negócios seu só vai investir gente do seu estado”, são algumas barreiras né.” (ENTREVISTADO 5, p. 8)

Embora exista essa dificuldade quanto a incentivo financeiro, que inclusive foi citado – de forma direta ou não – por todos eles como uma problemática no ecossistema. Eles também compreendem que o sucesso de uma Startup influencia positivamente para o sucesso de outra, de forma que se ajudam e torcem um pelo outro e demonstram senso de comunidade apesar das dificuldades.

Não adianta pensar que a empresa está sozinha ou pensar realmente em competitividade não nessa parte, essa parte não, essa parte... uma empresa que sobe ela realmente abre porta e arrasta outras empresas com ela, porque ninguém vai querer perder dinheiro aí o cara pensa “poxa saiu uma empresa ali de Sergipe, será que não tem outra”, aí os caras começa a dar oportunidade sabe”. (ENTREVISTADO 5, p. 6)

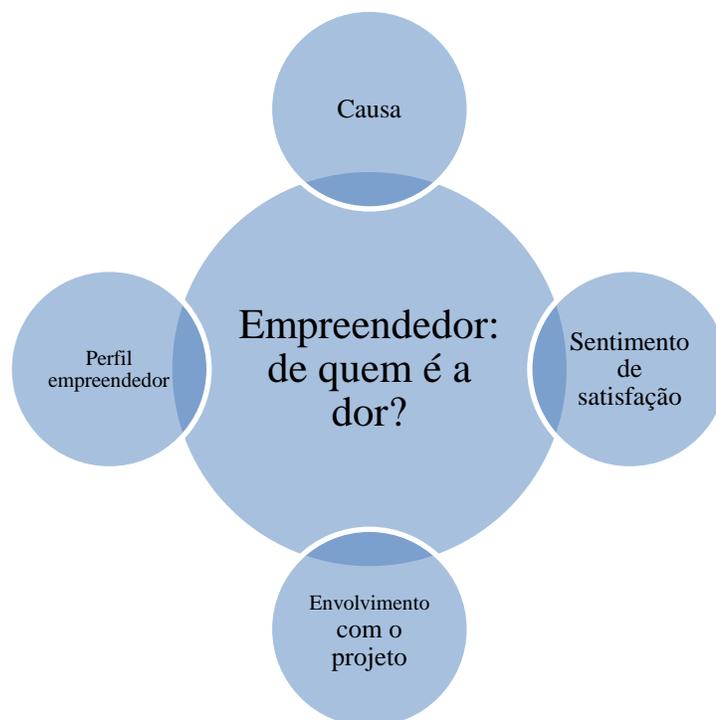
A gente começa a perceber também a importância disso porque outras empresas estão indo participando de projetos, de ações, tendo clientes grandes de fora do estado e isso está incentivando o próprio estado, os próprios players a identificarem e trabalharem melhor com a comunidade, isso é um ponto altamente positivo porque o Brasil inteiro grita tecnologia por causa das empresas crescem, startup tá tudo... essa pressão vinda de todos os lados”. (ENTREVISTADO 2, p. 6)

O tema expôs como funcionam as relações dentro do ecossistema, bem como os pontos fortes e fracos deste.

4.2. Tema 2 - Empreendedor: de quem é a dor?

Códigos que deram origem e características do tema:

Figura 4: Códigos do tema 2.



Fonte: Elaboração autoral, a partir do modelo Word.

Para justificação da escolha do tema será apresentado os trechos das falas dos entrevistados e comentários relacionados aos códigos percebidos em pesquisa.

Os entrevistados tinham relação com empreendedorismo – exposto através de suas falas – antes mesmo de começar a montar de maneira conceitual ou prática a Startup. Dessa forma, pode-se entender que estes já possuíam uma relação – direta ou indireta – e um perfil – natural ou construído por suas escolhas ao decorrer de suas vivências.

[...] eu acho que o espírito empreendedor ele tá dentro da pessoa, tipo, independente se ela de fato conhece isso, mas eu acho que nesse sentido eu sempre me importei muito com as coisas que eu me envolvia, sabe - e eu acho isso é um dos pilareszinhos da parte de ser

empreendedor, né, tipo você se importa com algo e por isso que você tá propondo aquele negócio né enfim.” (ENTREVISTADO 1, p. 1)

[...] eu já entrei muito no curso de computação tendo em mente empreender, então eu nunca, nunca realmente pensei em ser programador, em ser desenvolvedor e tal. Eu sempre quis.. quis empreender, a ficar mais próximo, sempre ali da liderança e tal, conseguir viabilizar projetos, essa coisa um pouco mais macro sabe [...]”. (ENTREVISTADO 5, p. 2)

Um dos meus grandes sonhos sempre foi empreender e aí.. isso aqui andando, o que eu vê que realmente faz sentido, é para aqui que eu quero ir...”. (ENTREVISTADO 3, p. 2)

O seio familiar também aparece de forma que fornece ajuda e incentivo, ou até mesmo como referencial como no caso de alguém na família empreender, mesmo que de forma tradicional – o que pode ter aprimorado esse perfil empreendedor e gerado mais confiança.

[...] a minha família dividida entre empreendedores e professores então aí fui para academia e resolvi aprender na academia depois para empreender, então eu juntei as duas coisas né. Então basicamente eu já tenho uma base familiar em termos de negócios né [...]”. (ENTREVISTADO 2, p. 2)

Quando eu era pequeno, é eu já tive uma locadora na garagem assim de casa tipo eu tinha vários VHS, DVDs pouquinho assim né, ainda tava, não tava muito, muito hype né como a gente conheceu há um tempo atrás, hoje em dia não existe mais quase DVDs né eu acho enfim, mas é eu tinha vários aí eu cheguei pro meu pai e falei “pai eu quero abrir uma locadora”, aí ele pegou do, no outro dia, uma semana depois, não sei, ele apareceu em casa com o carro cheio de coisas de, de locadora assim para poder pregar nas paredes, colocar o... as coisas amostra, enfim.” (ENTREVISTADO 1, p. 2)

O âmbito Universitário também se destaca nesse sentido, como um dos agentes do ecossistema no fomento de inovação, muitas vezes é na universidade que se tem esse primeiro contato de forma mais prática.

[...] atuei muito dentro do movimento empresa Júnior né, como membro fundador da empresa, de todo o projeto, fui presidente é... fiz parte do time Xxxxxx, de um time com foco em empreendedorismo social, é atuei no núcleo de empreendedorismos e hoje se tornou centro né, que está em atuação em todo o campus agora e expandindo, é... hoje eu sou mentor da equipe, na vontade porque eu já saí.” (ENTREVISTADO 2, p. 2)

Inclusive foi mencionada a atuação em empresas juniores da universidade em que estudam ou estudaram. Todos que mencionaram envolvimento atuavam em posição de liderança como presidente da empresa júnior, o que inclui o entrevistado 2, citado acima.

Quando eles falam do processo de idealização das startups ou participação frequentemente as falas remetem que se dedicaram em encontrar uma solução tecnológica e inovadora – através de seus produtos – para o um problema do mercado em que atuam.

Na hora a gente não pensou nada no sentido de tipo queremos fazer alguma coisa sobre isso sabe. Mas foi uma coisa que marcou assim que a gente ficou - meu Deus não acredito – sabe, tipo. O... a dor né do, do, do cliente né vamos assim dizer, do... da pessoa, nem clientes né, do... da pessoa em si né.” (ENTREVISTADO 1, p. 5)

[...] a gente viu uma dor é... que realmente existe, um mercado que existe e um público que não tem um, não... não... ao que... uma solução que ainda é tão efetiva para isso, então a gente surge nessas... nesses três pontos sabe um mercado que é ativo, é, um público que necessita disso e uma falta de... de um... de uma solução para esse problema, então é muito por conta disso.” (ENTREVISTADO 3, p. 5)

[...] eu comecei a escutar qual era a dor na verdade do meu cliente, ao invés de chegar lá com uma solução que não queria e que eu achava que ele precisava, eu sentia que ele precisava, na verdade que eu sei que ele precisa, mas que não era o problema principal dele naquele momento”. (ENTREVISTADO 4, p. 5)

[...] do ano passado para cá eu tenho atuado justamente porque eu senti essa dor enquanto empresa e queria que as outras pessoas não precisassem passar pela... por todo o processo também”. (ENTREVISTADO 2, p. 5)

Nas três citações foi utilizado o termo “dor” usado para se referir ao problema, que parece ser uma expressão de uso comum no ecossistema e em principal nas Startups. O uso do termo dor remete a uma proximidade, ao sentir, algo mais íntimo e entranhado, dando mais peso e humanizando o que seria um problema do mercado e público – clientes ou possíveis clientes – que ele envolve.

Nesse último trecho, o Entrevistado 2, revela também ter sentido a dor para qual busca ajudar outras pessoas que passam por isso, ou seja, “curar” essa dor enquanto empresa também e se dedica a ajudar outras Startups nessas dificuldades. Esse é um fator que se repete também na fala de outros em referência ao termo dor.

[...] duas dessas minhas amigas estavam nesse mesmo grupo, a gente se juntou e tinha mais, mais gente né envolvida também na hora. E aí elas se olharam, depois olharam para mim. Aí eu olhei para elas, elas olharam entre si e olharam para mim de novo né. Eu fiquei – ok, eu já sei do que elas vão falar- e elas trouxeram né de fato – olha gente, a gente

passou por isso recente. A gente sente que isso é uma dor muito forte, entendeu – assim tipo – que poderia ser resolvido a partir de um aplicativo.” (ENTREVISTADO 1, p. 5)

[...]uma coisa que a gente tava percebendo que tava surgindo, que foi uma dor nossa que a gente tava precisando de alguns profissionais era... era... buscar alguns profissionais e a gente precisava muito falar com outras pessoas e aí daí eu trago a ideia”. (ENTREVISTADO 3, p. 5)

Essas falas revelam que há um envolvimento maior do que só criar um produto que vai ganhar o mercado, existe uma causa, uma preocupação para que o produto atenda realmente às necessidades de quem o adquire. E para além disso, demonstra que mais do que “farmacêuticos” que buscam desenvolver um produto para ajudar curar outros, os fundadores das Startups muita das vezes também foram “pacientes”, e buscam curar dores que já sentiram. Há também envolvimento na atuação direta e na forma como as Startups atuam.

5. Conclusões

O empreendedorismo e a inovação são temas interligados (BESSANT; TIDD, 2009) e que possuem uma profunda conexão com o campo de estudos da Administração. Aspectos subjetivos relacionados ao ser e se tornar empreendedor também tem sido estudado e vem demonstrado que há um vasto campo para discussão e aprofundamento teórico (ZAMPIER; TAKAHASHI; FERNANDES, 2012).

As Startups têm se tornado uma importante plataforma para dar efetividade aos projetos de negócios, atuando principalmente nas áreas onde as tecnologias de informação e comunicação impulsionam novos modelos de produtos e serviços. O termo Startup indica empresas recém-criadas e rentáveis, consequência de ideias, projetos de pessoas que iniciam, de forma organizada, um modelo de negócio. Entre outras características, destaca-se o custo econômico de implementação muito baixo, mas com rápido e alto crescimento e geração lucros crescentes (BLANK, 2006, 2012, 2013). Uma outra perspectiva é entender a Startup como um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócio replicável e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza. Assim, envolve o ato de começar algo, normalmente relacionado com companhias e empresas que estão no início de suas atividades e que buscam explorar atividades inovadoras no mercado. Empresas ou negócios Startup buscam a inovação em qualquer área ou ramo de atividade.

Nesse cenário, as mesmas forças que mobilizam e impulsionam os negócios, são as mesmas que aumentam o comprometimento pessoal em inovar e empreender. Criar uma cultura de inovação, crescimento, não obcecada por desempenho, seja dentro ou fora das empresas é um dilema para ambientes de negócios competitivos, complexos e voláteis.

Nesse sentido, os objetivos específicos da pesquisa partiram das seguintes curiosidades e ponderações: Entender, do ponto de vista dos vínculos grupais, os ambientes provedores de encontros de pessoas, ideias e experiências de inovação e negócios; Analisar a condição de se pertencer a um grupo de criação de negócios inovadores; Compreender como as atividades são conduzidas pelos componentes em sua participação grupal em função de um um novo

tipo de objetivo ou sucesso empresarial. Disso compreende-se:

O entendimento dos vínculos grupais tratou-se da forma como eles, enquanto Startup e parte do ecossistema de inovação sergipano, se relacionam nesses ambientes de fomento – como movimento de Startups, aceleradoras e universidades. As trocas de conhecimento e experiências são o ponto chave desses ambientes, que oferecem palestras, mentorias, eventos para criação de ideias como *Boot Camp*, e buscam fomentar a inovação com essa conexão a qual promovem, seja com conhecimento, experiência e no caso das aceleradoras possível incentivo financeiro. Esses ambientes são fundamentais para que aconteça essa conexão entre as Startups enquanto empresa – gerando *network*, e também proporcionando acesso a outros agentes do ecossistema para que se tenha esse crescimento conjunto.

As condições de integrar um grupo de criação de negócios inovadores gera identificação e pertencimento. Nesses grupos, o vínculo permite que sintam-se acolhidos por estarem com pessoas que se encontram em situações semelhantes às deles enquanto Startup e empreendedores. O fator de compartilhar e enfrentar os mesmos problemas, interesses, mercado e fazendo parte de um ecossistema onde todos os agentes influenciam para o desenvolvimento deste, proporciona essa identificação ao mesmo tempo que, ao se identificar com o outro, também se crie e torne viável esse pertencimento, de forma que o indivíduo empreendedor e a empresa Startup sintam-se parte do meio ao qual estão inseridos. Dessa forma, dividindo dores, frustrações e perspectivas eles fortalecem o vínculo e criam a cultura de se ajudar e assim crescem enquanto pessoas, empresa e ecossistema.

Atividades em função de um novo objetivo e sucesso empresarial se baseiam na busca de experiência e conhecimento de quem já chegou nesse ponto. Então a promoção de encontros entre pessoas que fazem sucesso no ramo e pessoas que almejam possuir também esse sucesso, é a principal e mais valorizada atividade conduzida nesses ambientes com esse sentido. Os empreendedores valorizam o conhecimento fornecido por quem tem mais sabedoria e experiência, de forma que esses encontros os ajudem a passar por problemas que os empreendedores de sucesso já superaram, então esses eventos em que ocorrem esses aconselhamentos são essenciais.

Assim sendo, a pesquisa indica que a conexão entre os indivíduos e empresas, e as relações de compartilhamento através dessa conexão são essenciais para se fazer parte desses ambientes que fomentam o empreendedorismo e a inovação, dando sentido ao envolvimento destes perante as adversidades, além da busca e construção de um ecossistema inovador cada vez mais forte.

6. Perspectivas de futuros trabalhos

No âmbito dos estudos de Administração e dos estudos do empreendedorismo, dos indivíduos participantes de plataformas sociais e colaborativas, que possibilitam a identificação grupal necessária para a criação de novos negócios, descobriu-se que os indivíduos valorizam ambientes provedores de encontros de pessoas com ideias e formações diversas, que viabilizam o exercício de trabalho e produção inovadores ligados a um novo tipo de objetivo ou sucesso empresarial.

Esperamos contribuir para a composição de um material que irá subsidiar debates científicos através de seminários e publicações referente ao que está presente no envolvimento de pessoas em um coletivo (grupo, rede, equipes...) a partir da ideia de se tornar e ser inovador e empreendedor.

Tudo dentro de uma perspectiva crítica, não instrumental, que visa refletir as contradições presentes na vida social de trabalho e produção de subjetividades, que dizem respeito aos indivíduos envolvidos em processos de inovação e empreendedorismo de negócios econômicos diversos, a partir de estratégias de ação e teorias multidisciplinares, envolvendo a Administração.

7. Referências bibliográficas

ALHOJAILAN, M. Ibrahim. Thematic Analysis: a critical review of its process and evaluation. **West East Journal of Social Sciences**, v. 1, n. 1, p. 39-47, 2012.

ARAUJO, G.F.; BARBOSA, M.A.S. Buzinaços, Cânticos e Shows: o Empreendedorismo Cultural na Tradicional Festa do Caminhoneiro de Itabaiana - Sergipe; **Teoria e Prática em Administração**, 2019.

BARBOSA, M.A.S. Tese Sentidos das escolhas e do envolvimento ativista em organizações não governamentais internacionais. **FGV Digital Repository**, São Paulo, 2017.

BLANK, Steve. Why the Lean Startup Changes Everything. **The Harvard Business Review**. v.91, n.5, p.63-72, May 2013. BLANK, Steve. Do sonho à realização em 4 passos. 1ªed. São Paulo: Évora, 2012.

BRAUN, V.; CLARK, V. Using thematic analysis in psychology. **Qualitative Research**, v. 3, n. 2, p. 77-101, 2006.

CICCARINO, I.D.M.; MALPELLI, D.C.; MORAES, A.B.G.M.; NASCIMENTO, E.S. Inovação social e processo empreendedor: aplicação de tipologia em start-ups da Yunus Negócios Sociais Brasil. **Cad. EBAPE.BR**, v. 17, nº 4, Rio de Janeiro, Out./Dez. 2019.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. **Introdução: a disciplina e a prática da pesquisa qualitativa**. In: DENZIN, N. K. e LINCOLN, Y. S. (Orgs.). O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens. 2ª ed. Porto Alegre: Artmed, 2006. p. 15-41.

FELIZOLA, M.P.M. As startups sergipanas : um estudo de caso do Caju Valley. 2016. 126 f. Dissertação (Pós-Graduação em Ciência da Propriedade Intelectual) - Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, 2016.

FREUD, S. **Psicologia das Massas e Análise do Eu e Outros Textos (1920-1923)**. Tradução Paulo César de Souza. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RICO, A.L. **Dicionário Startupês: Os significados dos principais termos do ecossistema empreendedor +500 palavras**. 2a Edição – Revisada e Ampliada. São José dos Campos – SP, 2020.

RIES, E. **A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas**. [tradução Texto Editores]. – São Paulo: Lua de Papel, 2012.

SILVA, M.R.; BARBOSA, M.A.S.; LIMA, L.G.B. Usos e possibilidades metodológicas para os estudos qualitativos em Administração: explorando a análise temática. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração - RPCA**, Rio de Janeiro, 2020.

VERGARA, S. C. **Métodos de Coleta de Dados no Campo**. São Paulo: Atlas, 2009.

8. Outras atividades

Debate de filmes com o orientador.

- A garota ideal, 2007
- Como mudar o mundo, 2015

Observações de campo através de plataformas on-line:

- Case startup summit 2020, 19 a 23 de outubro de 2020.
- O evento teve 5 dias de duração, mais de 300 palestrantes, 04 palcos e 14 trilhas de conteúdo, salas de networking e de negócios. E promoveu assim um ambiente propício para conexões e para o compartilhamento de conhecimento.
- Observação de grupo de Whatsapp de Movimento de Startups de Sergipe

Participação em grupo de estudos:

- Núcleo de estudos interdisciplinares em gestão e organização – NIGO. O grupo formado por docentes e discentes fornece subsídios teórico e metodológico a pesquisadores envolvidos em pesquisas científicas qualquer que seja o nível, o campo, o método, a perspectiva e o estágio do estudo.

9. Justificativa de alteração no plano de trabalho

Por motivos da situação pandêmica presente e por todos os riscos que esta ainda envolve, alguns contatos com o campo e com os sujeitos de pesquisa precisaram ser repensados e ajustados.

Conforme metodologia descrita e fundamentada inicialmente no projeto, a técnica de coleta e registros, observação não participante de eventos coletivos e as entrevistas com os empreendedores, não aconteceram presencialmente. Ocorreram através de plataforma digital em rede de comunicação de vídeo e voz.

Os encontros semanais para discussão de temas específicos com o objetivo não só de aprendizagem e reflexão teóricas, também ocorreram de forma on-line.

Essas mudanças limitaram alguns contatos da pesquisadora com o campo, ligados a presença, observação ambiental e de pessoas, escuta de falas e comunicações não verbais, entre outras. Porém, não comprometeu substancialmente os objetivos da pesquisa, permanecendo os mesmos, só que com novas abordagens tecnologicamente sustentadas.

Apêndice

Exemplo de extrato resumido – Entrevistado 1.

Extrato de entrevistados

Objetivo principal: Compreender os vínculos subjetivos presentes nos grupos que se propõem a incentivar pessoas inovadoras e empreendedoras.

Objetivos específicos:

- Entender, do ponto de vista dos vínculos grupais, os ambientes provedores de encontros de pessoas, ideias e experiências de inovação e negócios.
- Analisar a condição de se pertencer a um grupo de criação de negócios inovadores.
- Compreender como as atividades são conduzidas pelos componentes em sua participação grupal em função de um objetivo ou sucesso empresarial específico.

Perfis dos entrevistados

Entrevistados	Idade	Sexo	Formação	Principal função na startup/ou ambiente de inovação
Entrevistado 1	24	Mas	Design Gráfico	Fundador e CEO
Entrevistado 2	Cerca de 30	Mas	Psicologia	Fundador e Líder de Comunidade
Entrevistado 3	21	Mas	Graduando em Engenharia de Computação	Fundador e CTO
Entrevistado 4	29	Mas	Graduando em Estatística	Fundador e CEO
Entrevistado 5	Cerca de 30	Mas	Ciência da Computação	Fundador e CEO

Qual a relação com empreendedorismo?	
<p>ENTREVISTADO 1: “[...] eu acho que o espírito empreendedor ele tá dentro da pessoa, tipo, independente se ela de fato conhece isso, mas eu acho que nesse sentido eu sempre me importei muito com as coisas que eu me envolvia, sabe - e eu acho isso é um dos pilareszinhos da parte de ser empreendedor, né, tipo você se importa com algo e por isso que você tá propondo aquele negócio né enfim. Ou o espírito empreendedor também tem vários lados né, tem esse que eu acho que é um bom caminho sabe, tipo que faz com que você queira acordar no outro dia para poder trabalhar naquilo que já é maçante, quer queira quer não, né, porque é muito trabalho, é e tem o perfil empreendedor – e tem só ganhar o dinheiro né, o bom é que a gente consiga equilibrar esses dois [...] né, enfim, mas o que realmente acaba fazendo com que a gente levante no outro dia com muito gás né pra poder fazer com que as coisas aconteçam é isso que vem natural, né, tipo, não necessariamente pensando nos fins e sim pensando no caminho né, tipo por que que eu estou fazendo isso, então assim eu sempre tive esse perfil muito de me importar.”</p>	<p>- Traz a questão pessoal de ser empreender – “se importa com algo” o que pode demonstrar dedicação a um ideal</p>
<p>ENTREVISTADO 1: “Quando eu era pequeno, é eu já tive uma locadora na garagem assim de casa tipo eu tinha vários VHS, DVDs pouquinho assim né, ainda tava, não tava muito, muito hype né como a gente conheceu há um tempo atrás, hoje em dia não existe mais quase DVDs né eu acho enfim, mas é eu tinha vários aí eu cheguei pro meu pai e falei “pai eu quero abrir uma locadora”, aí ele pegou do, no outro dia, uma semana depois, não sei, ele apareceu em casa com o carro cheio de coisas de, de locadora assim para poder pregar nas paredes, colocar o... as coisas amostra, enfim.”</p>	<p>- Desde pequeno possui esse perfil e o exerceu em algumas fases</p> <p>- Ajuda e incentivo de pessoas da família – “minha sorte é que...”</p>
<p>ENTREVISTADO 1: “A minha sorte é que... é que eu tinha muitas pessoas ao meu redor que poderiam acabar me orientando ou me ajudando de fato né. A minha mãe ela é administradora né, ela é formada em administração apesar de hoje em dia ela não está atuando diretamente na área.”</p>	<p>- Conceitos próprios de ser empreendedor</p>
<p>ENTREVISTADO 5: “Eu já fui presidente da empresa Júnior de computação da UFS né da Softeam, eu fui presidente por 2 anos. Então, assim, eu já entrei muito no curso de computação tendo em mente empreender, então eu nunca, nunca realmente pensei em ser programador, em ser desenvolvedor e tal. Eu sempre quis.. quis empreender, a ficar mais próximo, sempre ali da liderança e tal, conseguir viabilizar projetos, essa coisa um pouco mais macro sabe Xxxx. Então assim é... eu já tenho isso muito forte dentro de mim, encontrei algumas pessoas que e também tinham um pouco disso dentro delas e a gente se juntou”.</p>	<p>- Sonho</p>
<p>ENTREVISTADO 3: “Um dos meus grandes sonhos sempre foi empreender e aí.. isso aqui andando, o que eu vê que realmente faz sentido é para aqui que eu quero ir...”</p>	
<p>ENTREVISTADO 3: “Para mim empreendedor é uma pessoa que consegue resolver problema e antes disso eu consig... eu... eu montava ideias que eu conseguia gerar dinheiro, mas não necessariamente resolvia problemas [...]. Então acabei mudando muito meu perfil sabe de.. de pensar é... como é que eu consigo resolver isso, eu posso fazer isso, qual é a melhor maneira de fazer isso, e tentar realmente ir atrás das coisas né não ficam esperando pelos outros então eu acredito sim que é um perfil que você consegue desenvolver, mas você tem que querer e não é fácil.”</p>	
<p>ENTREVISTADO 4: “[...] a gente tinha a ideia de criar uma fintech e tal, enfim era bem.. era bem confuso naquela época, muito complexo, enorme, aí graças a deus a gente teve as pessoas certas para, para nos ajudar”.</p>	
<p>ENTREVISTADO 4: “[...]tipo cara é complicado quando você decide que você quer de fato empreender, porque empreender vai tomar muito tempo seu, muito tempo, muito tempo mesmo, nossa [...]. É complicado, principalmente quando você fala que você não está ganhando nada, essa é a parte mais complicada, entendeu, de explicar”.</p>	
<p>ENTREVISTADO 2: “Estou como líder de comunidade e inovação das startups de Aracaju e Sergipe que é o Xxxxxxxx, e também sou líder de comunidade do Xxxxxxxx que é um programa de política pública de fomento as startups e empreendedorismo. Basicamente além de trabalhar com orientação e consultoria na área de startups também.”</p>	
<p>ENTREVISTADO 2: “atuei muito dentro do movimento empresa Júnior né, como membro fundador da empresa, de todo o projeto, fui presidente é... fiz parte do time Xxxxxx, de um time com foco em empreendedorismo social, é atuei no núcleo de empreendedorismos e hoje se tornou centro né, que está em atuação em todo o campus agora e expandindo, é... hoje eu sou mentor da equipe, na vontade porque eu já saí. Dentro da universidade foi basicamente isso, tive outras experiências fora né, como eu falei atuando em startup atuando em mercado, na área de inteligência de mercado é... na área de treinamento e desenvolvimento principalmente e aí agora eu estou entrando mais na área de relacionamento e comunidades de inovação.”</p>	
<p>ENTREVISTADO 2: “[...] a minha família dividida entre empreendedores e professores então aí fui</p>	

<p>para academia e resolvi aprender na academia depois para empreender, então eu juntei as duas coisas né. Então basicamente eu já tenho uma base familiar em termos de negócios né [...]. Então a gente tem, eu tenho essa veia já vinha antes de eu entrar na universidade, depois da universidade eu comecei a ter as experiências mais de academia, mas também ainda me relaciono, comecei a me relacionar perto do final do curso já nessa área de empreendedorismo mesmo e aí eu juntei as duas coisas.”</p>	
<p>Quais são as relações dentro do ecossistema?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conexões - Compartilhamento
<p>ENTREVISTADO 1: “O Xxxxxxx ele me apresentou para outras pessoas que acabaram ajudando ou que acabaram virando sócios inclusive tipo do negócio. O... o outro sócio que existe na Xxxxx hoje em dia é o Xxxx que foi um dos... dos alunos... na... um dos alunos de Xxxxxxx, e no início é... quando eu tinha acabado de me formar inclusive, uma das primeiras pessoas que eu fiquei recorrendo assim muito foi Xxxx, mas ele não era sócio ainda, ele só virou sócio na metade do caminho vamos assim dizer sabe enfim”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Troca de conhecimento - Trocas de experiências
<p>ENTREVISTADO 1: “Nesse meio tempo era mais assim eu procurando vídeos sobre, eu tentando ver é... como é que as coisas poderiam funcionar, pegando indicações de leitura de Xxxxxxx, de é... Xxxx, é... vendo, seguindo outros empreendedores né”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificação - Pertencimento
<p>ENTREVISTADO 1: “[...] tudo bem que não deixa de ser ecossistema né pessoas que você conhece, amigos que estão no meio, etc, não, não deixa de ser. Mas – assim – formalmente eu acho que eu passei a ter contato a partir da pré aceleração [...], antes disso foi muito assim de consumir conteúdos online sabe. E aí está tudo bem tinha conteúdos do Sebrae, tinha conteúdos de outros cantos entendeu assim também, mas assim nada formal que eu pudesse chegar lá e dizer bem assim – por favor me ajudem – sabe, enfim. É apesar de que, quer queira quer não, o vídeo ajudou né tipo minimamente né, enfim. Não, não posso negar isso, mas é... é muito diferente por exemplo de você tá com uma pessoa ali contigo né tipo te dando auxílio enfim”.</p>	
<p>ENTREVISTADO 1: “Aí depois realmente eu consigo dizer que o momento que eu senti de fato foi nesse, na pré aceleração do Sebrae. Porque aí não eram só empreendedores envolvidos ali que já estavam em um grau de maturidade alta, ou alguma coisa do gênero, tava todo mundo no mesmo barco. Assim, pessoas que decidiram entrar na pré aceleração com a ideia, tipo assim tem uma ideia – nem, nem desenvolvi marca, não desenvolvi nada ainda, assim, com relação negócio, mas resolvi chutar o balde aqui tentar – sabe. E pessoas como eu por exemplo que já tinha alguma coisa sabe, enfim. Então foi bem bacana ver todo mundo, na... compartilhando realmente aquilo que você vive todo santo dia entendeu, porque era realmente aquilo que a gente vivia. Eu lembro que a gente se encontrava toda Entrevistado 1:feira e era o dia assim de alívio.”</p>	
<p>ENTREVISTADO 1: “Na época foi muito bom poder participar, porque assim, eram pessoas de outros lugares que estavam vindo para cá para poder falar sobre. Então era um conteúdo muito mais diverso né, quer queira quer não, e eles trouxeram cases daqui de startups do estado sabe [...] então foi bem bacana ver que tem gente aqui passando pelos mesmos perrengues que a gente tá passando entendeu – tipo – e na época inclusive eu tava sozinho na, na startup, não tinha sócio ainda entendeu. Então, assim, era empurrando realmente a carreta toda, entendeu [...] foi um momento muito bom para poder me sentir pertencente a alguma coisa – aí tipo – eu, eu não estou sozinho nessa, eu posso aqui chorar junto com eles tá tudo certo – entendeu – enfim. Mas foi o primeiro momento e o único que eu tive em 2019 assim que eu senti, sabe”.</p>	
<p>ENTREVISTADO 1: “[...] era justamente aquilo que eu estava levando. Então tipo não me sentia de fora, entendeu, tipo daquilo. Realmente tinha um sensozinho de comunidade sabe, quer queria quer não.”</p>	
<p>ENTREVISTADO 1: “Então a gente tem um grupo no WhatsApp para isso né, inclusive assim todo dia tem mensagem lá, não necessariamente de debate ou conversa necessariamente, mas pessoas que são chave, acabam compartilhando, compartilhando links que sejam interessantes talvez para o ecossistema, né? Enfim. Não só com relação à tipo olha gente abriu inscrição não sei o quê, ou o gente vai rolar um evento de tal coisa, não, até tipo vídeo sobre tal coisa, tipo marketing digital sabe, eles compartilham lá sabe. É o grupo acaba sendo tipo uma, uma plataforma boa entendeu, com relação a Xxxxxxxx, mas acaba sendo a plataforma interna né, tipo quem está realmente envolvido com a comunidade, quem é membro é como se fosse um membro né, tipo da comunidade em si.”</p>	
<p>ENTREVISTADO 1: “Eu lembro que foi uma troca muito boa é... e que movimentou até o pessoal do estado e tipo a galera da Caju Valley ficou “véi, que doido” – sabe? – “que loucura”. A galera da pré aceleração também ficou bem assim. É então foi, foi, foi muito bacana.”</p>	