

EMPREENDEDORISMO: AS CONDIÇÕES EXISTENTES NA REGIÃO DO CARIRI PARA O SURGIMENTO DE STARTUPS

Ivony Wesley Sucupira Santos¹
Antonio Wilson dos Santos²

RESUMO

O presente artigo trata de uma análise das condições existentes na região do Cariri para o surgimento e proliferação de Startups. Tem como objetivo verificar se há suporte necessário para o surgimento e desenvolvimento de tais tipos de negócio, se existem startups incubadas ou consolidadas no mercado regional e quais as incubadoras e investidores atuantes. Devido a sua importância para o tema, foram destacados vários assuntos tais como o perfil do empreendedor e o Empreendedorismo no Brasil. Baseado em um estudo bibliográfico tais informações foram levantadas através de pesquisa junto aos SEBRAE, incubadoras e Faculdades da região e realizado entrevista com empreendedores da área. Como resultado, constatou-se que a região do Cariri não tem o suporte necessário e encontra-se em fase embrionária em seu desenvolvimento no setor, como sua maior causa, será destacada a falta de investimentos significativos do governo, tendo em vista que a única incubadora existente está inativa, ainda assim observa-se a existência de startups, suportes oferecidos por Faculdades, cursos e palestras sobre o mesmo.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Startup. Incubadora. Investidor Anjo

ABSTRACT

The present paper aims to analyze the existing conditions for the emerging and development of Startups in Cariri Region. The main objective is to verify whether there is the necessary support to the creation and proliferation of this sort of business, and if there is business incubation or consolidated in the local market and which are the active incubators and venture capitalist. Due to the importance of the studied theme a variety of subjects was highlighted such as: the entrepreneur profile and the entrepreneurship in Brazil. A bibliography study was carry out in order to survey for relevant information in Sebrae, Incubator and local Colleges. An interview with Startup businessperson was carried on. As an outcome, it was realized that the Cariri Region does not offer enough backup and it find itself in a initial stage of the sector. The main cause is the lack of governmental funds, provided that the only existing incubator is inactive, therefore there are still some Startups and the current support are offered by colleges, curses and lectures on the matter.

Key-Words: Entrepreneurship, Startup, Incubators, Angel Investor

1 INTRODUÇÃO

¹Graduando em Administração de empresas na Faculdade Leão Sampaio. - wesleyg3_ws@hotmail.com¹

²Profº do curso de graduação e pós graduação da Faculdade Leão Sampaio. - wilson@leaosampaio.edu.br²

A fim de adequar-se às constantes mudanças de mercado os empreendedores por oportunidade vem se destacando na ultima década em relação aos empreendedores por necessidade. Com o mercado praticamente saturado em todos os setores e consumidores com suas necessidades básicas atendidas, viu-se a necessidade de quebrar o paradigma da satisfação de necessidades e analisar o mercado do ponto de vista da oportunidade.

Nesse cenário surgiu um novo modelo de empreendedor: jovem, pouco experiente, com ideias inovadoras e com pouco capital a investir. Devido a essas características a necessidade de um suporte a fim de garantir sucesso tornou-se latente. O principal suporte oferecido hoje são as chamadas incubadoras. Segundo

Caulliraux (2001), o principal objetivo das incubadoras é a transformação de candidatos em empresas, oferecendo serviços que favorecem o desenvolvimento de produtos e processos das mesmas.

Com o aumento da relevância desse novo modelo de negócio praticado por estes jovens, surgiu o termo startup. Para Hermason (2011) é uma pequena empresa ainda em fase de pesquisa, muitas vezes não se tem definido o produto. Suas atividades são o desenvolvimento de ideias inovadoras, cujos custos de manutenção sejam baixos e ofereçam a possibilidade de rápida e consistente geração de lucros.

Tamanha repercussão do sucesso de empresas que surgiram de tal forma, como por exemplo, Buscapé, Facebook, Peixe Urbano e Yahoo esse modelo de negócio vem crescendo no Brasil e atrai tanto jovens empreendedores como investimentos. Ao perceber tamanha oportunidade o Governo Brasileiro, por meio do Ministério de Ciência e Tecnologia vem criando programas de apoio às startups.

Este artigo trata de uma análise exploratória das condições existentes na região do Cariri para o surgimento e proliferação de Startups. Tem como objetivo verificar se existe o suporte necessário para o surgimento e desenvolvimento de tais tipos de negócio, como também a existência de startups consolidadas ou incubadas e quais as incubadoras e investidores atuantes, tais informações foram levantadas através de pesquisa junto aos SEBRAE, incubadoras e Faculdades da região e realizado entrevista com empreendedores da área.

2 EMPREENDEDORISMO OU GESTÃO EMPREENDEDOR

“O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX.” (TIMMONS, 1990 apud Dornelas, 2008, p. 21)

O conceito de empreendedorismo é algo subjetivo, amplamente discutido, mas nunca chegaram a uma definição exata do que seja. Essa subjetividade pode ser devida à tardia implantação deste termo no Brasil, que apenas se popularizou a partir da década de 1990, durante a abertura que o povo teve para a economia, a entrada de fornecedores estrangeiros começaram a controlar os preços, sendo uma condição muito importante para o país voltar a crescer.

Apesar da grande visibilidade que o termo empreendedorismo tem hoje em artigos, livros, internet e por aparentar ser algo “novo” para os profissionais, é um termo antigo e que assumiu diversas vertentes ao longo dos anos. Joseph Schumpeter (1950) define o empreendedorismo como a criação e inovação de negócio, capitalista ao reunir recursos financeiros, organizar as operações internas e realiza as vendas de sua empresa. Em 1973, Kirzen apud Dornela (2008) introduz ao termo o conceito de risco e o poder de equilibra-lo, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência. Após algumas mudanças históricas na economia mundial, como a consolidação do capitalismo no mundo no final do Século XIX, os capitalistas e os empreendedores foram finalmente diferenciados e por muito tempo os empreendedores foram atrelados a administradores. Dornelas (2001) diferencia o empreendedorismo da administração, conforme ao Quadro 1.

Quadro 1: Comparação dos domínios empreendedores e administrativos (adaptado de Hisrich, 1986).

Domínio Empreendedor		Domínio Administrativo	
Pressões nessa direção		Dimensões-chave do negócio	Pressões nessa direção
Mudanças Rápidas:			
<ul style="list-style-type: none"> • Tecnológicas • Valores sociais • Regras políticas 	Dirigido pela percepção de oportunidades	Orientação estratégica	Dirigido pelos recursos atuais sob controle
			Critérios de medição de desempenho; sistemas e ciclos de planejamento.

Orientações para ação; decisões rápidas; gerenciamento de risco.	Revolucionário com curta duração	Análise das oportunidades	Revolucionário de longa duração	Reconhecimento de várias alternativas; negociação da estratégia; redução do risco.
Falta de previsibilidade das necessidades; falta de controle exato; necessidade de aproveitar mais oportunidades; pressão por mais eficiência.	Em estágios periódicos com mínima utilização em cada estágio	Comprometimento dos recursos	Decisão tomada passo a passo, com base em um orçamento.	Redução dos riscos pessoais; utilização de sistemas de alocação de capital e de planejamento formal.
Risco de obsolescência; necessidade de flexibilidade.	Uso mínimo dos recursos existentes ou aluguel dos recursos extras necessários	Controle dos recursos	Habilidade no emprego dos recursos	Poder, status e recompensa financeira; medição da eficiência; inércia e alto custo das mudanças; estrutura da empresa.
Coordenação das áreas-chave de difícil controle; desafio de legitimar o controle da propriedade; desejo dos funcionários de serem independentes.	Informal, com muito relacionamento pessoal.	Estrutura gerencial	Formal, com respeito à hierarquia.	Necessidade de definição clara de autoridade e responsabilidade; cultura organizacional; sistemas de recompensa; inércia dos conceitos administrativos.

Fonte: Dornelas (2001, p. 34 e 35).

Conforme observado no quadro acima, o empreendedor sempre visa novas oportunidades, liderando sua equipe e gerenciando riscos, enquanto o administrador busca a redução dos riscos, otimizando processos e com clara autoridade sobre seus funcionários. Seria impossível escolher um destes perfis como melhor que o outro, afinal o ideal é que todo administrador seja empreendedor e vice-versa.

Contudo, uma definição de empreendedorismo que atende na atualidade é de Dornelas (2008), pois aborda o empreendedorismo como algo que ultrapassa a barreira de apenas um indivíduo, e o leva a um contexto social e comportamental, em que há um envolvimento entre pessoas e processos, levando assim a melhores desempenhos dos mesmos e a transformação de ideias em oportunidades, para assim, criar um negocio de sucesso. Caracterizando a ação empreendedora em todas as etapas, desde o relacionamento pessoal e o papel fundamental da

liderança do empreendedor, a otimização de processos e a transformação de oportunidades em negócios de sucesso.

2.1 Empreendedorismo no Brasil

Há pouco tempo atrás no Brasil era raro e considerado uma grande aventura um jovem recém-formado abrir uma empresa, uma vez que o mercado oferecia para esses formandos várias outras oportunidades em grandes repartições públicas, multinacionais e pelo fato de achar que dar início a um negócio era algo reservado apenas para ricos e executivos experientes.

Mas, na segunda metade da década de 1980, com a crise das elites econômicas, em que muitos perderam seus empregos e foram impulsionados a se reposicionarem no mercado, o Brasil presenciou um importante crescimento nas taxas de fundação de negócios.

De acordo com a visão Schupeteriana, o desenvolvimento econômico processa-se auxiliado por três fatores fundamentais:

- Inovações Tecnológicas
- Crédito bancário
- Empresário Inovador. (SOUSA, apud ALENCAR et al, 2011, p3)

Segundo Marcondes et al (2012), no final da década de 1980, muitas iniciativas em apoio ao empreendedor surgiram com a finalidade de apoiar, estimular e desenvolver aquele que se lança sozinho ou na companhia de sócios em busca de um novo mercado, e com isso o empreendedor tem papel predominante no equilíbrio e desenvolvimento da economia brasileira.

Porém Dornelas (2008) afirma que o movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma apenas na década de 1990, quando entidades como o (Serviço Brasileiro de apoio as micro e pequenas empresas) SEBRAE e (Sociedade brasileira para exportação de software) SOFTEX foram criadas. Antes disso, praticamente não se falava em empreendedorismo e em criação de pequenas empresas.

Passados todos esses anos, podemos dizer que o país se encontra com todo o potencial necessário para se tornar uma referência no que se diz a empreendedorismo. Tendo em vista todos os programas de apoio, cursos, palestras,

disciplinas e até mesmo o enorme crescimento do movimento de incubadoras no Brasil.

Já Marcondes et al (2012), acredita que o nosso país possui um fraco desempenho por parte das empresas de pequeno porte no que se refere a empreendedorismo e inovação, seja de forma tradicional ou tecnológica e que cabe a nós explorar alternativas para o aumento deste desempenho.

Tendo em vista a discordância entre os autores sobre o crescimento do empreendedorismo no Brasil e analisando os dados de associações nacionais de startups, incubadoras, investidores anjos e do MDIC, percebemos que apesar de pequenos passos, o Brasil mudou a sua visão e inicia investimentos e apoio aos empreendedores, pois como dissertado acima por estudiosos e especialistas, o empreendedor é um fator determinante na economia no desenvolvimento econômico de um país.

2.2 Perfil Empreendedor

O mundo passou por diversas transformações em um curto período de tempo, principalmente a partir do século XX, devido às invenções que revolucionaram o estilo de vida das pessoas. Geralmente, estas invenções são frutos de inovação, por alguém que tem uma nova visão de como utilizar coisas já existentes. Estas pessoas, são nomeadas pelo termo Empreendedor.

De forma direta, a palavra empreendedor (entrepreneur) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo. Segundo Shumpeter (1949), “o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.”

No decorrer da historia, à medida que o homem necessitava algo novo para sua comodidade e facilitação do seu dia a dia, empreendedores surgiram com ideias inovadoras e inventaram a roda, luz, telefone, carro, etc. Esses são os empreendedores “por necessidade”. Mas, segundo Spina (2012), existe uma grande mudança no cenário empreendedor; a qual o numero de empreendedores “por oportunidade” se destaca em relação aos empreendedores “por necessidade”. Conforme demonstrado no Gráfico 1. Conforme Ries (2012) os consumidores não

sabem, ou tem dúvida sobre o que querem, portanto a visão do empreendedor em observar o mercado e oferecer um produto inovador é fundamental.

GRÁFICO 1: Porcentagem sobre a população entre 18 e 64 anos
(% sobre a população entre 18 e 64 anos de idade)



FONTE: Spina (2012, p.24)

Por isso, segundo Dornelas (2008) o momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois acontece uma revolução no nosso dia a dia, devido à eliminação das barreiras comerciais e culturais, com isso foi renovado os conceitos econômicos, quebrando paradigmas e gerando riqueza a sociedade. De uma forma simples. Portanto o empreendedor é aquele faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.

Silveira et al. (2007) define os empreendedores como pessoas visionárias e dotadas de ideias realistas e inovadoras. Mediante a isso, desenvolve um papel otimista dentro da organização, capaz de enfrentar obstáculos internos e externos, sabendo olhar além das dificuldades, com foco no melhor resultado.

Porém, por muitos anos os empreendedores foram atrelados como características de alguns administradores, em relação a isto Dornelas (2008), aborda o conceito do empreendedor citando que o mesmo possui características extras, além dos atributos do administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa ou produto.

Já Marcondes et al. (2012) afirma que os empreendedores não nascem com estas características, e sim as adquirem com um processo contínuo de educação e

por buscar manter-se sempre atualizado por meio de livros, artigos e cursos de reciclagem.

Porém, mediante a algumas discordâncias entre a personalidade de um empreendedor, Dornelas (2008), afirma que em qualquer definição encontram-se pelo menos, os seguintes aspectos ao empreendedor:

- Iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz.
- Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive.
- Aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Os estudos comprovam que é possível ensinar a visão empreendedora, cabendo ou não ao administrador ou gestor ter algumas características únicas do empreendedor, aprendendo assim a gerir seu conhecimento para atrelar essas novas características. Como visão, liderança, gerenciamento de risco entre outras. Por isso é de vital importância a utilização do empreendedor como fator diferencial na economia. Cabe então ao governo incentivar e apoiar esses empreendedores para que o país esteja em processo contínuo de evolução

3 STARTUP

Segundo Gitahy (2010) o empreendedorismo Startup se popularizou no Brasil após a bolha da internet, entre 1996 e 2001. Atualmente o termo Startup vem sendo constantemente citado e debatido pelos empreendedores, principalmente pela enorme repercussão de empresas como Google, Yahoo, Apple, entre outras que surgiram de tal forma. Esse termo, segundo Alencar et al (2012) está diretamente ligado ao empreendedorismo e inovação, principalmente pela forma como as Startups surgem. Normalmente sem muito capital para investir, os empreendedores utilizam apenas de pequenos recursos e incubação para divulgar a sua startup, até que alguém se interesse em investir (investidor anjo), e assim, alavancar o negócio.

No Brasil esse modelo de negócios ganhou notoriedade por casos tão conhecidos como facebook, peixe urbano, yahoo, buscapé entre outros, que atraiu muitos jovens inovadores que não possuem renda suficiente para iniciar um negócio, mais tem em mente uma ideia inovadora, que pode chegar a dar certo. Hoje a maioria das startups fecham antes mesmo de implantar seus produtos no

mercado por falta de capital ou experiência. Portanto necessitam de investidores ou incubadoras, para que possam custear suas pesquisas até o lançamento do produto.

Segundo Ries (2011) por muitos anos especialistas acreditavam que abrir uma Startup era apenas uma questão de sorte e bons fluidos. Muitas vezes por considerar que esse tipo de empreendedorismo não requer nenhum tipo de gestão, pois a maioria dos empreendedores startup considerava o processo e a administração maçantes e desinteressantes, enquanto as startups são dinâmicas e estimulantes acreditando ser apenas uma questão de sorte, cunhada em inglês como “timing” (escola da startup ‘just do it’, apenas faça). Deixam a administração numa esfera amadora, instintiva, sem levar em consideração os métodos que as tornariam uma empresa sustentável.

Esses eram os defensores de uma escola de criação de startups conhecida como *Just do it*, que significa, apenas faça. Segundo Cesar (2013), Startups não possuem job description, por isso você deve jogar as suas metodologias pela janela e apenas fazer as coisas acontecerem. Em contrapartida a esta afirmação, Ries (2011) afirma que o sucesso de uma Startup não é consequência de sorte, mas é algo que pode ser construído seguindo os processos corretos.

Hermason (2011) caracteriza uma Startup como uma pequena empresa ainda em fase de pesquisa, muitas vezes não se tem definido o produto. Suas atividades são o desenvolvimento de ideias inovadoras, cujos custos de manutenção sejam baixos e ofereçam a possibilidade de rápida e consistente geração de lucros.

Segundo a (Associação Brasileira de Startups) ABSTARTUPS (2013), “Startup é uma empresa de base tecnológica, com um modelo de negócios repetível e escalável, que possui elementos de inovação e trabalha em condições de extrema incerteza.” Ao se referir a um modelo repetível e escalável, o autor analisa as características econômicas de uma Startup, pois seus custos não se alteram de acordo com o aumento de vendas e a geração de lucros.

A pouco mais de uma década, era inimaginável um jovem universitário, abrir uma empresa com uma ideia extremamente inovadora, com recursos limitados e nenhuma experiência de mercado. Conforme Ries (2011), o universo das Startups é movido por essa incerteza. Tanto por seus produtos inovadores como pelo pouco capital de investimento. Pois na maioria das vezes, não se sabe quem são os seus clientes ou como deve ser seus produtos. Mediante a isso, ele destaca que a atividade fundamental de uma Startup é acelerar o ciclo de *feedback*, para que não

se gaste mais tempo e capital em um produto que o mercado não vai querer. Para isso se põe em ação o principal processo, construir-medir-aprender. Transformar uma ideia em produto, medir como os clientes reagem e aprender se é o caso de pivotar ou perseverar.

Independente da opinião do empreendedor seja ele mais metódico ou mais ousado, a verdade é que as startups vem revolucionando o mercado empreendedor, apresentando a mercado soluções para diversos problemas e produtos e serviços em que o mercado nem imaginava que precisava. Por isso a necessidade de caracterizar estas empresas o tornando únicas, pois desde sua criação, a gestão de seu modelo de negócios se diferencia das demais empresas.

Hermason (2011) caracteriza as Startups em 5 atividades em comum:

- Criação de riqueza
- Busca por investimento juntos a capitalista de risco.
- Criação de estratégias e culturas organizacionais.
- Atuação em horizonte em curto prazo.
- Possuem passos rápidos (caos controlado).

Segundo a ABSTARTUP (2013), atualmente nosso país conta com mais de 10 mil empresas de inovação tecnológica que levantaram em aportes cerca de R\$ 1,7 bilhão em 2012. E já apresenta negócios representativos no mercado internacional como Instagram, Samba Tech, BooBox, Buscapé e Peixe Urbano.

3.1 Incubadoras

O movimento de incubadoras sempre esteve relacionado ao movimento de empreendedorismo nos países onde empresas nascentes recebam apoio e suporte. Com o rápido crescimento do empreendedorismo no Brasil é natural que as empresas que fornecem suporte aos empreendedores sigam essa tendência de crescimento acelerado.

Incubadoras de empresas podem ser sem ou com fins lucrativos. As sem fins lucrativos, além de mais antigas são parceiros do empreendedorismo e por isso tem papel predominante no cenário econômico do país. Segundo a ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores) a primeira incubadora surgiu nos EUA em 1985. Hoje, o país já conta com mais de 700 incubadoras integradas ao movimento, que cresce 20% ao ano. No Brasil a

primeira incubadora de empresas surgiu em 1985 na cidade de São Carlos (São Paulo). Até início dos anos 1990, só existiam 7 incubadoras no Brasil; em 2000, após a bolha da internet, esse número cresceu para mais de 130 incubadoras espalhadas por todo o país.

Segundo Marcondes et al (2012) as incubadoras de empresas são ambientes com o objetivo específico de acomodar empresas em fase inicial. Nesse local, há uma série de facilidades físicas e serviços de apoio aos empreendedores que irão facilitar a inserção da empresa no mercado empresarial.

Baeta (1999) define as incubadoras como organizações em que seu principal objetivo é a residência e o suporte para empresas nascentes. É oferecido serviços que favorecem o desenvolvimento de produtos e processos das mesmas. Empresas que se instalam em incubadoras normalmente são oriundas de pesquisa científica, cujo projeto implica em inovações.

Dornelas (2002) complementa que “as incubadoras são um mecanismo – mantido por entidades governamentais, universidades, grupos comunitários e etc. – de aceleração do desenvolvimento de empreendimentos.” E que o apoio fornecido aos incubados, vai além de uma estrutura física, orientando-os também em suas práticas profissionais em busca de um constante desenvolvimento até os mesmos encontrarem investidores que queiram investir em sua empresa. Sendo assim, principal objetivo das incubadoras é a transformação de candidatos em empresas.

Já a ANPROTEC (2013), afirma que além de orientar o empreendedor nos diversos processos que inclui o desenvolvimento de uma empresa e oferecer suporte como infraestrutura e capacitação. A incubadora deve incentivar a criação de ideias inovadoras, sendo assim um parceiro para transformar essa ideia em um empreendimento de sucesso.

Zouain (2006) destaca que as incubadoras buscam em geral aumentar a eficiência de três processos:

- Aumento da eficiência do período de residência.
- Aumento na melhoria da qualidade dos candidatos.
- Aumento das chances de sobrevivência das empresas graduadas

Segundo Marcondes (2012), as incubadoras podem ser classificadas de forma ampla em dois tipos:

- Incubadoras de empresas de base tecnológica.
- Incubadoras de empresas tradicionais.

- Incubadoras Mistas: Incubadoras que abrigam todos os tipos de empresa.

As incubadoras de empresas de base tecnológica geralmente possuem como patrocinadores as universidades e os institutos de pesquisa, assim como prefeituras municipais, órgãos estaduais e federais de fomento à atividade empreendedora e à inovação, além de fundações públicas e privadas.

Porem segundo o site Governo Brasileiro, além das citadas acima, existe também as Incubadoras sociais, que são incubadoras que apoiam empreendimentos oriundos de projetos sociais, como também Incubadoras de Cooperativas, que abrigam empreendimentos associativos em processo de formação e/ou consolidação. Além disso, existem incubadoras de empresas de Agronegócios, Empresas Culturais, de Design, entre outros, que atendem aos setores específicos dos negócios que a compõem.

O Brasil hoje é uma considerada uma potência mundial na quantidade de incubadoras espalhadas pelo país. De acordo com um estudo realizado em 2011 pela ANPROTEC, em parceria com o Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), hoje o Brasil tem 384 incubadoras em operação, que abrigam 2.640 empresas, gerando 16.394 postos de trabalho. Essas incubadoras também já graduaram 2.509 empreendimentos, que hoje faturam R\$ 4,1 bilhões e empregam 29.205 pessoas.

3.2 Investidor Anjo

Segundo Botelho et al (2006) o termo “Angel Investor”, que significa investidor anjo, foi originado no início do século XX, para se referir a investidores que apoiavam as produções teatrais da Broadway. Hoje o termo é utilizado para se referir a investidores, que buscam pequenas empresas como startups, que tenham seus negócios voltados para inovação, bom potencial de crescimento e que o negócio não seja facilmente copiado, ou seja, tenha uma “barreira de entrada” para concorrentes.

Segundo Bianchi (2013), hoje inúmeros investidores são consultores, executivos, banqueiros, que após sucesso em sua área profissional procuram novos negócios e desafios, e por isso se predispõem a colocar 50 mil, 100 mil e até 200 mil em um negocio em formação, para se tornar sócio, conselheiro e detentor de uma

boa parte das ações da empresa, para assim, ter retorno do seu investimento á médio e longo prazo. Mas, para receber o título super anjo, estas cifras aumentam para 500 mil a 1 milhão, além de sua “expertise” e network no mercado, dará para o seu empreendimento uma visibilidade maior.

Spina (2012) define o investidor anjo como um empreendedor, normalmente empresário ou executivo, que por ter obtido sucesso e recursos em sua área profissional, buscam alocar parte de seus recursos em novas empresas. Em muitos casos, investidores anjos se unem em um grupo de 2 a 5 investidores, tanto para diluir riscos como para compartilhar a dedicação. A tendência atual é que se designe um investidor líder, que irá avaliar o projeto e negociar com o empreendedor, para então apresentar aos demais investidores.

Segundo site da E-commerce, Investidor anjo é aquele que atua financeiramente na fase inicial de uma startup. Geralmente reside geograficamente próximo da empresa de forma a facilitar o contato com o empreendedor, tem recursos acumulados em função de muitos anos de trabalho, além de uma grande bagagem profissional.

Segundo levantamento de dados feito por Botelho (2006), 94% dos investidores é do sexo masculino e se encontram na faixa etária ente 30 á 50 anos, a grande maioria são graduados ou pós-graduados e investem anualmente 100 mil reais em até 2 empresas ano, com participação acionária entre 12% e 15%, buscando um retorno (payback) entre 4 á 6 anos.

No Brasil, o crescimento do numero de investimentos anjo nos próximos anos deverá se multiplicar devido ao apoio dado pelo governo para empresas de base tecnológica, com programas como Startup Brasil, Startup Rio, abertura de novas incubadoras e um acordo assinado entre o MDIC (Ministério do desenvolvimento, indústria e comercio exterior) e o anjos do Brasil, organização de investidores anjos no Brasil, que buscam facilitar e incentivar o investimento em startups.

4 METODOLOGIA

A abordagem dessa pesquisa baseia-se num estudo bibliográfico e tem como objetivo, verificar se a região do Cariri oferece suporte para surgimento, manutenção e proliferação das startups.

A pesquisa desenvolve-se por meio de uma investigação exploratória e descritiva, que é definido por Duarte (2013) como uma pesquisa que permite uma maior familiaridade entre o pesquisador e o tema pesquisado, tendo em vista as inexistentes ou poucas pesquisas realizadas até então sobre o tema. Nesse sentido, caso o problema proposto não apresente aspectos que permitam a visualização dos procedimentos a serem adotados, será necessário do pesquisador um estudo mais aprofundado e que o mesmo inicie um processo de sondagem, tendo em vista a aprimoramento das ideias para descobrir intuições e construir hipóteses.

Junto ao SEBRAE, incubadoras e Faculdades será feito um levantamento das startups existentes na região do Cariri. Serão analisados aspectos tais como: suporte oferecido na região, comparativo desse suporte em relação a nível Brasil, entre outros. Nos meses de Agosto e Setembro serão entrevistados donos de incubadoras e empreendedores startups.

O caráter desta pesquisa é descritivo e explicativo. Quanto à forma, seu caráter é qualitativo, uma vez que serão expressas e analisadas opiniões e crenças de pessoas ligadas à área e feito um levantamento do número de negócios desse tipo presentes na região, respectivamente.

Os dados apurados serão analisados a fim de se identificar o panorama presente na região, se favorecem ou não, se há suporte ou não, ao surgimento, manutenção e proliferação dessas startups.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

De acordo com a aplicação e posterior análise de entrevista com empreendedores startups e gestores do SEBRAE e Faculdade, pôde ser observado que apesar de existir startups operantes no mercado, a região do Cariri encontra-se ainda em fase embrionária em seu desenvolvimento no setor. A falta de incentivos e investimentos é apontada como principais causas para este quadro pelo entrevistado empreendedor startup, proprietário da Handhead (fábrica de software) e professor de Análises de sistemas de informação na Faculdade de Juazeiro do Norte, Cicero Rodrigues, empreendedor startup, ao ser entrevistado relatou que hoje não há o suporte necessário para as startups, tendo em vista que a única incubadora existente na região encontra-se inativa e que não tem nenhuma política pública local ou programas de investimentos para incentivar e auxiliar no

crescimento de tais empresas. Devido aos motivos citados acima, sua Startup encontra-se congelada e o mesmo busca soluções para investimento e surgimento de novas ideias para aprimorar e alavancar sua empresa.

Como já citado, Marcondes et al. (2012), acredita que o nosso país possui um fraco desempenho por parte das empresas de pequeno porte no que se refere a empreendedorismo e inovação, seja de forma tradicional ou tecnológica e que cabe a nós explorar alternativas para o aumento deste desempenho.

Ao ser indagado sobre o suporte oferecido pelo SEBRAE, Jonhy oliveira, gestor na área de empreendedorismo no Sebrae-Juazeiro, o mesmo alegou que apesar de não ser oferecido no Sebrae-Juazeiro a incubação de empresas como também nenhum tipo de aporte financeiro é oferecido para aqueles empreendedores que o procuram capacitações e consultorias relacionadas com inovação, todavia são produtos abertos e não especificamente direcionadas para startups. O mesmo mencionou também a existência de um projeto chamado Economia Criativa, que apesar de ter sua sede em Fortaleza, é de âmbito estadual e que engloba essas empresas e busca desenvolvê-las aproximando-as do mercado e buscando parcerias para seu crescimento. Outra maneira citada por ele é a estimulação para criação de incubadoras e aceleradoras de empresas e também buscar parcerias com investidores anjos.

Segundo Hermason (2011) a principal característica de uma startup é o fato dela ser uma pequena empresa ainda em fase de pesquisa, muitas vezes não se tem definido o produto, por isso a necessidade de um suporte financeiro ou didático, oferecido por incubadoras, como também por entidades como o SEBRAE. Segundo Marcondes et al. (2012) as incubadoras de empresas são ambientes com o objetivo específico de acomodar empresas em fase inicial. Nesse local, há uma serie de facilidades físicas e serviços de apoio aos empreendedores que irão facilitar a inserção da empresa no mercado empresarial. De acordo com o entrevistado Cicero Rodrigues, o suporte oferecido por incubadoras e pelo SEBRAE é de vital importância para o desenvolvimento de uma Startup e com isso diminui o risco de mortalidade da mesma. A sua Startup, Handhead, que trabalha com a criação de Software de gestão, está congelada devido a falta de apoio e investimentos, a mesma tinha estimativa de lucro para 2015 e com isso tem seus projetos atrasados. Conforme Cicero Rodrigues, não existe nenhum investidor anjo na região e com isso

a startup não tem nenhuma força impulsionadora, tornando o processo mais demorado e oneroso.

Os resultados obtidos através da entrevista e das análises demonstram a importância de uma base para estas empresas iniciais que em sua maioria tem dificuldades financeiras e falta de experiência. O baixo investimento por parte do governo e de iniciativas de apoio e acompanhamento pelas incubadoras, faculdades e pelo Sebrae podem ser apontados como fatores preponderantes para o baixo desempenho das incubadoras residentes na região

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos conceitos de diversos autores da área do empreendedorismo e das considerações dos entrevistados a respeito das condições existentes na região para o nascimento e incremento de startups, pode-se afirmar que a Região do Cariri encontra-se em fase rudimentar em seu desenvolvimento no setor como sua maior causa a falta de ajuda e contribuição significativas do governo, a ausência de estímulo para o desdobramento destas empresas por parte das entidades fomentadoras, uma vez que este suporte não necessariamente deva ser financeiro, mais projetos de apoio, conscientização e consultoria são raros ou inexistentes.

Percebeu-se que o objetivo geral da pesquisa foi alcançado quando constatou-se que o auxílio oferecido aos empreendedores startup são fornecidos apenas por uma Faculdade da Região e pelo SEBRAE, sendo amparos exclusivamente didáticos, como capacitações e consultorias relacionadas com inovação. E não é o suficiente para o crescimento das mesmas, levando em consideração entrevista com empreendedor startup da região.

Porém, apesar do baixo estímulo, em um levantamento feito nestas instituições, estima-se que na região do cariri tenha cerca de 15 startups, em sua maioria ligadas a criação e desenvolvimento de software. Um número considerado bom, quando se leva em consideração as condições oferecidas. Foi constatada uma incubadora existente, sendo que a mesma encontra-se inativa. Não foi localizado nenhum investidor anjo na região.

Como já citado, Dornelas (2008) assegura que o país se encontra com todo o potencial necessário para se tornar uma referência no que se diz a empreendedorismo. Tendo em vista todos os programas de apoio, cursos, palestras,

disciplinas e até mesmo o enorme crescimento do movimento de incubadoras no Brasil. Todavia, o quadro apresentado acima, a Região do Cariri não acompanha este ritmo, pois se encontra sem nenhuma incubadora ou projeto concreto que ofereça alguma base ou impulso para as startups da região.

REFERÊNCIAS

ALENCAR, Polyana et al. **Empreendedorismo Startup**: um estudo de caso em uma empresa de tecnologia no estado do Pará. Artigo científico - (Simpósio de excelência em Gestão e Tecnologia). Pará, 2012.

ANJOS BRASIL. O que é um Investidor-Anjo. Disponível em: <http://www.anjosdobrasil.net/o-que-e-um-investidor-anjo.html> Acesso 29 Set. 2013.

ANPROTEC. Perguntas Frequentes. Disponível em: <http://anprotec.org.br/site/pt/incubadoras-e-parques/perguntas-frequentes/.html> Acesso em 11 out. 2013.

BAÊTA, Adelaide. **Empreendedorismo nas incubadoras**: Reflexões sobre tendências atuais. 2006. Dissertação (Mestrado em Administração)- Faculdade Integradas da Fundação Pedro Leopoldo, Mato Grosso, 2006.

BOTELHO, Antônio. **Impulsionando o Take-off da inovação no Brasil: O Investidor Anjo**. Artigo Científico – (EnANPAD). Salvador, 2006

CALVOSA, Marcelo; FREITAS, Jefferson. **ALGEL INVESTIDOR: EMPREENDEDORISMO FORMENTADO ATRAVÉS DE UMA NOVA MODALIDADE DE INVESTIDOR**. Artigo Científico - (Revista Caderno da Administração).2008

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001

DORNELAS, José. **EMPREENDEDORISMO**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008

DORNELAS, José. **Planejando incubadoras de empresas**: Como desenvolver um plano de negócios para incubadoras. Rio de Janeiro: Campos, 2002.

DRAPER III, William H. **O JOGO DAS STARTUPS**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012

ESTADÃO. Brasil tem 5,3 mil investidores anjo. Disponível em: <http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios-tecnologia,brasil-tem-53-mil-investidores-anjo,120184,0.htm> Acesso 06 Out. 2013.

EXAME. O que é uma startup? Disponível em: <http://exame.abril.com.br/pme/dicas-de-especialista/noticias/o-que-e-uma-startup.html> Acesso: 15 Set. 2013.

EXAME. Os anjos das startups se multiplicam no Brasil. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/1046/noticias/os-anjos-dos-negocios> Acesso 14 Out. 2013.

LIVINGSTON, Jessica. **STARTUP**. Rio de Janeiro: Agir, 2009.

MARCONDES, Luciana Passos et al. **Empreendedorismo: Estratégia de sobrevivência para pequenas empresas**. São Paulo: Saraiva, 2012.

OSTERWANDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation: Inovação em modelos de negócios**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

PEQUENAS EMPRESAS, GRANDES NEGÓCIOS. O perfil dos investidores anjos brasileiros. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2013/07/o-perfil-dos-investidores-anjos-brasileiros.html> Acesso 29 Set. 2013

PORTAL BRASIL. Primeiros Passos. Disponível em: <http://www.brasil.gov.br/empreendedor/primeiros-passos/incubadoras.html> Acesso em 08 set. 2013.

PORTAL DA EDUCAÇÃO. A história do empreendedorismo. Disponível em: <http://www.portaleducacao.com.br/gestao-e-lideranca/artigos/48798/a-historia-do-empreendedorismo#ixzz2gP7Yan00> Acesso: 17 Out. 2013.

RIES, Eric. **A STARTUP ENXUTA**. São Paulo: Leya, 2012.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, Socialism, and Democracy**. New York: Harper and Row 3rd edition, 1950.

SOARES, Antonio Manuel Lucas Soares. Engenharia de Requisitos no contexto startup de base tecnológica. 2012. Artigo Científico

STARTUP STARS. Dicas para vencer um startup weekend. Disponível em: <http://www.startupsstars.com/2013/07/03/10-dicas-para-vencer-em-um-startup-weekend-guest-blogging-por-ibrahim-cesar/> Acesso. 01 Oct. 2013.

ZOUAIN, Deborah; SILVEIRA, Aristeu. Aspectos estratégicos de modelo de gestão em incubadoras de empresas de base tecnológica.