

ECOS- SISTEMAS EMPREEN- DEDORES

por Renata Horta

A PRE SEN TA ÇÃ O

Observamos nos últimos 5 anos uma grande inflexão no ritmo de desenvolvimento desse ambiente no Brasil.

Nossa equipe vem trabalhando com empreendedorismo e inovação desde 2002. Observamos nos últimos 5 anos uma grande inflexão no ritmo de desenvolvimento desse ambiente no Brasil. Na verdade, mais que observar, participamos ativamente, em muitos casos lideramos e sem dúvida refletimos e aprendemos muito com esse processo.

Além de atuar diretamente com vários programas de empreendedorismo e startups em muitos estados do Brasil, também trabalhamos e visitamos ambientes de empreendedorismo de outros países, tais como Chile, Argentina, Estados Unidos, Colômbia, Reino Unido, Holanda, Estônia, Israel e Alemanha.

Esse ebook é uma tentativa despretensiosa de transformar alguns aprendizados em direcionadores práticos para quem quer como a gente do Troposlab, **“estimular empreendedores para mudar o mundo.”**



ÍNDICE

<i>Por que Startups?</i>	. . . 06
<i>Papel econômico e social das startups</i>	. . . 08
<i>O que as startups estão ensinando às grandes empresas</i>	. . . 10
<i>O que há de novo no empreendedorismo tecnológico</i>	. . . 11
<i>Frugal Innovation</i>	. . . 13
<i>Startups não são versões menores de grandes empresas</i>	. . . 15
<i>Novas Metodologias</i>	. . . 16
<i>Ecosistemas Empreendedores e Comunidades Startup</i>	. . . 17
<i>O que são</i>	. . . 18
<i>Quem influência</i>	. . . 19
<i>O que seu ecossistema precisa?</i>	. . . 20
<i>Como diagnosticar demandas e o estágio do ecossistema</i>	. . . 21
<i>Tabela diagnóstico</i>	. . . 24
<i>Como um espaço inovador pode colaborar</i>	. . . 26
<i>Programas e Ações de referência</i>	. . . 27
<i>Um até mais</i>	. . . 30

POR QUE START- UPS ?

Startups são organizações temporárias, que buscam um modelo de negócio repetível e escalável. Isso significa que são capazes de crescer mais rapidamente, e é por isso que tem chamado a atenção de investidores.

Baseadas em tecnologia (de todas as áreas do conhecimento) essas empresas tem representado uma nova forma de gerar valor econômico em mercados maduros ou novas formas de solucionar problemas em mercados e sociedades em desenvolvimento.

Essas empresas são dinâmicas e representam hoje um espaço de realização e criatividade para jovens que cresceram tendo acesso incomparável a tecnologia e conhecimento, e que aprenderam formas diferentes de se organizar e realizar sonhos e projetos. Muitos desses jovens não conseguem se motivar em carreiras tradicionais.

Mas startups não são só para jovens. São para cientistas, empresários, executivos que desejam mudar de carreira. Startups representam um caminho atrativo para quem conhece tecnologia, busca desafios, realização e ganhos financeiros.

E porque vemos esse crescimento de startups ao redor do mundo? A queda no custo das tecnologias é um dos principais fatores e mais conhecidos. Também podemos citar o acesso e facilidade de uso, vários componentes e sub sistema foram criados de forma que com alguns ajustes é possível criar um site, aplicativo, plataforma e sistema para na Web. Na era da tecnologia da Informação e Comunicação o custo para se entrar no mercado caiu significativamente, ficou mais barato entrar no mercado e também existem mais caminhos para viabilizar novos negócios.

O fato de ser mais barato também significa que investidores com menor disponibilidade de capital para investir (anjos e aceleradoras por exemplo) podem participar das primeiras etapas do negócio, e também significa que investidores maiores conseguem diluir mais seu risco investindo em dezenas de projetos do que há 20 anos quando investiriam em poucos. Isso traz mais fontes de recurso ao empreendedor e fortalece o ambiente econômico dos novos negócios, gera abundância de recursos e empreendedores no sistema.

PAPEL ECONÔMICO E SOCIAL DAS STARTUPS

A relevância dos ecossistemas de empreendedorismo inovador tem aumentado no mundo todo. Do ponto de vista econômico, ambientes mais maduros nos Estados Unidos e Europa já contabilizam percentuais significativos do PIB da economia gerados por empresas de tecnologia.

Nos Estados Unidos, 9 empresas que não existiam há 15 anos atrás criaram mais de um trilhão de dólares em novos mercados na economia norte-americana.



amazon

facebook

vmware®

zynga®

Google

salesforce

GROUPON®

twitter



Além de receita, empresas startups tem sido as únicas a criarem novas redes de empregos nos últimos 30 anos nos Estados Unidos.

Para a sociedade essas empresas também tem significado a ponte entre diferentes eras. Na história da humanidade passamos por duas transições desse tipo, quando a agricultura foi criada no período neolítico e depois na revolução industrial.

Assim como as mudanças de era anteriores, a entrada na Era Digital tem nos feito passar por mudanças em vários aspectos sociais: a reorganização de estruturas de poder, a forma de fazer negócios, as mudanças na saúde, energia, comportamento, forma de fazer arte e ciência. E nessa transição, as startups são células econômicas que descobrem e implementam novas formas de produzir, se organizar e se comportar.

O QUE AS STARTUPS ESTÃO ENSINANDO ÀS GRANDES EMPRESAS

As grandes empresas têm sofrido com a perda recorrente de competitividade. Em um mundo onde a tecnologia possibilita um ganho incrível de produtividade, a maior parte da indústria segue perdendo capacidade de gerar valor.

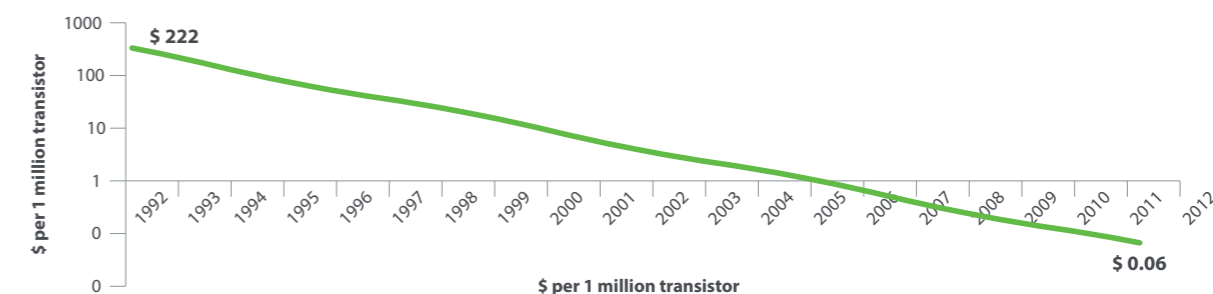
As grandes empresas têm sido incapazes de fazer sua transição para a Era Digital porque não alcançam todas a sua profundidade - não se trata de simplesmente incorporar tecnologia. Estamos falando de mudar os drivers de decisão, a governança e estrutura, as métricas-chave e a forma de interagir com o cliente. **A cultura da organização também é um grande entrave para esta mudança, de uma origem processual, hierárquica e com necessidade de múltiplas aprovações no processo de decisão, a cultura digital está na contramão desta origem corporativa, pois parte da premissa que a decisão e o processo está com o indivíduo e não com os múltiplos gestores da organização.**

Frente a esse turbilhão e com a queda no preço da tecnologia, as startups têm ensinado como ser ágil, como se organizar, tem colocado no mercado novas formas de gerir, selecionar pessoas, organizar times, relacionar com o cliente, gerar valor, gerar valor, gerar valor.

O QUE HÁ DE NOVO NO EMPREENDEDORISMO TECNOLÓGICO

TECNOLOGIA - CUSTO DE COMEÇAR

A década de 90 foi marcada pela queda exponencial no custo de tecnologias. A velocidade computacional, o armazenamento e a velocidade de banda ditam o ritmo dessa queda já que servem de base para o desenvolvimento de muitas tecnologias. O estudo da Deloitte “From Exponential Technologies to Exponential Innovation” apresenta com mais detalhes esse processo, dele extraímos o gráfico abaixo que ilustra bem a queda desses custos para a velocidade computacional.



Source: Leading technology research vendor

Tal redução no custo tecnológico tem acontecido em todas as áreas. Outros exemplos são o custo de produção de energia eólica e solar, o custo de equipamentos de laboratório e sua portabilidade, impressoras 3D, etc - cada qual com seu impacto, mas todas viabilizando o acesso de cada vez mais pessoas a tecnologia. Esse acesso, por sua vez, possibilita que universidades, empreendedores e inventores desenvolvam novas aplicações. Possibilita que

os laboratórios abertos, hackerspaces e biohackers venham se multiplicando no mundo e no Brasil.

Até agora essas diversas áreas e ambientes tem se desenvolvido praticamente em paralelo, mas temos visto um potencial ainda mais explosivo de transformação vir quando exploramos o potencial de aplicação da computação com outras áreas. É o caso da mineração de dados aplicada a pesquisas sobre o câncer, que tem proporcionado um ganho de velocidade e abrangência determinante para a identificação de novas variáveis e das relações entre elas.

As consequências de tudo isso são aumento da probabilidade de novas tecnologias, produtos e serviços surgirem vindos de todos esses ambientes, nascimento de novos negócios e empreendedorismo tecnológico crescendo em todas as áreas. Para o mercado, o aumento da concorrência, aumento da compreensão do cliente sobre as possibilidades tecnológicas e seu nível de exigência.

Exemplo recente do Barateamento da tecnologia é a [Hllab](#), esta startup de Brasileira de Curitiba utilizando -se de novas tecnologias, conseguiu chegar em um equipamento que faz mais de cem exames em menos de 2 horas, em contraposição aos modelos de exames atualmente adotados.

FRUGAL INNOVATION

A queda do custo tecnológico também viabiliza uma nova forma de pensar, uma forma “pão dura” que privilegia o desenvolvimento de inovações que tenham impacto na grande base da pirâmide populacional do mundo. O que esse movimento nos ensina é que as inovações e ambientes empreendedores popularmente conhecidos por nós, como o Vale do Silício, tem gerado tecnologias de fato impressionantes, mas que, em sua maioria, atingem somente o topo da [pirâmide](#). A Inovação Frugal, ao contrário, busca desenvolver produtos e serviços extremamente acessíveis, levando a um crescimento inclusivo.

A inovação frugal não é novidade, mas somente recentemente tem sido tratada como um movimento e campo de estudos próprio, o que fortalece o conceito. Entendemos que aqui está um ambiente promissor para o Brasil, temos conhecimento tecnológico e demandas de mercado para esse perfil de inovação que pode nos colocar como lideranças importantes desse movimento e mudar nosso cenário econômico e social rapidamente. Para isso precisamos reconhecer e investir na difusão desse conceito e das oportunidades associadas a ele.

Alinhado a esse conceito temos o desenvolvimento das startups e fundos de investimento de impacto. As Startups sociais são aquelas que empreendem produtos e serviços que além de gerar riqueza, busca solucionar problemas sociais.

Os fundos de Impacto são aqueles que além de trazer resultados para o investidor, buscam empresas que geram impacto social em escala. É o caso do Brasileiro [Vox Capital](#), por exemplo. Como vamos ver adiante, isso é importante para compor a cadeia empreendedora, criando um ciclo de funding próprio para essas empresas.

Um exemplo de resultado do Movimento Frugal é a Vivenda.

CASE: VIVENDA

REFORMAR CASAS DE FAVELAS EM CINCO DIAS, POR ATÉ 5 MIL REAIS: ESTE É O NEGÓCIO DA VIVENDA

FONTE: PROJETO DRAFT - [link](#)

Da porta para fora: ruas asfaltadas, esgoto encanado, uma praça. Da porta para dentro: vazamento, umidade, mofo e falta de ventilação.

A primeira fase do parágrafo acima pode não ser a realidade de todas as favelas brasileiras (é da minoria) mas é ao que se restringem, nessas áreas, os projetos de urbanização feitos por políticas públicas. A segunda frase é o que acontece em, oficialmente, 12 milhões de moradias populares no Brasil (fala-se em 16), problema que está no foco da empresa social Programa Vivenda, criada por Fernando Assad, 31, Igiano Lima, 34 e Marcelo Coelho, 35.

“A Vivenda quer resolver a questão da inadequação de moradias da população de baixa renda, que causa problemas de insalubridade e comprometem a saúde de idosos e crianças. Percebemos que é uma lacuna para qual ninguém está olhando com o devido cuidado”, conta Fernando.

O Programa Vivenda consiste em kits de reforma – há o kit banheiro, o revestimento, o ventilação e o antiumidade – baseados em soluções integradas que resultam em obras eficazes (planejadas e desenvolvidas por mão de obra qualificada), rápidas (levam cerca de cinco dias) e financeiramente acessíveis (o custo é baixo e pode ser parcelado em 12 vezes) para moradores de favelas. Faz isso por meio de um escritório que monta dentro da comunidade e no qual trabalham arquitetos, pedreiros, ajudantes, estagiários e equipe de venda, todos contratados pela empresa em regime de CLT.

CONHEÇA MAIS SOBRE O PROJETO »

STARTUPS NÃO SÃO VERSÕES MENORES DE GRANDES EMPRESAS

As teorias clássicas da administração pouco dão conta do ambiente de nascimento de novos negócios. *Gerir uma empresa é muito diferente de criar uma*. Esse é um dos fatores que sempre fez do empreendedorismo uma atividade considerada de alto risco, chamamos o empreendedorismo de “arte” de “aventura” mas até então não chamamos ele de “ciência”.

Desde

A grande virada de paradigma vem sendo liderada por Steve Blank. Em 2006 ele lançou seu livro *“Four Steps to Eiphiphany”* que consolidava a experiência mais de 20 anos como empreendedor e estudos com outros empreendedores. Eric Ries em 2011 também foi determinante ao lançar *“The Lean Startup”*. Mas a mudança culmina com o livro de Steve Blank e Bob Dorf “Startup Owners Manual” que consolida e sistematiza a metodologia de desenvolvimento de startups conhecida como Customer Development. Talvez pela primeira vez o passo a passo para estruturar um novo negócio, os marcos e etapas de desenvolvimento tenham ficado tão claros. Além disso, a metodologia é simples o suficiente para ser aplicada por pessoas de diferentes backgrounds, democratizando a teoria de novos negócios.

Assumir que a criação de startups possui um processo sistemático para mitigar riscos, estruturar um processo intuitivo e acessível (tanto conceitualmente quanto financeiramente), difundir esse conhecimento nos principais ambientes empreendedores, foram elementos determinantes para o grande crescimento da densidade de startups e programas de aceleração e consequentemente das comunidades empreendedoras ao redor do mundo.

NOVAS METODOLOGIAS

As novas metodologias de desenvolvimento de negócios geram uma mudança interessante de paradigma. Elas simplificam os primeiros passos e estruturam marcos de desenvolvimento, mas o mais importante é que fazem isso invertendo a lógica de desenvolvimento de produtos e conceito do negócio.

Tradicionalmente um empreendedor desenvolvendo seu negócio iria fazer um plano de negócios, incluindo uma pesquisa de mercado, estabelecimento do preço, projeções financeiras etc. Assim, ele descobriria quanto deveria investir, faria tudo e um belo dia “abriria as portas” do seu negócio com a grande expectativa de atrair muitos clientes. Esse é um processo caro e arriscado, porque todos os investimentos são feitos a partir de projeções e estudos, uma fotografia pálida da realidade, que também toma muito tempo do empreendedor. Esta abordagem funcionou bem em um mundo pouco conectado e estático, onde as empresas competiam localmente ou por regiões geográficas definidas, e onde o cliente era segmentado e definido, hoje no mundo da comunicação instantânea e sem barreiras esta abordagem pode representar até um risco quando de sua aplicação.

As novas metodologias como o *Customer Development* dividem esse processo em etapas menores, onde em cada etapa o empreendedor testa algumas de suas projeções ou como se diz “hipóteses”, em um processo de validação direta no mercado, falando com o cliente. Quando ele acerta, segue adiante. Quando erra, ele “pivota” ou muda de direção. A premissa por trás desse processo é que além de mitigar riscos e fazer o investimento na hora certa, é que o empreendedor terá aprendido muito mais sobre seu mercado e cliente ao longo do processo, o que gera um negócio totalmente alinhado com as demandas do mercado e até mesmo com mais diferenciais competitivos.

Assim, antes de colocar R\$1 no negócio, ou de escrever uma linha de código, é possível que o empreendedor teste sua proposta de valor, seu preço, as características de seu produto, qual a melhor forma de entregar o produto para seu cliente ou em que canais se relacionar com ele.

ECOS- SISTEMAS EMPREEN- DEDORES E COMU- NIDADES STARTUP

O QUE SÃO

Na **Biologia** chamamos ecossistema o conjunto das comunidades Bióticas que interagem em uma região e os fatores ambientais que atuam sobre elas. Da mesma forma, quando falamos de um ecossistema empreendedor, estamos nos referindo a um conjunto de agentes ou personagens que atuam em uma determinada região, sobre a influência dos mecanismos regulatórios ou características de mercado, e que buscam fazer com que os negócios se desenvolvam.

Dessa forma, todos que influenciam na disseminação da cultura empreendedora, na realização efetiva dos negócios, no fomento e nas condições em que esses negócios se desenvolvem, nos mecanismos regulatórios e de exportação fazem parte desse ecossistema empreendedor.

As comunidades de startup são parte fundamental para os ecossistemas empreendedores. Elas consistem no conjunto de empreendedores e fomentadores do empreendedorismo inovador, sendo os empreendedores os protagonistas dessas comunidades. Várias teorias defendem esse protagonismo, a presença de um empreendedor é capaz de mudar o ambiente a sua volta. São eles que fazem com que os ecossistemas se desenvolvam, são eles que enfrentam as barreiras e encontram novos caminhos para viabilizar negócios, projetos e movimentos.

Quanto mais as comunidades empreendedoras forem nutridas (da forma certa) maior o seu potencial de transformar sua região. Um bom exemplo disso veio do **San Pedro Valley**, a comunidade startup de Belo Horizonte, que durante as eleições para prefeito de 2016 convocaram os candidatos para falar aos empreendedores sobre seus projetos para trabalhar inovação na cidade. Promover essa discussão e ser proativo nesse aspecto fez com que os candidatos desenvolvessem propostas mais consistentes, e priorizassem o tema em seus projetos.

QUEM INFLUÊNCIA

Não devemos limitar um ecossistema mas alguns agentes possuem um papel recorrente e especialmente relevante, listamos aqueles que vemos marcadamente importantes no cenário brasileiro.

AGENTE	UM POUCO SOBRE SEU PAPEL NO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR
Empreendedor	É quem tem o maior poder de influência no ecossistema e cujas ações mais transformam a realidade. Ele viabiliza novos negócios gerando desenvolvimento econômico, tecnológico e social.
Investidores	Viabilizam saltos de crescimento dos negócios. Podem ser investidores anjo, capital semente, venture capital... para cada porte de investimento existe um perfil de investidor e parâmetros específicos de investimento. São muito influentes por darem acesso a capital, mas dependem dos empreendedores para realizar seus resultados.
Aceleradoras	Investem, nem sempre financeiramente, nos estágios mais iniciais do negócio. Oferecem mentoria, ajudam a direcionar e encontrar o mercado, ajudam na busca de investidores. Podem ser parceiros importantes no desenvolvimento do ecossistema. Seus programas duram, em média de 3 a 6 meses.
Incubadoras	Geralmente vinculadas a universidades, acolhem empresas e oferecem espaço físico e capacitação. Tradicionalmente seus programas duram mais de 6 meses. As incubadoras tem mudado seu foco e metodologias e atuado cada vez mais como aceleradoras.
Universidades	As universidades possuem um papel importante de formar talentos empreendedores e técnicos, além de adensar o potencial tecnológico da região.
Governo	No Brasil o governo tem um importante papel em impulsionar o ecossistema empreendedor seja através de programas, políticas específicas ou apoio (financeiro, de comunicação e visibilidade). Nas localidades mais "imaturas" ele é capaz de catalizar fortemente o desenvolvimento do ecossistema. É importante que não seja o principal líder, mas pode ajudar a articular para que as lideranças emergjam.

Organizações Setoriais	Organizações como Sebrae, Federações da Indústria ou do comércio são importantes parceiros e podem ajudar a desenvolver os novos negócios, adotar novas tecnologias, criar e viabilizar programas de integração com outros ambientes econômicos que podem catalizar o surgimento de vocações locais.
Comunidade	O ecossistema onde a comunidade como um todo conhece e participa das ações e da cultura de empreendedorismo se beneficia em vários níveis. Desde a valorização profissional que coloca o empreendedorismo como uma boa opção de carreira até a adoção local de novas tecnologias ali desenvolvidas.

O QUE SEU ECOSSISTEMA PRECISA?

O ecossistema empreendedor mais famoso e que se tornou referência para o mundo todo é o Vale do Silício. Mas, conhecendo a [história de seu desenvolvimento](#), que remete à Guerra do Vietnam, percebemos que o caminho de “replicar” seus princípios pode ser um grande erro. Por isso, preferimos orientar os agentes que desejam apoiar o desenvolvimento de seu ecossistema em identificar as principais funções que ele deve ter e desenvolver ações próprias que carreguem sua identidade cultural. Essa “alfaiataria” ajuda com que as ações sejam incorporadas em longo prazo, por terem maior significado para sua região, assim como na diversidade de vocação tecnológica no âmbito nacional ou global.

Esse capítulo é, portanto, nossa maior contribuição para o conteúdo desse ebook, ele resume nossa experiência e visita a dezenas de ecossistemas do Brasil e do mundo, assim como nosso conhecimento em desenvolvimento de cultura para Inovação Tecnológica. Não fomos exaustivos na tentativa de sermos mais didáticos, assim, considere um primeiro passo, uma foto de satélite do terreno a ser explorado. Esperamos que ainda assim ele ajude a deixar seus próximos passos mais claros.

COMO DIAGNOS- TICAR DEMANDAS E O ESTÁGIO DO ECOSS- ISTEMA

DIAGNÓSTICO RÁPIDO

Para criar ações que sejam efetivas e alinhadas a cada região é necessário reconhecer o que já existe e pode ser utilizado para seu desenvolvimento. Também é fundamental dar o passo na medida certa, já que grandes saltos podem frustrar a cadeia e os diversos agentes envolvidos.

Para facilitar organizamos o infográfico abaixo em formato de matriz. As colunas do eixo X mostram diferentes categorias que devem analisadas. As linhas do eixo Y mostram características de diferentes níveis de maturidade. Você pode obter um retrato interessante do ecossistema colorindo as caixas com características presentes no seu ecossistema, dessa forma você encontrará gaps e identificará próximos passos interessantes a serem seguidos.

CATEGORIAS

PROPÓSITO: Considera se os empreendedores que possuem vínculo afetivo com sua comunidade e agem com propósito para seu desenvolvimento e até se possuem uma visão comum de como ela deve caminhar.

OBJETIVOS: Considera a presença de cases de sucesso que possam delinear objetivos de longo prazo para as startups através de seus exemplos. Quem são os modelos a serem seguidos? Que valores transmitem aos empreendedores do ecossistema?

ESTRUTURA: Considera instituições e agentes que viabilizam a implementação de negócios tecnológicos. Neste mini-diagnóstico focaremos nas mais evidentes: investidores, universidades e centros de pesquisa, aceleradoras, serviços especializados. Especialmente na América Latina, os programas de governo são particularmente importantes para potencializar ecossistemas empreendedores.

ARTICULAÇÃO/VISIBILIDADE: Esta categoria busca observar a integração entre os agentes em uma dinâmica que promova o ecossistema - resultados maiormente são alcançados com articulação com a cidade e com o ambiente empreendedor tradicional, que normalmente é importante para impulsionar ecossistemas, valorizando a jornada empreendedora, adotando novos produtos e muito mais. Por isso, a visibilidade das startups é incorporada nessa categoria como quesito importante para a construção da identidade integrada com a localidade.

PERFORMANCE E MÉTRICAS: Busca contabilizar os resultados que fazem um ecossistema funcional ao empreendedorismo. Tangibiliza valores e cases e o ato de medir recorrentemente ajuda a comunidade a compartilhar propósito, pertencimento e objetivos.

	PROPÓSITO / PERTENCIMENTO	OBJETIVOS		ESTRUTURA	ARTICULAÇÃO E VISIBILIDADE	PERFORMANCE E MÉTRICAS
5 DURADOURO Ecossistema que transborda os limites geográficos e cujos valores, práticas e instituições serão enraizados suficiente para ser considerado duradouro	As lideranças influenciam políticas públicas	Existe mais de uma geração de cases locais de empreendedores de sucesso		Empreendedores acessam investidores e serviços locais ou internacionais	Ecossistema articulado mundialmente, com volume de startups que se internacionalizaram	Está entre os vinte principais ecossistemas mapeados pelo Global Startup Report
	O ambiente de interação atrai empreendedores de fora	Existe um código de ética e valores que favorecem o negócio		A comunidade sedia eventos que atraem pessoas de outras regiões	Presença de investidores externos	
	Existe grande volume de pessoas engajadas em alimentar o ecossistema			Há contratação de RG remoto	Cases de repercussão nacional ou global O empreendedorismo tecnológico faz parte da identidade local É comum a presença de imigrantes	
4 MADURO Ecossistema que possui bases fortes. Gera excelentes resultados, possui um ambiente estimulante e propício para várias verticais tecnológicas	Existem lideranças empreendedoras reconhecidas engajadas com o ecossistema	Existe uma diversidade de cases de sucesso de empreendedores tecnológicos		Existe acesso ao capital e o ambiente empreendedor já atrai investidores externos	Diferentes agentes trabalham em conjunto para obter resultados melhores	É avaliado pelo Global Startup Report
	Existe apoio funcional do governo ao ecossistema	Os empreendedores são admirados pelos seus resultados concretos		Existe histórico relevante de investimentos e saídas	Existem cases de reputação nacional	
				Há presença de profissionais e serviços que entendem as particularidades das startups	Grandes empresas participam ativamente do ambiente empreendedor (eventos, programas, etc.)	
				Possui centros de pesquisa que adensam a qualidade tecnológica	A comunidade empreendedora articula com vários tipos de parceiros	
Não existem impedimentos relevantes ao nascimento de novos negócios	Possui instituições que medem o desempenho e crescimento do ecossistema empreendedor					
Os investidores são considerados justos por investidores e empreendedores						
3 POTENCIAL Ecossistemas que se alavancam a partir de vocações tecnológicas que oferecem histórico	Existe liderança focada em ao menos uma vertical tecnológica (TI, Biotech, Engenharia, etc)	As referências locais empreendedores iniciantes ou ainda sem histórico de sucesso		Há presença de universidade(s) forte(s) com incubadora ou aceleradora	A comunidade como um todo valoriza e encoraja o empreendedorismo	É possível mensurar o valor do ecossistema pelo valor de suas startups
	Existem comunidades “temáticas” que começam a interagir e trocar			Existem aceleradoras ou programas temporários de aceleração	A comunidade conhece os principais cases empreendedores locais	
	Existem programas de incentivo ao empreendedorismo e inovação do Governo ou outros fomentadores (Sebrae, associações, etc)	Empreendedorismo é um tema que atrai a mídia local	Mede-se o número de startups presentes			
2 INICIANTE Ecossistema caracterizado pela presença de uma comunidade empreendedora ainda sem histórico ou estrutura	A comunidade empreendedora é ativa e inclusiva	As referências locais empreendedoras iniciantes o ainda sem histórico de sucesso		A comunidade cria eventos de troca de conhecimento e interação	A comunidade empreendedora consegue viabilizar seus eventos	A comunidade empreendedora faz seu próprio levantamento sobre as métricas do ecossistema
	Existe uma pequena comunidade empreendedora	Se inspira nos grandes cases internacionais		A comunidade empreendedora busca trazer eventos e pessoas de fora para enriquecer suas interações	A comunidade empreendedora cresce rapidamente	
1 VIRGEM Ecossistema que pode se alavancar em alguns elementos da estrutura e da cultura local para se desenvolver	Existem apenas ativos que buscam desenvolver a comunidade empreendedora	Não existem referências locais de empreendedores tecnológicos		As universidades ou centros de pesquisa e tecnologia ainda não despertaram para o potencial de negócio que podem gerar	Empreendedorismo tecnológico é um tema pouco conhecido e pouco falado nas mídias sociais	Existem levantamentos feitos sobre o ambiente empreendedor geral/tradicional
				Poucas iniciativas voltadas ao empreendedorismo de forma geral		
0 ÁRIDO Ecossistema onde possivelmente encontrará muita resistência ao desenvolvimento da cultura de empreendedorismo tecnológico	Empreendedorismo tecnológico é um termo pouco mencionado e distante da realidade local	Existem poucos exemplos de empreendedores tradicionais		Não há agentes ativos de difusão de cultura empreendedora	A comunidade não valoriza o empreendedorismo, muitas vezes ele é associado a risco	Não há nenhuma medida do ambiente empreendedor da localidade
	Existe confusão sobre o que é ser um empreendedor					

COMO UM ESPAÇO INOVADOR PODE COLABORAR

Ao longo dos últimos 12 anos nossa equipe vem observando diferentes ecossistemas se desenvolverem e um dos elementos presentes naqueles que possuem seu desenvolvimento acelerado são os espaços inovadores abertos.

Esses espaços podem ser liderados e produzidos por diferentes agentes. O mais interessante é o efeito que eles podem gerar na região quando são reconhecidamente abertos e “sedutores”. Por aberto, entendemos um ambiente que pode ser frequentado por qualquer pessoa que participa ou deseja participar do ecossistema inovador. Por “sedutores” entendemos os espaços que oferecem estrutura e/ou conteúdo que atraem novos participantes e pessoas interessadas em estar presentes para fomentar (por exemplo conteudistas).

Google Campus, SEED-MG, Impact Hub, e muitos co-works funcionam dessa forma. Observando esses diferentes exemplos e diferentes países, hoje é possível projetar um ambiente que transborde o espaço físico e realmente funcione como elemento de ativação do ecossistema a partir de seu nível de maturidade.

PROGRAMAS E AÇÕES DE REFERÊNCIA

ALGUNS PROGRAMAS E AÇÕES REALIZADOS PELO TROPOSLAB PARA DESENVOLVER O ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR

- PROGRAMA MINEIRO DE EMPREENDEDORISMO NA PÓS-GRADUAÇÃO**
 Realizado pelo Governo de Minas e premiado pela Anprotec, o Programa Mineiro de Empreendedorismo na Pós-graduação utilizou um seminário com tecnologia comportamental desenvolvida pela Troposlab, para ajudar pesquisadores a entender como a cadeia de inovação funciona, quais os caminhos para levar sua tecnologia ao mercado, enquanto desenvolve e sensibiliza para as habilidades necessárias a esse processo. O programa gerou novas startups, patentes e transferências tecnológicas. Além de alternativas de carreira para mestres e doutores.
- SEED - STARTUP ENTREPRENEURSHIP ECOSSISTEM DEVELOPMENT**
 Lançado pelo Governo de Minas em 2013 esse foi um dos programas mais ousados e de maior impacto da América Latina. A Troposlab foi responsável pela pioneira metodologia de aceleração e equipe que acelerou 40 startups de forma simultânea, e 80 startups no total. Tudo isso no período de um ano. Além da aceleração o programa ofereceu outros benefícios que podem ser melhor entendidos na página do programa (seeg.gov.br).
- PROGRAMA SEBRAE PARANÁ PARA FORMAÇÃO DE INVESTIDORES**
 O Sebrae Paraná identificou como importante alavanca para seu sistema de empreendedorismo tecnológico a formação de investidores para as fases mais iniciais da startup. O Troposlab foi contratado para realizar uma turnê pelo estado com uma série de palestras e workshops para identificar e sensibilizar novos investidores, além de ajudar na formação efetiva de grupos de investimento.
- FLASH SEBRAE MANAUS**

Esse é um programa que tem um de seus maiores méritos em ser duradouro. O Sebrae Manaus promove anualmente e com o apoio da comunidade empreendedora da região, uma série de workshops de formação prática e aceleração para startups iniciantes. A Troposlab contribui recorrentemente com conteúdo, o que nos ajuda a perceber o impacto de ações de formação no amadurecimento do ecossistema.

- **REDESENHO DE PROCESSOS INATEL (INCUBADORA)**

O Inatel possui uma das incubadoras mais reconhecidas do Brasil. Para ajudar a Incubadora do Inatel manter o pioneirismo e vanguarda de suas ações a Troposlab desenhou um projeto de co-construção dos processos da incubadora, onde o Troposlab trazia reflexões e novas metodologias que levaram a equipe do Inatel a re-estruturar todas as fases da pré-incubação e incubação utilizando toda sua experiência e incorporando novas metodologias.

- **INBATE - INVESTIMENTO DE BASE TECNOLÓGICA**

O INBATE utiliza conhecimentos sobre o processo de investimento juntamente com a tecnologia comportamental Troposlab para identificar o perfil de empreendedores de interesse do investidor, enquanto amadurece essas pessoas para o processo de investimento. Utiliza-se um framework de análise comportamental juntamente com vivências e discussões que tocam nos gargalos da negociação e da interação entre investidores e empreendedores investidos.

- **FIEMGLAB**

Programa focado em gerar startups focadas desafios e demandas da indústria. O programa tem uma característica única, além de um volume grande startups (100 em sua primeira fase) o Fiemg lab recebe em seu ambiente, mestres, doutores de universidades, engenheiros e programadores que desenvolvem as empresas da nova indústria.

- **BIZCOOL - ESCOLA ACELERADORA**

O foco da Bizcool é desenvolver o comportamento empreendedor para a geração de negócios inovadores e sustentáveis. Uma alternativa para quem quer sair da vida de negócios tradicionais e deseja inovar e empreender. A Bizcool é uma Business School - desenvolve os negócios do futuro. A Bizcool se posiciona como uma B School - uma escola diferente, prática e conectada com o novo mundo. Conheça nosso [site](#) e acompanhe nossas redes sociais para não perder as novidades.

UM ATÉ MAIS...

Como destacamos no início desse material, nosso objetivo era apontar caminhos de forma despretenciosa. Esperamos que os capítulos iniciais tenham trazido insights sobre o desenvolvimento da inovação e dos ecossistemas empreendedores da atualidade. Da mesma forma, torcemos para que o diagnóstico rápido tenha apontado a direção de algumas ações possíveis para desenvolver seu ecossistema a partir de seu estágio e suas capacidades.

Também esperamos ansiosos conhecer você, e tê-lo como parceiro no desenvolvimento do empreendedorismo no nosso país. Sendo assim, nos escreva, nos visite, envie seu depoimento e sugestões. Esse contato nos irá estimular a produzir outros materiais como esse!

contato@troposlab.com

www.troposlab.com

SOBRE A AUTORA



Renata Horta

Sócia Fundadora Troposlab |
Cordenadora do Núcleo Tropos de P&D

Renata é psicóloga, Mestre em Administração e especialista em análise de comportamentos. Ajudou a criar a divisão de Educação e Cultura no Grupo Instituto Inovação e hoje é responsável pela área de P&D do Troposlab. Atua há 10 anos no ambiente de empreendedorismo e inovação em prol da transformação do mundo através da educação.

renata@troposlab.com

