



2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

Ecossistema Baiano de **STARTUPS**

ABRIL | 2016



STARTUPS

Startups são as principais protagonistas de uma nova era de inovação que é cada vez mais crescente. Elas podem ser definidas de várias maneiras, mas podemos citar uma delas como algo mais consensual: “Uma Startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza” (Yuri Gitahy – Aceleradora).



ECOSSISTEMAS

Ecossistemas são o ambiente no qual esses indivíduos estão inseridos, formado pela teia de relações entre todos os atores que contribuem direta e indiretamente para o desenvolvimento dessas organizações. Dependendo da qualidade das conexões formadas entre esses atores, as Startups têm maior ou menor facilidade para prosperar.





Necessidades das startups em fase de **IDEAÇÃO**

- ✓ Encontrar sócios de perfil complementar
- ✓ Formação empreendedora mais profunda
- ✓ Apoio financeiro mínimo e infraestrutura para empreender



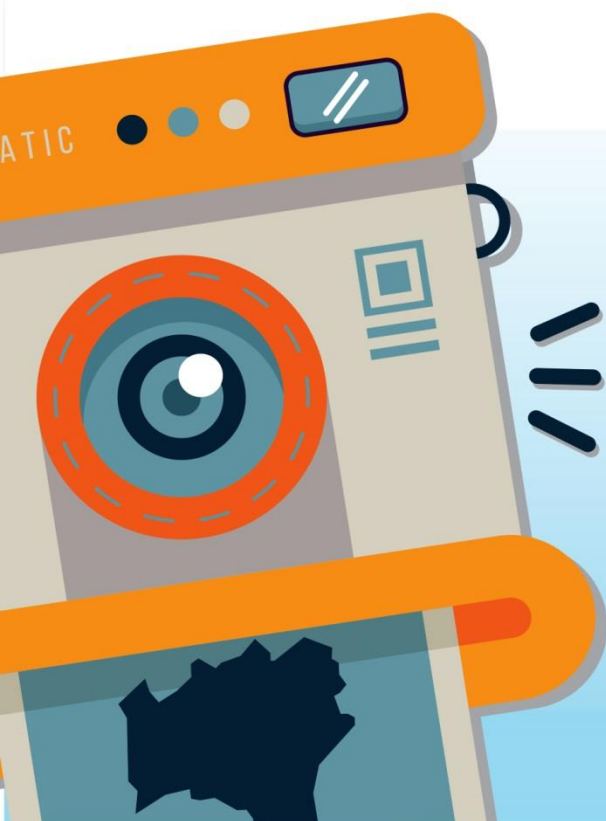
Necessidades das startups em fase de **PRÉ-OPERAÇÃO**

- ✓ Espaço de trabalho com infraestrutura básica
- ✓ Apoio financeiro para viabilizar dedicação exclusiva do empreendedor ao negócio
- ✓ Capacitação técnica aprofundada sobre marketing e desenvolvimento de produto



Necessidades das startups em fase de **OPERAÇÃO**

- ✓ Networking com mercados para geração de negócios
- ✓ Networking de empreendedores com problemas similares
- ✓ Know-how voltado para a área comercial



FOTOGRAFIA ATUAL SOBRE AS **STARTUPS BAIANAS**

- ✓ Pequeno número de empreendedores
- ✓ A maioria das startups está em fase de buscar validação de modelo de negócios
- ✓ Motivação para empreender vem, geralmente, do estilo de vida
- ✓ Os times fundadores possuem pouca diversidade
- ✓ Poucos negócios possuem modelo de negócios baseado em pesquisa e desenvolvimento de tecnologia
- ✓ Os negócios, em sua maioria, estão voltados para o mercado local ou, no máximo, nacional



Estágio atual do Ecosistema **BAIANO DE STARTUPS**



AMBIENTE REGULATÓRIO

- ✓ Há um ambiente regulatório hostil ao empreendedorismo
- ✓ Burocracia distancia agentes públicos das Startups
- ✓ Lentidão na melhoria dos serviços de agentes públicos de fomento



CAPITAL

- ✓ Parece haver pouco diálogo entre Startups e investidores
- ✓ Há pouca presença de investidores para empresas iniciais
- ✓ Tímida presença de ações governamentais voltadas para o financiamento direto
- ✓ Crowdfunding como ferramenta de financiamento alternativo



TALENTO

- ✓ Mão de obra técnica é bem qualificada, porém possui certo limite
- ✓ Capacitação técnica em empreendedorismo pode ser melhor alocada
- ✓ Pouca conexão entre o conhecimento acadêmico e o setor empresarial
- ✓ Movimentos estudantis atuantes, porém com pouco apoio estruturado



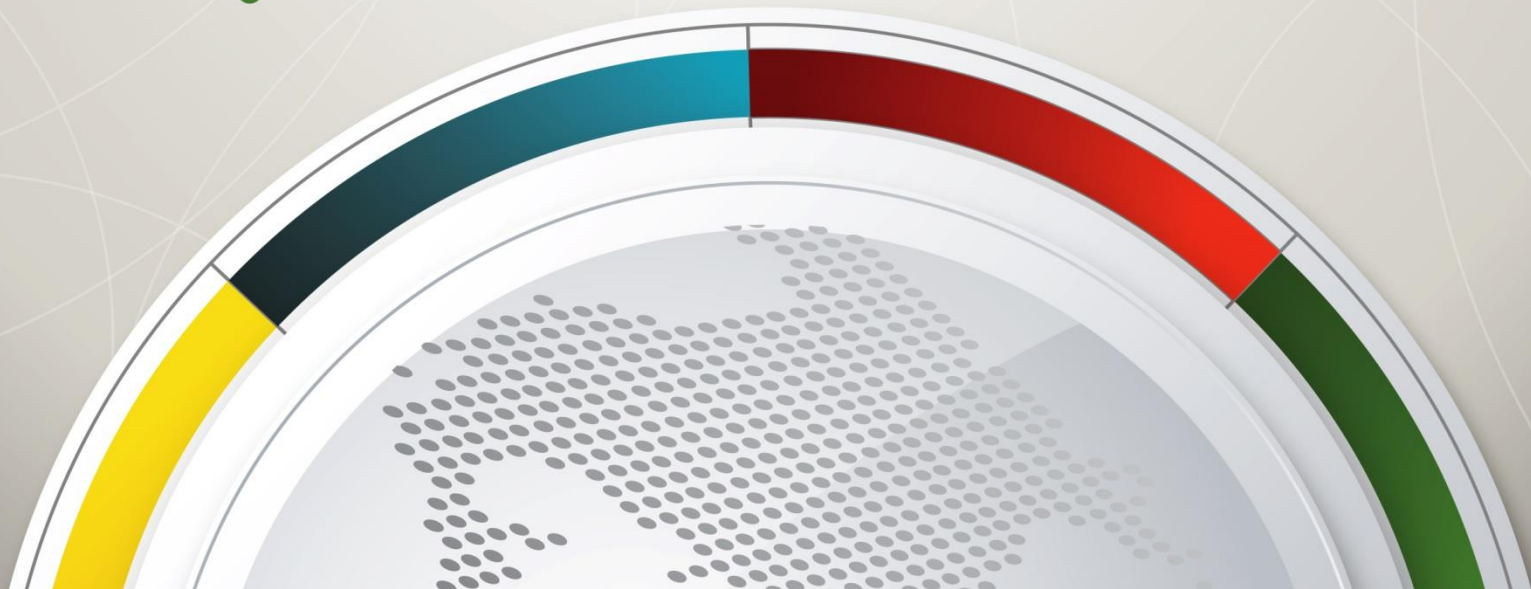
DENSIDADE

- ✓ Ferramentas on-line como forma de conexão entre Atores
- ✓ Pouca conexão entre Startups e Atores de um mesmo nicho de mercado
- ✓ Startups não veem os coworkings privados como a melhor opção de local de trabalho
- ✓ Startups não usam espaços de trabalho ofertados pelo Ecosistema
- ✓ Falta de contato do Ecosistema com grandes empresas



CULTURA

- ✓ Organizações estudantis como agentes de formação de cultura empreendedora
- ✓ Participação tímida do sistema educacional para a cultura empreendedora
- ✓ Participação esporádica da mídia local no ecossistema
- ✓ Empreendedores tidos como caso de sucesso são acessíveis
- ✓ Poucas empresas consolidadas atuando com o restante do Ecosistema





AÇÕES RECOMENDADAS

AMBIENTE REGULATÓRIO



- ✓ Promover mudanças legislativas para o desenvolvimento pleno do ecossistema
- ✓ Fomentar agentes intermediários para relacionamento entre startups e o governo

CAPITAL



- ✓ Apoiar a presença de instituições de capital de risco na Bahia
- ✓ Promover linhas de acesso a capital para iniciantes
- ✓ Desenvolver políticas de incentivo a investimento em startups

TALENTO



- ✓ Direcionar para formação para empreendedorismo
- ✓ Potencializar o papel ao ensino superior para o desenvolvimento do ecossistema
- ✓ Apoiar as iniciativas estudantis
- ✓ Promover encontros entre potenciais sócios
- ✓ Aproximar as ideias do mercado

DENSIDADE



- ✓ Promover ambientes para desenvolvimento de ideias e parceiros
- ✓ Criar modelos de espaços físicos para abrigar iniciantes e conectá-los ao ecossistema
- ✓ Integrar as indústrias tradicionais ao ecossistema

CULTURA



- ✓ Definir estratégias para diminuir o custo de oportunidade para empreender
- ✓ Incentivar a cultura da colaboração



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)



Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia

2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor Técnico: Lauro Alberto Chaves Ramos
Gerente: José Nilo Meira
Gestor do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges
Conteudista Especialista: Leonardo Lacerda
Designer Gráfico: Suzana Salgado
Imagens e Ilustrações: www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**
2bic@ba.sebrae.com.br