

PERFIL SOCIOECONÔMICO DAS STARTUPS DE CAXIAS DO SUL ENTRE 2019 e 2020.

Aluna: Divane Campagnaro

Orientador: Prof. Me. Leandro Lumbieri

RESUMO

O empreendedorismo e inovação estão presentes em vários momentos da história e um novo mercado surge com as startups. Startup é definido por empresa recém-criada, com um modelo escalável, repetível, lucrativa, ter flexibilidade e rapidez para atender o mercado com um produto novo ou processo e possuem um alto risco. Conhecer esse ecossistema, seus indicadores socioeconômicos e o panorama da cidade e do país possibilitam estabelecer oportunidades, riscos e tendências para o futuro. Este trabalho objetiva analisar esses indicadores socioeconômicos da cidade de Caxias do Sul e compara-los com o ambiente nacional. A metodologia da pesquisa é qualitativo-descritiva. Em relação aos dados, realiza-se a coleta de informações através dos relatórios de mapeamento das comunidades disponibilizados para download pelo site da Associação Brasileira de Startups (ABSTARTUPS), abrangendo as startups de Caxias do Sul respondentes aos mapeamentos. Após estratificação, avaliação e análise dos dados, objetiva-se identificar qual o perfil socioeconômico da cidade, o qual apresentou um perfil majoritariamente masculino com idade acima da média nacional, um amadurecimento tanto nas fases do ciclo da startup quanto no faturamento anual e uma tendência para novos modelos de negócios e públicos alvo. Em relação às contribuições deste estudo, observou-se a possibilidade de investimentos em novos modelos e públicos, bem como novos horizontes para empreendedores iniciarem startups na cidade.

Palavras-chave: Startups; Caxias do Sul; perfil socioeconômico.

ABSTRACT

Entrepreneurship and innovation are present at various times in history and a new market arises with startups. Startup is defined by a newly created company, with a scalable, repeatable, profitable model, having the flexibility and speed to serve the market with a new product or process and have a high risk. and the country make it possible to establish opportunities, risks and trends for the future. This work aimed to analyze these socioeconomic indicators of the city of Caxias do Sul and compare them with the national environment. The research methodology is qualitative-descriptive. Regarding the data, information was collected through the mapping reports of the communities available for download on the website of the Brazilian Association of Startups (ABSTARTUPS), covering startups from Caxias do Sul responding to the mappings. After stratifying, evaluating and analyzing the data, the objective was to identify the socioeconomic profile of the city, which presented a mostly male profile with age above the national average, a maturity both in the phases of the startup cycle and in annual sales and a trend towards new business models and target audiences. Regarding the contributions of this study, the possibility of investments in new models and audiences was observed, as well as new horizons for entrepreneurs to start startups in the city.

Key words: Startups; Caxias do Sul; socioeconomic profile.

1 INTRODUÇÃO

O presente capítulo apresenta a contextualização do problema, com os argumentos que geraram o problema de pesquisa, seguido dos objetivos gerais e específicos e, logo após, a justificativa, a relevância e a delimitação do tema.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Ao longo da história o conceito de empresa e negócio sofrem mudanças e evoluem, iniciando no mercado de artesão e no campo com suas relações comerciais desde as sociedades mercantis da era feudal até os dias atuais, esses negócios

careciam de mais capital e pessoas para trabalhar e eis que surge a concepção de empresa atual. (LAMY FILHO,1992). A partir da revolução industrial, entre final do século XVIII e início do XIX, o comerciante se transforma em empresário para gerir essa nova fase de operações econômicas e tecnológicas da máquina a vapor, buscando mais recursos, inovação e serviços que não existiam. A administração científica vem no início de 1900 onde a produção e o consumo aumentam, com Taylor e Ford, vem a padronização, definições de cargos, medição de tempo e produtividade e a produção em massa, uma nova era de negócios e formas de empreender iniciou no mundo e perdurou por anos gerando faturamento, empregos e crescimento. (LAMY FILHO,1992). Chega as décadas de 70 e 80 trazendo a globalização junto com a internet, e as mudanças de paradigmas Fordistas-Taylorista são sentidas no mercado exigindo uma adaptação e uma maior facilidade de comunicação com novas formas de empreender com segurança. Emerge o novo paradigma da tecnologia da informação, que busca a inovação para atender uma nova gama de consumidores que procuram produtos diferenciados e flexibilidade na produção para atendê-los.

Nos anos 80 também se altera os recursos estratégicos, focando no recurso humano deixando o capital em segundo plano, e se reduz os níveis hierárquicos para atender o crescimento e demandas desse novo mercado, acrescentando ao novo paradigma. (GONÇALVES, 1998). A partir de 1995, acontece o grande boom da internet e novos investimentos afloraram, inicialmente em empresas no Vale do Silício, com crescimento rápido e taxa de retorno muito atrativa para investidores, gerando a primeira onda de startups no mundo com aporte financeiro. No Brasil, essa onda iniciou em 1998, porém estourou mesmo no início dos anos 2000, sem muitos sobreviventes. O interesse retornou em 2005 em todo Brasil e aparecem casos de sucesso chamando a atenção do mercado de investimento. (SANTOS A., 2016).

Para melhor contextualizar o leitor sobre o que é uma startup, a definição de autores como Ries (2012, p.21 e p.26) Oliveira (2013, apud Souza e Torres, 2016, p.385) Rico (2019, p.121 e 122) descrevem Startup como instituição ou empresa temporária de pessoas com objetivo de criar algo novo focado na inovação de produto ou serviço, possui alto risco mas pode ser implementado em escala sem grande custo e assim possibilitar o crescimento rápido em curto espaço de tempo. Startups são uma nova modalidade de empresa e de negócio que se inicia no fim da década de 90, nos Estados Unidos, tendo por característica ideias novas e promissoras de forma escalável e repetível gerando valor para várias pessoas, e sua escalada mundial, com

o passar dos tempos, demonstra sua importância, potencial e diversidade neste mundo globalizado, inicialmente focadas na área da tecnologia e no período da história conhecida como “bolha da internet” ou internet bubble.

Um estudo realizado em 2016, numa parceria da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), demonstra o perfil de startups incubadas com uma geração de mais de R\$ 15 bilhões em faturamento no Brasil (ANPROTEC, 2016). Já a ABStartups e Accenture (2018), no relatório de Radiografia do Ecossistema Brasileiro de Startups realizado em 2017, divulgou o panorama de quase mil startups com dados sobre empregabilidade, capital, faturamento, área de atuação entre outras informações, demonstrando “o momento da startup brasileira e o futuro do ecossistema de inovação”, possibilitando uma visão do mercado brasileiro. Evidencia-se os efeitos desse segmento nos indicadores de produção, faturamento e renda familiar de uma cidade, já que as startups possuem um potencial alto de inovação, geração de riquezas, novos empregos e do desenvolvimento social e econômico da comunidade em torno.

Uma dessas comunidades é a cidade de Caxias do Sul, situada na serra gaúcha, foi fundada em 20 de junho de 1890 e desenvolveu ao longo dos anos um importante pólo industrial do estado, principalmente na área metalmeccânica. No perfil socioeconômico de 2020, o setor metalmeccânico era o segundo maior do Brasil (CAXIAS, 2021). Conforme IBGE (2021), a população estimada de 2020, são de aproximadamente 483.377 habitantes, cerca de 28 mil empresas ativas nas mais diversificadas áreas, demonstrando o potencial empresarial da cidade, sendo também a segunda maior cidade do estado. Historicamente Caxias do Sul concentra-se na indústria de transformação e conta com quase 7 mil indústrias. Contudo, atualmente, são destaques os setores de serviço e comércio responsáveis por quase 50% da riqueza, com seus mais de 34 mil estabelecimentos (CAXIAS, 2021). Segundo IBGE (2021), o PIB per capita em 2018 era de R\$ 48.959,40 e o PIB do município de R\$ 24.679 milhões distribuídos em aproximadamente 25% na indústria, 48% em serviços e comércio e os demais 17% setores. O censo de 2010 do IBGE demonstrou que a maioria dos habitantes se declaram brancos mais de 80%, sendo a porcentagem de mulheres (51%) levemente maior que dos homens (49%). Cerca de 96% da população vive na área urbana e quase 39% dos indivíduos estão empregados com proventos e uma média salarial de 2,9 salários mínimos.

Neste contexto de empreendedor empresarial cabe ressaltar que no âmbito nacional temos, segundo a ABSTARTUPS (2021), cerca de 13400 startups no final de 2020, destas 907 no estado do Rio Grande do Sul, e a cidade de Caxias do Sul possui em torno de 45 startups. É a segunda maior cidade no estado do Rio Grande do Sul em números de startups. Mediante os dados apresentados fica a questão: Qual o perfil socioeconômico das startups de Caxias do Sul em comparação com o estado, a região sul e as demais regiões do Brasil?

Perante o exposto, o objetivo geral é analisar o perfil socioeconômico das startups de Caxias do Sul, Estado e país nos anos de 2019 e 2020. Tendo como objetivos específicos: 1) Identificar os dados socioeconômico das startups da cidade de Caxias do Sul com base no mapeamento de comunidades publicado pela ABSTARTUPS; 2) Identificar os dados socioeconômicos das startups do Rio Grande do Sul, região Sul, demais regiões do Brasil e do Brasil baseado no mapeamento de comunidades publicado pela ABSTARTUPS; 3) Avaliar o comportamento socioeconômico das startups da cidade de Caxias do Sul em comparação ao estado, à região Sul, demais regiões do país e do Brasil.

1.2 JUSTIFICATIVA/ RELEVÂNCIA

Esse novo modelo de empreender das startups traz consigo um desenvolvimento econômico e movimenta o meio em que se insere de forma positiva, motivando novas ideias e empreendedores, de forma não tradicional, trazendo novos desafios e um novo panorama, o que justifica o presente estudo para entender melhor essa realidade. Os indicadores socioeconômicos disponibilizados pelos mapeamentos das comunidades por regiões, tais como tamanho médio das equipes, gênero, idade dos empreendedores, área de atuação e modelo de negócio permitem dimensionar esse universo a nível nacional e local trazendo relevante conhecimento para futuras pesquisas e tomadas de decisão.

O presente trabalho justifica-se pela importância de analisar o modelo contemporâneo de negócio de startups na cidade de Caxias do Sul, conforme Ries(2012), Santos A.(2016) e Blanck et al. (2019) tanto para o cenário nacional quanto mundial. Neste quesito, baseando-se nos estudos da ANPROTEC (2019) e de Matos e Radaelli (2020), incluindo as pesquisas da ABStartups(2020) referente ao crescimento das startups no Brasil e no histórico de empreender do brasileiro, além

da capacidade da região e de Caxias do Sul em inovar e trabalhar para alavancar patamares perante a nação (CAXIAS,2021), pesquisar e demonstrar esses dados resulta numa ferramenta para apoiar o empreendedor e o empresário.

As regiões mapeadas correspondem às regiões geográficas do país, compreendendo seus respectivos estados conforme definição do IBGE. A região Sul corresponde aos estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina; a Centro Oeste integra os estados de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e o Distrito Federal. Já a região Sudeste compreende os estados de Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo; a região norte contempla os estados do Acre, Amazonas, Amapá, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins. Por fim, a região Nordeste abrange os estados de Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhão, Piauí, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte e Sergipe.

O resultado obtido servirá como base para estudo dos perfis de novas startups nas áreas de atuação ou em novas que estejam em expansão nacional, bem como possíveis investimentos ou novos negócios, contribuindo para um desenvolvimento da cidade e região em que se encerre.

1.3 DELIMITAÇÕES DO TEMA

A delimitação do estudo baseia-se nos dados obtidos através dos relatórios de mapeamento de comunidades da ABSTARTUPS e pesquisas coletadas em sites e nas divulgações de empresas do ramo. Tanto para mensurar dados nacionais quanto para os dados do estado do Rio Grande do Sul, das regiões do Brasil e de Caxias do Sul, a fonte de pesquisa será a mencionada.

Os dados para comparação dos perfis socioeconômicos neste trabalho não compreenderam informações anteriores ao ano 2019 e nem posterior a 2020. A pesquisa limitar-se-á, também, a não abordar a qualidade das startups nem das informações prestadas por elas, não analisará as formas de abertura, incubação, no período do estudo. Outrossim, não será objeto de estudo a classificação das empresas, o tempo de incubação se houver, incentivos ou outros dados que não integram o rol de indicadores de perfil socioeconômico definidos neste trabalho. Também não serão considerados os impactos da pandemia do COVID-19 nas startups pesquisadas e no tocante aos dados estudados. Tampouco o recente sancionado Marco Legal das Startups de 01 de junho de 2021 será considerado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Braudel (1985) o mercado existe desde a antiguidade e o descreve como níveis de troca entre a produção individual e o consumo bem como suas características. Dornelas (2016, p.57-61) relata alguns critérios de mercado que possibilitam alavancar novos negócios e produtos como a estrutura do mercado, necessidades do cliente, competidores ou concorrentes, entre outros pontos. Já Schumpeter (2017, p.117) destaca que o ponto fundamental do capitalismo continuar girando é ter novos bens, mercados/nichos ou formas de produção ou organização.

Schumpeter (1997, p.217) também descreve que o ciclo econômico pode sofrer alterações com surgimento de novos grupos em grandes quantidades e complementa que o capitalismo sofre mudanças frequentemente conforme aparecem novos grupos e assim as inovações se fazem necessárias surgindo das mais diversas formas. Ressalta o desenvolvimento econômico como “uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente” (SCHUMPETER, 1997, p.75).

Para Chiavenato (2007), por causa das mudanças rápidas no mercado e na economia, inovar torna-se um dos pilares e objetivos além do processo essencial para que a empresa se mantenha competitiva. Essa nova abordagem transforma um empresário em empreendedor, pois inovar é romper paradigmas e criar novas oportunidades pois um empreendedor faz isso. Inovação e empreendedorismo caminham juntos e é um dos objetivos, não apenas para empresas pequenas ou novos nichos, mas para todas as nuances do negócio. (CHIAVENATO, 2007).

Para Schumpeter (1949 apud DORNELAS, 2016, p. 29) “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.” Já Ries (2012, p.14) entende que “empreendedorismo é um tipo de administração” e “empreendedores estão por toda parte...” ainda descreve “ [...]“empreendedor” deveria ser considerado um cargo em todas as empresas modernas que dependem da inovação [...]”.

Para a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico, OCDE,

no Manual de Oslo (3ª edição) define inovação como novo produto (bem ou serviço) ou melhoria significativa, criação ou melhoria em processos ou métodos utilizados na empresa e suas relações. A lei de fomento à inovação (Lei 10.973 de 2004) adiciona “novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social” resultando em novo produto, processo com melhoria de qualidade ou desempenho. No Brasil iniciou-se o empreendedorismo na década de 1990, através de várias políticas que possibilitaram a abertura e movimentação da economia e a diminuição da inflação. Também aumentaram as pesquisas acadêmicas e o surgimento de entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e Softex (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) com intuito de auxiliar empreendedores e novas empresas. (DORNELAS, 2016, p.15-18). Corroborando com esse novo perfil empreendedor, Gonçalves (1998) menciona a transformação das empresas e correlaciona a tecnologia como um dos principais fatores para tal, além do foco mudar do negócio para a organização em si e o impacto dessa mudança no trabalho das pessoas, na produção, no desempenho da empresa e na própria organização. Neste contexto, o mapeamento da Anprotec (2019) destaca fatores que influenciam nos ambientes empreendedores e inovadores conforme segue:

O primeiro fator está ligado à regionalidade. [...] O segundo está relacionado às mudanças estruturais que aconteceram na economia e criaram as bases econômica e legal para o empreendedorismo, ocorridas nos últimos trinta anos no Brasil. [...] O terceiro está ligado às novas perspectivas dos ecossistemas de inovação (ANPROTEC, 2019 p.9-10).

Em consonância com esses fatos, o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD, 2021) para o ano de 2020 ranqueia o Brasil na 138ª posição entre um total de 190 países avaliados no quesito de abertura de empresa e na 124ª posição no contexto global no que tange vários quesitos avaliando a facilidade de fazer negócios.

2.2 STARTUPS E ABSTARTUPS

A década de 90 popularizou o termo startup no mundo, iniciando no Vale do Silício, nos Estados Unidos, considerado berço de empresas como *Google*, *Yahoo*, *Facebook*, *Apple Inc.*, *Microsoft*, desencadeou o reconhecimento da noção de startup para o mundo através do fenômeno bolha da internet. (SANTOS A, 2016, p.43).

Entretanto, o Brasil se familiarizou com o conceito apenas no final de 1999. (ANPROTEC, 2014). Além das definições expostas na introdução deste trabalho seguem mais algumas para maior explanação. Para Rossi (2010), “uma Startup é uma instituição desenhada para criar um novo produto ou serviço em condições de extrema incerteza – incertezas mercadológicas, incertezas tecnológicas, incertezas jurídicas.” Segundo SEBRAE, “As startups são empresas que optam por buscar novos modelos de negócios. Elas têm a importância de representar e refletir a velocidade das mudanças, bem como de influenciar na construção de novos conhecimentos e no desenvolvimento econômico.” (SEBRAE, 2014, p. 5). Para Blank e Dorf (2014) e Gitahy (2010), as startups são organizações com modelo escalável, repetível, lucrativo, num ambiente de incertezas e tem por objetivo o sucesso para não permanecer como startups, pois pretende crescer e tornar-se grandes empresas, por isso também tem como característica ser uma organização temporária.

Para SEBRAE (2014) e ABASTARTUPS (2021) as principais características de uma startup são: empresas recém-criada; inovação no produto ou serviço ou negócio; escalabilidade, crescer e atingir muitas pessoas com custo baixo; repetibilidade, reproduzir bem ou serviços de forma simples em grandes quantidades e sem muitas customizações ou adaptações e, por fim, flexibilidade e rapidez. Quanto ao Ciclo de vida de uma Startup, Santos M. (2016) menciona as fases da descoberta com a concepção das ideias; da validação com a construção de um protótipo; da criação fidelizando o cliente desde o lançamento e consolidando o sucesso com aporte de capital e a construção da empresa, a startup para a ser considerada uma empresa.

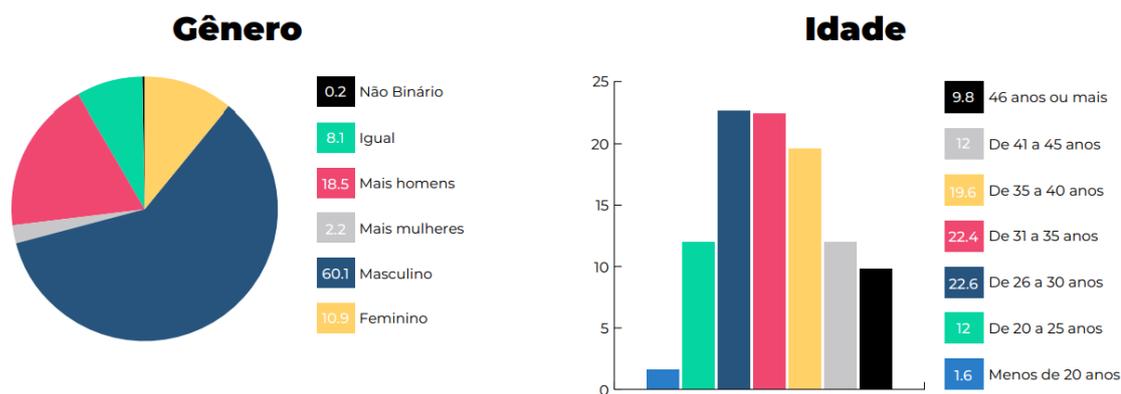
No decorrer dos anos 2000, o Brasil inicia políticas públicas para fomentar o ecossistema de startups, algumas ações implementadas como por exemplo, a Lei da Inovação (Lei no 10.973/2004), Lei do Bem (Lei no 11.196/2005) e Novo Marco Legal da Inovação (Lei no 13.243/2016), estimulam a inovação e empreendedores, bem com incubadoras, aceleradoras e programas de incentivo a startups. (BLANCK et al., 2019, p. 2). O estudo de Matos e Radaelli (2020) demonstra o papel das startups no crescimento econômico brasileiro através do crescente número de startups no decorrer dos últimos anos. Ratificando esse estudo os dados da ABSTATURTPS (2021) destacam que o país mais que dobrou de número de startups nos últimos anos, saindo de 2.519 em 2012, para 5,147 em 2017 e mais de 13 mil em 2020 e ressalta que a maioria delas se concentram nas regiões Sul e Sudeste e, segundo dados do site StartupBase, mais de 80% das startups se concentram nessas regiões.

Quanto a ABStartups sua história começa em 2011, começando com empreendedores de Mato Grosso do Sul, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, que se uniram para criar uma rede de conexão e aprendizado, fomentando startups. Assim surgiu a Associação Brasileira de Startups (ABStartups), uma organização sem fins lucrativos que busca integrar e promover o ecossistema de startups brasileiro. Tem por missão criar um ambiente desenvolvedor e propício para as startups e assim “possibilitar através das mais diversas iniciativas que qualquer um em qualquer lugar do país encontre condições para começar, apoiar ou escalar uma startup.” Conta com aproximadamente 5 mil startups associadas e mais de 13 mil startups cadastradas em sua base de dados. (ABSTARTUPS, 2020).

Com parcerias e mantenedoras, a ABStartups realiza pesquisas e mapeamentos das comunidades e mercado, mantém um banco de dados, o StartupBase, com informações de mais de 13 mil startups do Brasil divulgando a própria startup e compilando, agrupando e demonstrando informações referente ao ecossistema. Promulga e estimula as comunidades de startups, que “é um conglomerado, localizado em uma cidade ou região, formado por startups em diversos estágios que interagem com todo o ecossistema em busca de mais oportunidades e desenvolvimento.” (ABSTARTUP, 2020). Essas comunidades são criadas com intuito de potencializar o desenvolvimento da região em que atuam, criando novas oportunidades, buscando parcerias com investidores, governo, empresas e engajando parceiros buscando o sucesso de todos. A associação capacita e auxilia os líderes de comunidade que são “pessoas de iniciativa. Suas ações permitem conexões, transformações e desenvolvimento da comunidade.” (ABSTARTUPS, 2020).

As pesquisas e mapeamentos são fontes importantes para aprimorar o conhecimento desse mercado emergente, possibilita estudos e análises para “compreender o cenário nacional de startups, gerando dados confiáveis e com densidade, identificar as principais dores e potências em cada região do Brasil, para orientar cada vez mais, tomadas de decisões pautadas em dados e inteligência.” (ABSTARTUPS, 2020). Elas disponibilizam dados econômicos, sociais, demográficos e perfil dos startups como faturamento, investimento, dados da região, do estado, da cidade onde a startup está localizada, área de atuação. Também mapeiam informações sobre fundadores como gênero, quantidade de funcionários, idade.

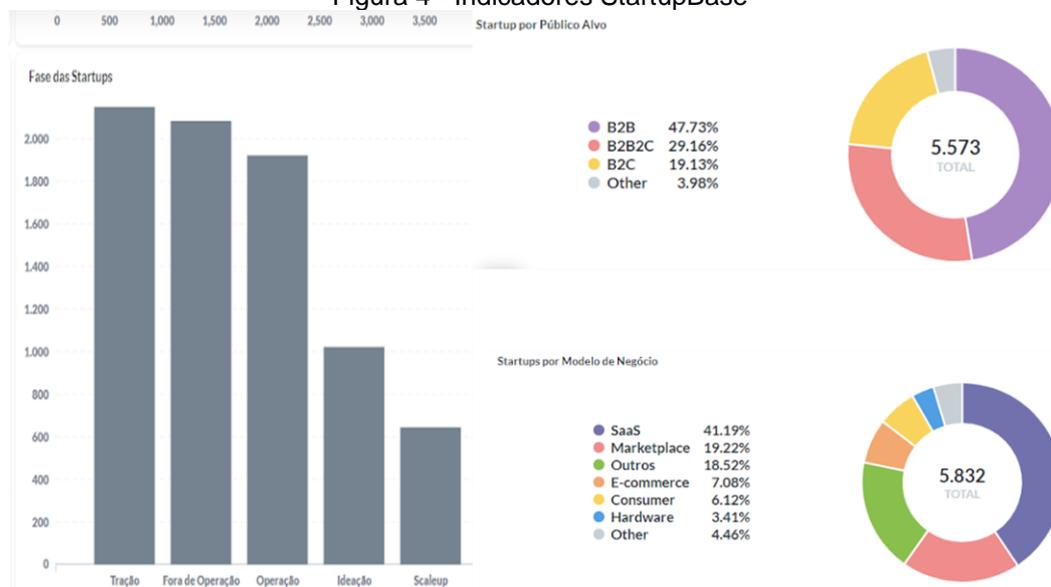
Figura 3 - Mapeamento Comunidade Sul 2020



FONTE: <https://abstartups.com.br/mapeamento2020-sul/>. Acesso em: 09 jul. 2021.

Esses dados são obtidos pela ABStartups ou por amostragem na qual são enviados questionários através de formulários e respondidos pelas empresas, ou pelos dados da StartupBase onde as startups se cadastram e é uma base aberta, conta também com informações de parceiros da ABSTARTUPS compartilhadas com a StartupBase e o banco de dados dos seus próprios associados, destarte os indicadores de fase da startup, área de atuação, idade da empresa, público alvo e a divulgação para contato com a startup são disponibilizados.

Figura 4 - Indicadores StartupBase



FONTE: <https://startupbase.com.br/home/stats>. Acesso em: 09 jul. 2021.

Os mapeamentos são realizados anualmente com a parceira do SEBRAE e visam compreender o ecossistema nacional, reforçam que somente startups ativas no momento da publicação são computadas, desconsiderando as que fecharam por qualquer motivo ou que não se enquadrem mais como startup. Similarmente foram realizadas pesquisas com setores específicos como as Agtechs, direcionadas para

agronegócios e Edtechs, focadas na educação, além da radiográfica do ecossistema. Acrescente ao portfólio de pesquisas e mapeamento um estudo sobre os líderes e suas comunidades, tendo uma visão geral do ecossistema e informações relevantes para o estudo do mesmo.

3 METODOLOGIA

A pesquisa baseia-se na natureza aplicada visto que objetiva gerar informações direcionadas à solução dos questionamentos. Quanto à abordagem se caracteriza por uma pesquisa qualitativa com caráter descritiva. Segundo Prodanov e Freitas (2013, p.52-53 e p.70) descrevem como pesquisa qualitativa como uma relação entre a realidade e a subjetividade tendo como fonte de coleta de dados o ambiente natural e sem métodos ou técnicas estatística para analisá-los. Para Appolinário (2007) a abordagem descritiva é “pesquisa na qual o pesquisador limita-se a descrever o fenômeno observado, sem interferir nas relações de causalidade entre as variáveis estudadas.” (APPOLINÁRIO, 2007, p.153). A pesquisa documental de segunda mão busca informações através de arquivos públicos. Conforme Gil (2002, p.45-46), a pesquisa documental vale-se de materiais que não receberam um tratamento analítico ou podem ser reelaborados para atingir os objetivos da pesquisa.

A população deste estudo é composta pelas Startups do Brasil que participaram do mapeamento das comunidades no período de 2019 e 2020 conforme relatórios do site ABStartups(2020). Dessa população, a amostra compreenderá as sediadas na cidade de Caxias do Sul no mesmo período de 2019 e 2020. As pesquisas e mapeamentos referente as startups são recentes no Brasil e estão em franca expansão de busca de dados, porém, os indicadores necessários para o presente estudo estão disponíveis apenas para esses dois anos de 2019 e 2020. A população compreende em torno de 13 mil startups em cada ano e a amostra para o ano de 2019 é de 34 startups e para o ano de 2020 são 45.

3.1 PLANO DE COLETA E TRATAMENTO DOS DADOS

Para atingir os objetivos far-se-á coleta de informações através dos relatórios de mapeamento das comunidades disponibilizados para download pelo site da

Associação Brasileira de Startups (ABSTARTUPS). Os relatórios serão baixados pela autora e após feita a leitura e interpretação dos dados, criar-se-ão planilhas para análise desses dados e tabelas para apresentação de resultados. A saber, para cada ano de estudo, ou seja, 2019 e 2020, serão utilizados cinco relatórios do site, um para cada região do país, totalizando 10 relatórios para os dois anos.

Os dados socioeconômicos das startups da cidade de Caxias do Sul serão identificados com a leitura e interpretação dos mapeamentos da comunidade Sul do ano de 2019 e 2020, criar-se-á uma planilha com os indicadores estudados em cada ano catalogando-os em linhas, uma para cada indicador e em colunas para cada ano transcrevendo os dados da cidade. Com a leitura de todas as cidades do Rio Grande do Sul mencionadas no mapeamento da região sul, obtem-se os dados do estado no mesmo formato do objetivo anterior e esse mesmo processo realizar-se-á para a região sul e para as demais regiões, gerando uma planilha para cada região e posteriormente uma última planilha com a aglutinação de todas as regiões para ter uma visão unificada e a média do Brasil. Em todas as planilhas observará a disposição dos indicadores em linha e em colunas o percentual correspondente a cada ano.

Por fim, comparando os dados estratificados anteriormente, gerará uma nova planilha primeiramente entre as informações da cidade de Caxias do Sul para o estado do Rio Grande do Sul, seguindo para a região Sul, para com as demais regiões do país e finalmente com o país. Essa avaliação se focará por indicador e ano nas esferas comparativas respectivas e demonstrada em tabelas e gráficos.

3.2 PLANO DE ANÁLISE DOS DADOS

Baseado nos dados catalogados e planilhas criadas na coleta de dados, serão analisados e comparados os dados de cada indicador/ano da cidade de Caxias do Sul com os dados obtidos no estado, na região sul, nas demais regiões e no Brasil. Esse comparativo dar-se-á por relação simples dos dados e gerará percentuais proporcionais a cada indicador. Com as informações devidamente separadas em categorias e anos e seus comparativos, resultará em gráficos e tabelas que demonstram o perfil socioeconômico das startups de Caxias do Sul perante os outros grupos de estudo como estado e região.

Ao colher informações sobre o perfil da startup, tais como: número de colaboradores, tipo de atividade, faturamento, etc. busca-se entender se esse perfil

está consonante com o restante e também averiguar se as startups seguem a tendência do município de ser um polo industrial e de serviço. Quanto aos dados relativos a gênero, idade, etc. de seu (s) fundador (es) demonstrará a participação desses indicadores no nicho estudado, assim como possibilitará qualificar o empreendedor e seu time perscrutando se há realmente um diferencial entre homens e mulheres por exemplo e a faixa etária mais ativa neste mercado.

Os percentuais obtidos almejam expor de forma concisa e compreensível a informação dos indicadores relacionados tal qual sua visão em gráficos e tabelas tencionam mostrar os resultados do perfil socioeconômico em que se insere a cidade e no qual é suposto ser similar ao estado do Rio Grande do Sul, entretanto divergente da região nordeste e centro-oeste do país.

Com essas análises pretende-se identificar a representatividade do município nas demais esferas avaliadas e se essa se destoa ou destaca em relação aos demais. As respostas encontradas poderão nortear novas pesquisas e quiçá auxiliar os empreendedores da cidade na trajetória da escolha de seus empreendimentos.

4 ANÁLISE DOS DADOS

4.1 DADOS SOCIOECONÔMICOS DE CAXIAS DO SUL

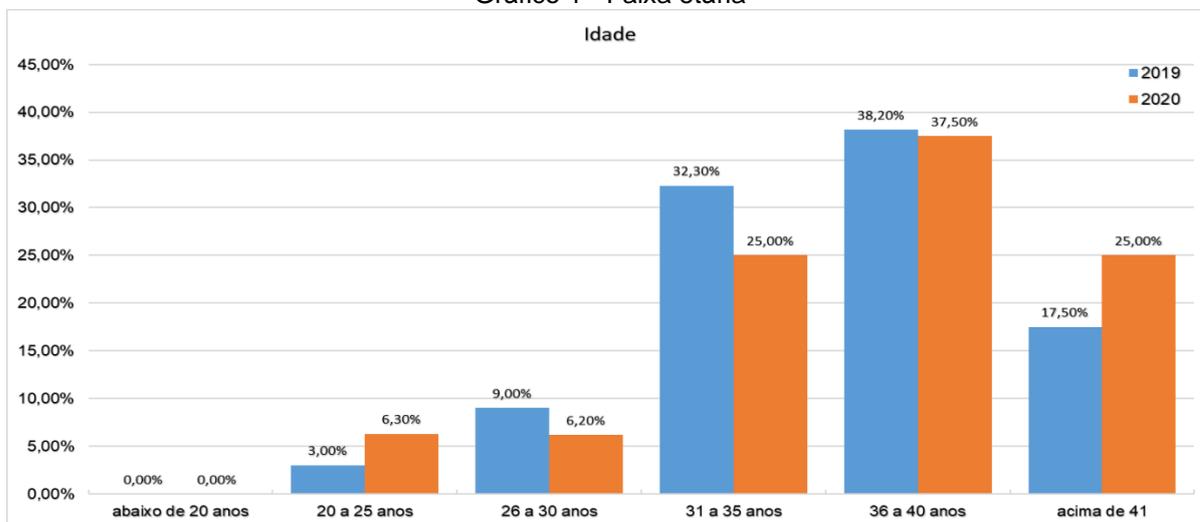
Os dados coletados nesta seção foram extraídos do relatório de mapeamento da comunidade Sul do país para o ano de 2019 e 2020, estes arquivos foram baixados via download do site da Associação Brasileira de Startups (ABSTARTUPS) em arquivo no formato/extensão *.pdf*. Após realizada a leitura e interpretação dos dados respectivos a cidade de Caxias do Sul, criou-se uma planilha com os indicadores referenciados no mapeamento, contendo o indicador, o ano e o percentual respectivo de Startups referente ao indicador. A quantidade de startups estudadas para o ano de 2019 na cidade de Caxias do Sul foram 34 e para o ano de 2020 foram 45 startups.

Nesta fase da interpretação foram mapeados os indicadores dos fundadores e das próprias startups, referente ao fundador foram coletados dados da faixa etária e gênero, quanto a startup coletou-se: o modelo de negócio da startup, seu público alvo, tamanho do time, fase e faturamento.

O primeiro indicador mapeado refere-se a faixa etária dos fundadores das

startups de Caxias do Sul representado pelo gráfico 1, contendo os percentuais do ano de 2019 e 2020 distribuído por 5 faixas etárias demonstrando o perfil do fundador.

Gráfico 1 - Faixa etária

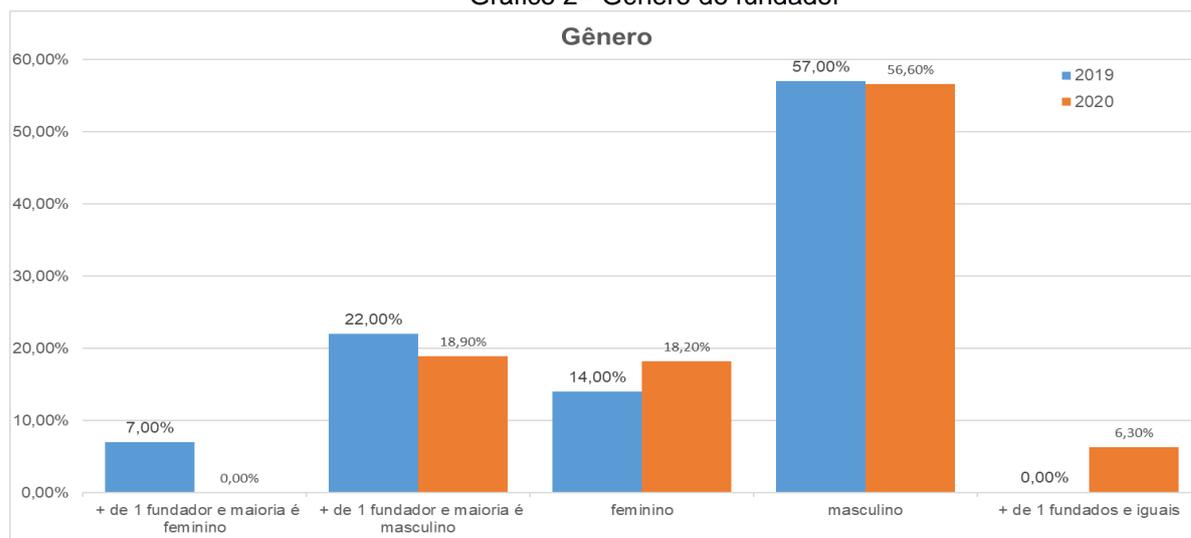


FONTE: Elaborado pela autora

Conforme gráfico 1 pode-se perceber uma constância nas faixas etárias predominantes dos fundadores, em ambos os anos as faixas de 31 a 35 anos e 36 a 40 anos foram as mais representativas na cidade.

Quanto ao indicador de gênero do fundador ou fundadores das startups, o gráfico 2 demonstra que a maioria dos fundadores em ambos os anos são do gênero masculino, tendo uma pequena crescente do gênero feminino no ano de 2020. Essas informações são representadas no gráfico 2 abaixo.

Gráfico 2 - Gênero do fundador

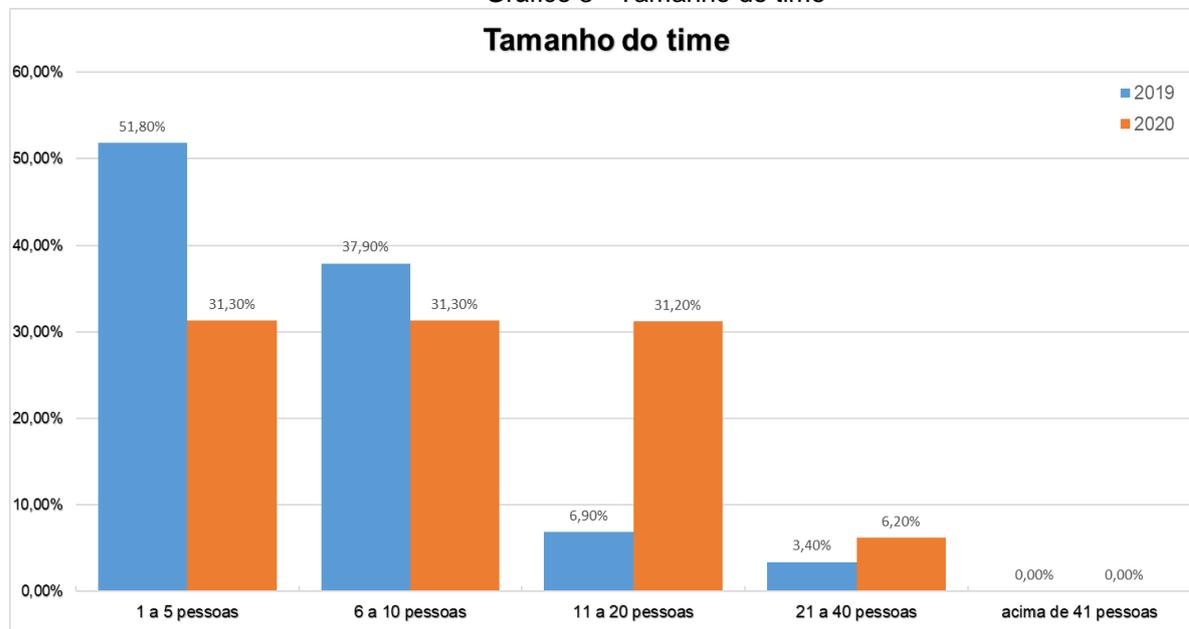


FONTE: Elaborado pela autora

Seguindo com os indicadores de Caxias do Sul, temos o tamanho do time é mensurado pela quantidade de pessoas que compõem a equipe trabalhando na startup e são divididas em faixas em cinco faixas, sendo a menor de uma a cinco

peças, seguida pela segunda faixa de seis a 10 pessoas, após de onze a 20 pessoas, a quarta faixa de vinte e uma a quarenta pessoas e a última acima de 41 pessoas, sem um limite claro de quantidade máxima de pessoas no time.

Gráfico 3 - Tamanho do time



FONTE: Elaborado pela autora

O gráfico 3 acima representa o tamanho dos times das startups da cidade no qual percebe-se um crescimento nos times maiores de 10 pessoas no ano de 2020, principalmente nas equipes de 11 a 20 pessoas e uma redução nos times menores em comparação ao ano de 2020.

As fases denominam o atual enquadramento da startup quanto a sua maturidade, como fase inicial temos a ideação que corresponde a identificação de um problema na sociedade ou nicho de mercado estudado e uma solução deste através de uma análise ou pesquisa com a comunidade sobre o tema. A seguir vem a fase de validação na qual é apresentado o MVP, ou seja, o produto mínimo viável, entregando para a comunidade a solução em escala reduzida com a solução proposta e funcionalidades básicas, avaliando os resultados obtidos.

Nas fases intermediárias, a operação segue a validação e nela a startup já está em pleno funcionamento no mercado entregando seu produto ou serviço e iniciando sua carteira de clientes e seu nome no mercado. Dando sequência a maturidade do empreendimento, a próxima fase é da tração, nesta já existe uma base sólida de clientes, o fortalecimento do nome no mercado e inicia-se a captação de investimentos para o próximo passo. Por fim, a fase da escala que determina o momento de expansão da startup, o aumento da escalabilidade e de investimentos. É nesta fase

que aparecem os unicórnios que são os empreendimentos que recebem aportes bilionários, seu valor de mercado é superior a US\$ 1 bilhão de dólares ou são adquiridas por empresas maiores ou abrem seu capital em bolsas de valores, ou seja, os IPOs (Initial Public Offering).

Tabela 1 - Fases

FASE	Descrição	2019	2020
Escala	Quinta fase. A fase de expansão e escalabilidade e busca ao unicórnio.	8,00%	12,50%
Tração	Quarta fase. Maturidade e fortalecimento da Startup, base sólida de clientes e início de investimentos.	46,00%	43,60%
Operação	Terceira fase. Pleno funcionamento da Startup no mercado.	33,00%	6,30%
Validação	Segunda Fase. Lançamento do MVP(Produto Mínimo Viável) com funcionalidades básicas.	0,00%	18,80%
Ideação	Primeira fase. Identificação de uma oportunidade e estudo para colocar em produção.	13,00%	18,80%

FONTE: Elaborado pela autora

Na tabela 1 acima, as fases iniciais de ideação, com a definição ideia e a de validação com a concretização e MVP cresceram consideravelmente no ano 2020, principalmente a de validação com 18% de crescimento, já as fases intermediárias de tração , na qual o cliente já está fidelizado e a fase de operação onde a presença no mercado inicia e os primeiros clientes aparecem, tiveram uma queda, em especial na fase operação que demonstra uma redução considerável, pois, segundo estudos do ecossistema é a fase na qual mais startups encerram suas atividades no mercado. Já a fase final de escala demonstra um aumento significativo chegando quase ao dobro do ano anterior despontando o amadurecimento e o bom momento de startups na cidade e a boa escolha do empreendedor.

Os modelos de negócios mencionados na tabela 2 dizem respeito ao formato que a solução é entregue ao cliente, dentre os diversos tipos existentes, o estudo focou nos quatro modelos maiores presentes em Caxias do Sul no ano de 2019 e a partir desta relação foram baseadas as demais tabelas de estado, regiões e país tanto para o ano de 2019 quanto para 2020, permitindo um melhor comparativo. Os modelos mais representativos na cidade são: 1)SAAS (Software as a Service) baseado na entrega de serviços ou soluções baseada na nuvem; 2) Hardware englobando a entrega de produtos e tecnologias físicas inovadoras passíveis de patente como sensores, chips, placas, equipamentos; 3) Venda direta oferece diretamente ao consumidor o produto ou serviço da startup sem intermediários e tampouco a necessidade de local físico para atender seu cliente; 4) Marketplace entrega uma

plataforma digital onde o consumidor localiza seu desejo de consumo e diversas empresas ou mesmo pessoas comuns oferecem seus produtos e serviços como a plataforma Uber.

Tabela 2 - Modelo de Negócio

Modelo de Negócio	Descrição	2019	2020
Saas	SaaS (Software as a Service) serviços e soluções baseada na nuvem.	37,50%	62,50%
Hardware	Desenvolvimento de produtos físicos, passíveis de patente, incluindo: sensores, chips, placas, etc.	12,50%	6,30%
Venda direta	Junto com e-commerce, oferece produtos e/ou serviços direto ao consumidor final, sem necessitar de um local físico fixo.	8,30%	12,40%
Marketplace	Marketplace oferece uma plataforma digital para conectar a oferta e a demanda por produtos/serviços entre várias empresas e o consumidor.	20,80%	6,30%
Outros	Outros modelos como clube de assinaturas, venda de dados, licenciamento, etc.	20,90%	12,50%

FONTE: Elaborado pela autora

Os modelos mais presentes na cidade são vistos na tabela 2, com destaque nos dois anos para os serviços de Saas que representam mais de 60% das startups em atividade no ano de 2020. Percebe-se também uma diminuição nos modelos de hardware e marketplace, mesmo o marketplace representar setores de destaque na cidade como serviço e comércio.

No tocante ao público alvo ou mercado alvo, foram destacados os cinco mais relevantes na cidade e os demais aglutinados no público outros para o ano de 2019 e 2020. O público B2B (Business to business) identifica transações de produtos ou serviços entre empresas, o mercado B2C (business to consumer) refere-se a venda de uma empresa diretamente ao consumidor final, já no público alvo B2B2C (Business to business to consumer) primeiramente existe uma transação entre duas empresas para o produto ou serviço chegar até o consumidor final, um exemplo comum desta transação é uma indústria vender diretamente ao cliente final por intermédio de uma distribuidora ou marketplace. No mercado algo do B2G (Business to government) a solução, seja serviço ou produto, é direcionada em sua maioria ou totalidade ao governo e no P2P/B2P (Business to People) é voltado para a pessoa gerando parceria entre pessoas como no caso de empréstimos e investimentos sem a necessidade de bancos como intermediários o processo, um bom exemplo deste mercado é a XP investimentos.

Tabela 3 - Público alvo

Público Alvo	Descrição	2019	2020
B2B	B2B (business to business), quando o cliente são outras companhias, sejam elas grandes corporações ou pequenas e médias empresas.	52,00%	62,50%
B2G	B2G, quando o governo é o maior consumidor.	0,00%	6,20%
B2C	B2C (business to consumer), quando a venda é direto para o público final.	4,00%	6,30%
P2P/B2P	P2P (Peer to peer) modalidade de empréstimo ou investimentos entre pessoas, fintechs oferecem serviços sem necessidade de bancos como intermediários .	9,00%	0,000%
B2B2C	B2B2C (Business to business to consumer) a indústria vende diretamente ao consumidor, facilitada por outra empresa (distribuidor, varejista ou atacadista).	35,00%	25,00%
Outros	Outros modelos como assinaturas, venda de dados, licenciamento, etc.	0,00%	0,00%

FONTE: Elaborado pela autora

Ao observar a tabela 3 acima constata-se uma constância preferencial para públicos B2B, ou seja, de empresa para empresa como principal alvo, correspondendo a mais de 50% do mercado alvo, seguido por B2B2C mesmo com a redução de 2020 ainda ocupa o segundo lugar em público alvo. Todavia se observa a expansão no B2C (empresa para consumidor) e B2G (empresa para governo) no ano de 2020 e a descontinuidade no mercado P2P na cidade.

Outro indicador importante demonstrado na tabela 4 refere-se ao faturamento das startups, dividido em sete faixas, iniciando em startups que ainda não possuem nenhum faturamento até as que faturam acima de R\$ 2.5 milhões. Essas faixas foram definidas com base no mapeamento de 2019 e mesmo não tendo nenhuma startup na cidade ultrapassando o faturamento de R\$ 2.5 milhões, a faixa foi incluída para comparativos posteriores. Os valores aqui mencionados correspondem ao faturamento anual da startup e o enquadramento fornecido por seus fundadores conforme consta no mapeamento do respectivo ano.

Tabela 4 - Faixa de faturamento anual

Faixa de Faturamento	2019	2020
acima de R\$ 2.5 milhões	0,00%	0,00%
R\$ 1 a 2.5 milhões	6,00%	6,20%
R\$ 500 mil a 1 milhão	0,00%	18,70%
R\$250 mil a R\$500 mil	6,00%	6,30%
R\$50 mil a R\$250 mil	12,00%	12,50%
Abaixo de R\$50 mil	41,00%	31,30%
sem faturamento	35,00%	25,00%

FONTE: Elaborado pela autora

Na tabela constata-se uma leve crescente nas faixas da metade superior, indicando um aumento nos faturamentos das startups em Caxias do Sul,

principalmente o crescimento de quase 20% na faixa de R\$ 500 mil a 1 milhão no ano de 2020. Cabe mencionar a diminuição das startups sem faturamento e abaixo de R\$ 50 mil e, conseqüentemente, o aumento nas demais faixas acima destas.

4.2 DADOS SOCIOECONÔMICOS DO ESTADO E REGIÕES DO BRASIL

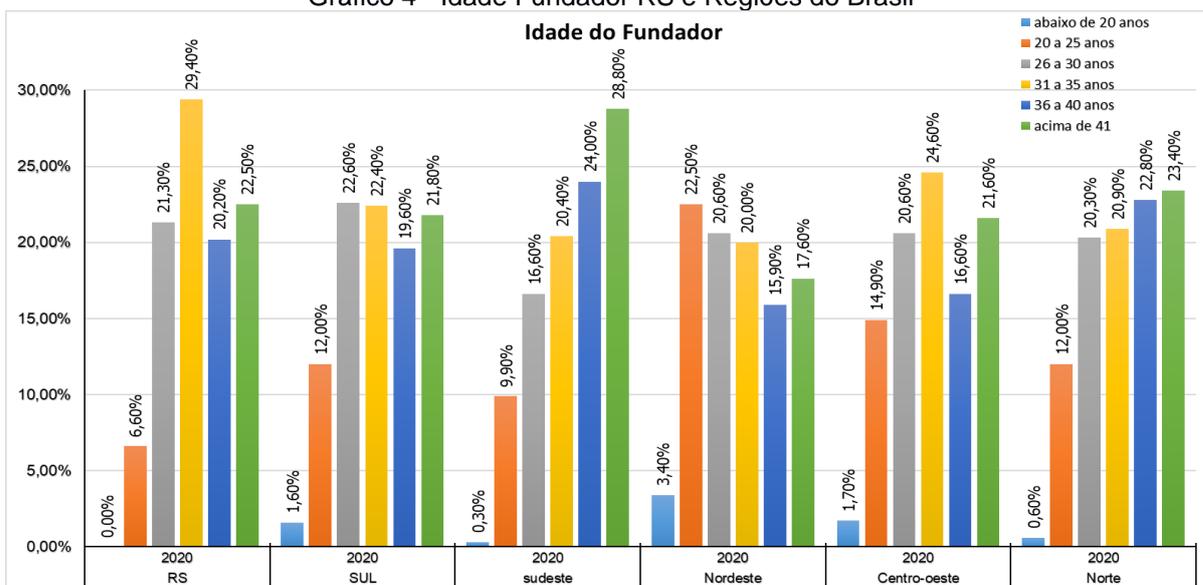
Na presente seção, os dados coletados originaram-se dos relatórios de mapeamento das comunidades de cada região do país a saber: comunidade do Sul, do centro oeste, nordeste, norte e sudeste para o ano de 2019 e 2020, os cinco arquivos foram baixados via download do site da Associação Brasileira de Startups (ABSTARTUPS) em arquivo no formato/extensão *.pdf*. Para o estado do Rio Grande do Sul foram realizadas leitura e interpretação de dados referente às cidades do estado, para obter o total dos indicadores relacionados na seção anterior gerou-se uma planilha com o indicador, o ano e o percentual de cada cidade e posteriormente transformado no total do estado.

As regiões do Brasil também foram planilhadas, cada qual num arquivo baseado nos dados coletados no respectivo mapeamento da região contendo as colunas de indicador, ano e percentual correspondente. Os indicadores e suas faixas seguiram a nomenclatura utilizada no mapeamento de Caxias do Sul, portanto coletou-se e interpretou-se os dados da faixa etária do fundador e seu gênero, o modelo de negócio da startup, seu público alvo, tamanho do time, entre outros.

Inicia-se este mapeamento com os resultados do estado do RS, seguindo com os valores da região Sul, Sudeste, Nordeste, Centro-oeste e Norte sucessivamente. As interpretações serão agrupadas por indicador e demonstrando os resultados do estado e das regiões sequencialmente.

Primeiramente o gráfico 4 reproduz os percentuais do estado do Rio Grande do Sul quanto a idade dos fundadores das Startups e o mesmo indicador correspondente em cada região do Brasil. Os dados apresentados refletem somente o ano de 2020 pois não houve pesquisa deste indicador no ano de 2019 para esses grupos em nenhum dos mapeamentos da Abstartups. Foram pesquisadas outras fontes de dados além da Abstartups, porém não houve nenhum estudo de indicador de idade para o ano de 2019, entretanto entende-se ser uma importante informação para o conhecimento do perfil do fundador e será apresentado os resultados obtidos em 2020 no gráfico seguinte.

Gráfico 4 - Idade Fundador RS e Regiões do Brasil



FONTE: Elaborado pela autora

Mesmo com apenas um ano de estudo nota-se uma concentração nas faixas etárias de 26 a 30 anos e de 31 a 35 anos, representando no estado do Rio Grande do Sul e região sul a maioria dos fundadores, já na região nordeste apesar de também representar a maioria somando as duas faixas, a concentração maior está entre os 20 e 25 anos. Uma ressalva nesse contexto para as regiões norte e sudeste em que as faixas etárias acima de 36 anos são mais expressivas, principalmente a faixa acima de 41 anos que corresponde com o percentual mais elevado dentre as seis faixas estudadas. Outro ponto que merece um comentário são os fundadores abaixo de 20 anos da região nordeste e centro-oeste, que possuem os índices mais altos nela.

O indicador de gênero é demonstrado no anexo 1, neste percebe-se a dominância do gênero masculino em ambos os anos e em todas as regiões inclusive no estado, entretanto a presença feminina vem avançando no ano de 2020 sendo como única fundadora ou como maioria do time fundador com exceção da região norte em que a participação feminina teve uma queda em 2020. Cabe mencionar que a região sudeste não realizou a pesquisa de gênero em 2019, porém em 2020 a maioria masculina fica evidenciada claramente.

As regiões norte e centro-oeste são as que mais possuem representatividade de um único fundador do gênero masculino com índice acima de 61% e também de mais de um fundador sendo majoritariamente masculino em segundo lugar. Avaliando o gráfico do anexo 1 nota-se uma ampliação no número de um único fundador seja ele feminino ou masculino no segundo ano e isto ocorre em todos os grupos pesquisados nos mapeamentos.

Para ilustrar o tamanho do time, o anexo 2 demonstra as porcentagens estadual e regionais distribuídas em cinco faixas referenciando a quantidade de pessoas que fazem parte do time. Os valores claramente indicam que os times menores de até 10 pessoas prevalecem em todos os âmbitos e nos dois anos consecutivos. Apesar de uma variância entre aumento e diminuição das duas primeiras faixas de tamanho de time, a saber de uma a cinco pessoas e de seis a dez pessoas, os números reforçam que mais de 60% das startups pesquisadas possuem times pequenos com até 10 indivíduos.

Com mais de 60% do tamanho dos times para o ano de 2020, as regiões norte, centro-oeste e nordeste se destacam nesse quesito, enquanto que no estado e nas regiões sul e sudeste esta mesma quantidade ultrapassa o patamar de 50% mas não chega a 55%. Já equipe com mais de 41 pessoas diminuíram no estado, na região sul e nordeste, contudo no norte, sudeste e centro-oeste houve um aumento. Nos times que possuem entre onze e vinte pessoas, todos tiveram um crescimento de um ano para outro, destaca-se a região norte que quase triplicou nessa faixa.

A próxima tabela 5 indica a fase atual de maturidade em que a startup se encontra no momento da publicação dos mapeamentos, nela se observa a diminuição da primeira fase de ideação num ano para o outro e conseqüentemente um crescimento na segunda fase de validação indicando que muitas startups que iniciaram em 2019 progrediram em 2020. Outra fase importante a mencionar é a quinta e última fase da escala que possui uma leve curva ascendente em todas as regiões, mesmo que no estado do Rio Grande do Sul essa informação não seja realidade.

Tabela 5 - Fase RS e Regiões do Brasil

Fase												
	RS		Sul		sudeste		Nordeste		Centro-oeste		Norte	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Escala	12,4%	11,2%	11,0%	15,0%	6,6%	11,7%	5,5%	7,8%	6,0%	6,3%	3,0%	5,7%
Tração	44,2%	32,0%	38,0%	31,1%	36,0%	27,3%	33,7%	20,4%	33,0%	28,0%	26,0%	25,9%
Operação	32,6%	10,1%	30,0%	22,3%	35,8%	18,7%	45,0%	19,0%	36,0%	24,6%	36,0%	17,1%
Validação	0,0%	39,9%	1,0%	25,7%	3,5%	33,8%	0,8%	35,7%	0,0%	30,9%	0,0%	36,7%
Ideação	10,8%	6,8%	20,0%	5,9%	18,1%	8,5%	15,0%	17,1%	25,0%	10,2%	35,0%	14,6%

FONTE: Elaborado pela autora

O destaque positivo deste indicador é a quinta e última fase, a da escalada, que aumenta em todas as regiões principalmente na sudeste, demonstrando um

amadurecimento e escalabilidade das startups com o ganho de clientes e investimentos. Da mesma forma, a fase de validação cresceu consideravelmente enquanto a de ideação, a fase inicial, diminuiu

Continuando com as informações mapeadas, o modelo de negócio vem representado na tabela 6 com a predominância do modelo SaaS (Software as a Service) serviços e soluções baseadas na nuvem, para praticamente todos exceto na região nordeste que apresenta uma queda nesse nicho para o ano de 2020. Outrossim, a venda direta cresceu em todos e a diversificação em modelos como clube de assinatura, licenciamento e etc., se mostra presente com os percentuais da linha outros.

Tabela 6 - Modelo de negócio RS e Regiões do Brasil

Modelo de Negócio												
	RS		Sul		sudeste		Nordeste		Centro-oeste		Norte	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Saas	46,7%	40,9%	50,3%	40,2%	40,0%	43,6%	40,1%	28,5%	37,0%	36,0%	25,0%	38,9%
Hardware	5,7%	9,9%	5,2%	6,6%	3,0%	5,8%	2,3%	6,0%	5,0%	4,6%	3,0%	0,0%
Venda direta	5,6%	11,2%	5,1%	12,2%	7,0%	13,4%	4,6%	15,7%	6,0%	12,6%	6,0%	18,2%
Marketplace	12,6%	6,8%	14,5%	18,4%	21,0%	14,4%	22,0%	11,3%	23,0%	18,3%	26,0%	20,7%
Outros	29,4%	31,2%	24,9%	22,6%	29,0%	22,8%	31,0%	38,5%	29,0%	28,5%	40,0%	22,2%

FONTE: Elaborado pela autora

Na região sul nota-se um aumento no modelo de negócio do Marketplace indo na contramão das demais regiões que apresentaram queda neste modelo. Na região nordeste percebe-se uma maior diversificação nos modelos de negócios visto que a linha de outros, que engloba por exemplo clube de assinaturas, venda de dados, licenciamento, elevou seu percentual no segundo ano em comparação ao primeiro, neste ínterim, o estado do RS também apresenta uma leve elevação, mas as outras quatro outras regiões diminuíram a diversificação.

O crescimento no mercado B2B2C (Business to business to consumer) fica evidente na tabela 7 abaixo, bem como no público alvo governamental comprovado pelos percentuais do mercado B2G. Já o mercado P2P ou B2P exibiu um recuo em todas as regionais e não foi mencionado pelas startups do Rio Grande do Sul na pesquisa do segundo ano.

Tabela 7 - Público Alvo RS e Regiões do Brasil

Público Alvo												
	RS		Sul		sudeste		Nordeste		Centro-oeste		Norte	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
B2B	54,1%	48,9%	54,7%	51,9%	57,2%	45,4%	44,8%	32,2%	34,5%	33,7%	28,7%	34,8%
B2G	0,2%	3,9%	0,1%	1,1%	0,3%	2,2%	1,7%	4,1%	2,6%	3,4%	5,0%	6,3%
B2C	11,8%	3,5%	0,1%	10,1%	14,4%	10,3%	20,5%	16,9%	20,7%	15,4%	19,5%	9,5%
P2P/B2P	3,2%	0,0%	0,1%	0,0%	1,7%	1,1%	1,4%	1,0%	2,9%	1,8%	5,0%	1,3%
B2B2C	27,2%	42,9%	13,5%	34,8%	26,4%	39,9%	31,6%	44,8%	38,5%	45,7%	41,4%	48,1%
Outros	3,5%	0,8%	31,5%	2,1%	0,0%	1,1%	0,0%	1,0%	0,8%	0,0%	0,4%	0,0%

FONTE: Elaborado pela autora

Nas regiões Sul e Sudeste observa-se que a maioria continua no mercado B2B mesmo havendo uma diminuição em sua representatividade, contudo nas regiões nordeste, centro-oeste e norte esse predomínio pertence ao público B2B2C, sendo o nordeste que migrou de maior percentual em B2B em 2019 para maioria em B2B2C no ano seguinte. Já o mercado B2C recuou em 2020 nas regionais sudeste, nordeste, centro-oeste e norte, aumentando apenas na região sul.

Finalmente, mas não menos importante, apresenta-se a tabela 8 com o faturamento anual das regiões brasileiras e do estado do Rio Grande do Sul, neste íterim, o faturamento acima de R\$ 2,5 milhões demonstra um crescimento principalmente nas regiões sul, sudeste, centro-oeste e nordeste nas quais o valor mais que duplicou de 2019 para 2020. Análogo crescimento ocorre nas faixas de R\$ 1 a 2.5 milhões e R\$ 500 mil a 1 milhão, porém, com menor diferença entre os anos. Outro ponto importante de ressaltar refere-se a faixa de sem faturamento com uma diminuição substancial em todas as regiões corroborando o fortalecimento das startups no âmbito econômico brasileiro.

Tabela 8 - Faixa Faturamento Anual RS e Regiões do Brasil

Faixa Faturamento Anual												
	RS		Sul		Sudeste		Nordeste		Centro-oeste		Norte	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
acima de 2,5 milhões	3,8%	3,6%	2,0%	5,5%	0,0%	5,1%	0,0%	3,1%	1,0%	5,3%	3,0%	3,1%
R\$ 1 a 2.5 milhões	1,4%	6,5%	3,0%	5,1%	0,4%	5,8%	0,0%	3,6%	4,0%	4,6%	0,0%	0,6%
R\$ 500 mil a 1 milhão	0,6%	8,3%	4,0%	6,7%	3,0%	5,5%	1,7%	2,9%	3,0%	4,0%	3,0%	3,7%
R\$250 mil a R\$500 mil	5,8%	8,2%	6,0%	8,6%	2,6%	7,1%	4,3%	7,0%	9,0%	6,2%	2,0%	7,5%
R\$50 mil a R\$250 mil	21,0%	16,6%	10,0%	15,4%	16,1%	13,5%	12,7%	10,0%	19,0%	12,6%	9,0%	19,0%
Abaixo de R\$50 mil	33,4%	25,2%	22,0%	23,9%	29,2%	22,2%	14,5%	22,0%	16,0%	25,6%	22,6%	20,8%
sem faturamento	34,0%	31,6%	53,0%	34,8%	48,7%	40,8%	66,0%	50,0%	48,0%	41,7%	58,6%	45,3%

FONTE: Elaborado pela autora

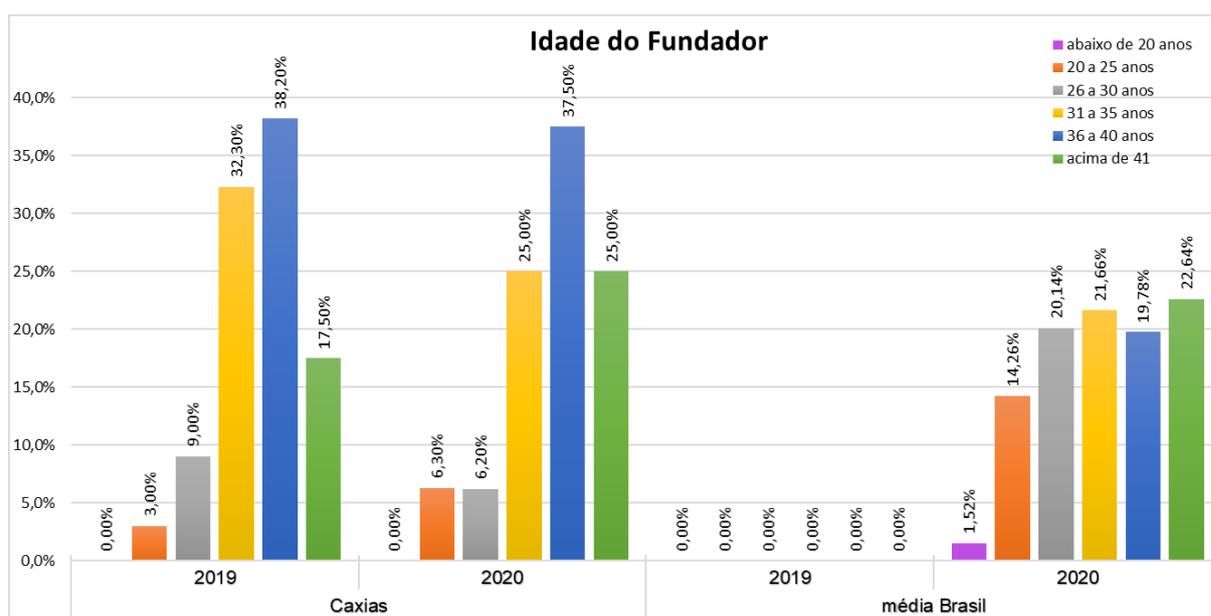
4.3 COMPARATIVO DOS DADOS SOCIOECONÔMICOS

Por fim, a terceira seção visa comparar os dados obtidos nas seções anteriores entre a cidade de Caxias do Sul e os demais grupos, ou seja, o estado do Rio Grande do Sul e as regiões brasileiras. Para esta fase foram utilizadas as informações planilhadas no item 4.1 e 4.2 gerando novas tabelas e gráficos que possibilitam analisar comparativamente os indicadores das seções anteriores e observar tendências, discrepâncias, similaridades e oportunidades da cidade em relação aos outros grupos do item 4.2.

Os resultados deste comparativo seguem a ordem dos indicadores apresentados até o momento e sua estratificação permanece a mesma das seções anteriores, todavia a apresentação destes resultados difere por englobar todos os grupos num único contexto.

Ao comprar o gráfico 1 e 4 de idade do fundador observa-se uma concentração nas faixas de 31 a 35 anos e 36 a 40 anos sendo esta a de maior índice em Caxias do Sul o que destoa das regiões e do estado, visto que esta faixa acima de 36 anos não é a mais representativa em nenhum dos demais mapeamentos. Já na faixa de 31 a 35 anos e acima de 41 anos pode-se verificar uma similaridade de percentuais tanto na cidade quanto no restante.

Gráfico 5 - Idade Fundador comparativo



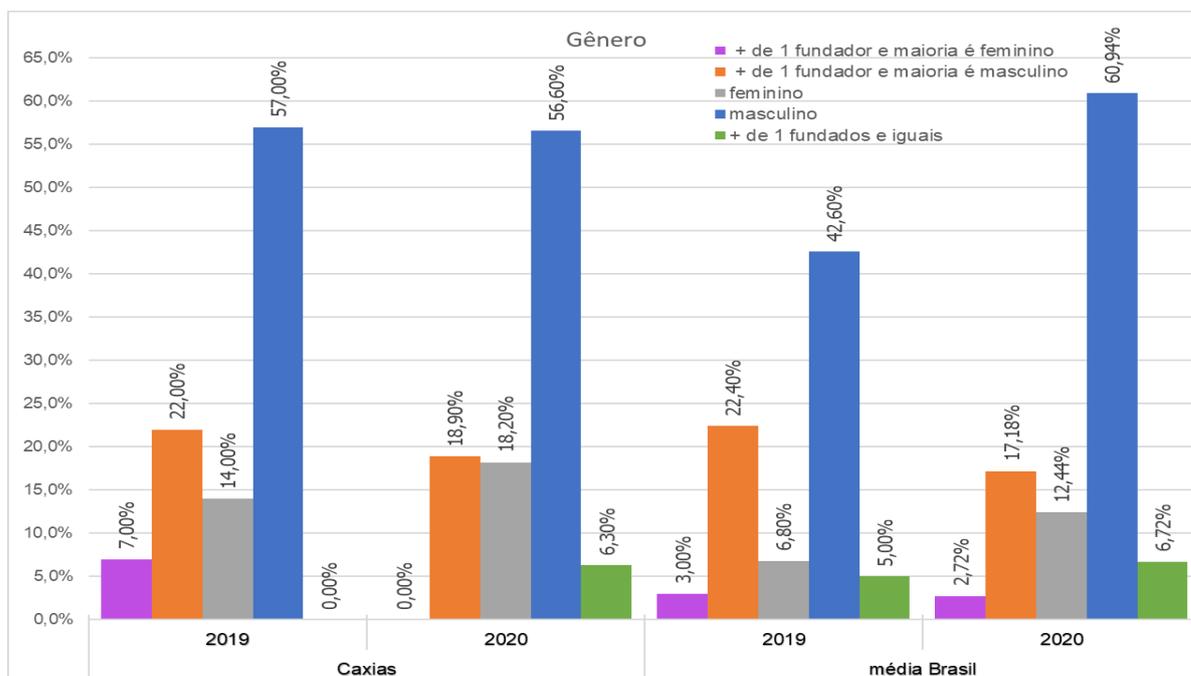
FONTE: Elaborado pela autora

Diante da média nacional, o gráfico 5 apresenta uma equivalência em duas das

três faixas mais proeminentes da cidade e do país, a saber, fundadores com idades entre 26 e 30 anos e acima de 41 anos estão percentuais semelhantes, todavia a faixa etária de 36 a 40 ano é mais acentuada na cidade do que a média nacional. Além disso, as faixas abaixo de 25 anos são menos representativas na cidade que no restante do país, o que demonstra a pouca participação de jovens empreendedores caxienses na abertura de startups. Outrossim, a faixa de 31 a 35 anos caxiense é similar percentualmente aos números do estado e da região sul.

Semelhante relacionamento pode-se fazer com o gráfico 2 e o anexo 1 correspondendo ao gênero do fundador, neste caso a supremacia do gênero masculino é presente em todas as esferas, seja como fundador único ou tendo mais fundadores e maioritariamente sejam homens. O gráfico 6 apresenta a equidade desse indicador com a média nacional nos quesitos de maioria masculina com um fundador apenas, ultrapassando os 55% desse gênero em 2020, segundo lugar para mais de um fundador com predominância masculina com 18% e em terceiro uma fundadora feminina apresentando percentuais mais altos em Caxias do Sul do que o país. Contudo a presença de mais de um fundador e com maioria feminina em 2019 era muito significativa e maior que a nacional, mas em 2020 essa faixa foi inexpressiva na cidade e diminuiu na média geral também.

Gráfico 6 - Gênero Fundador comparativo



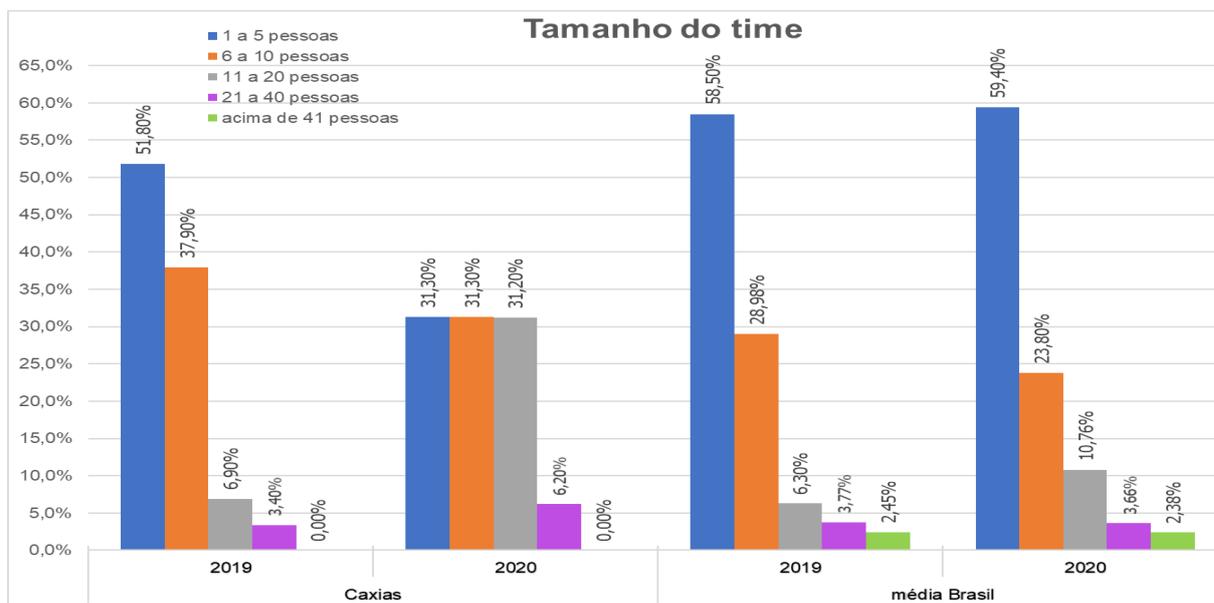
FONTE: Elaborado pela autora

Equiparar o gráfico 2 e o anexo 1 possibilita algumas análises como no tocante

ao ano de 2019 em que as informações de Caxias do Sul são análogas a região centro-oeste, porém em 2020 correspondem mais aos percentuais vistos no estados do RS e ao nordeste, salvo na questão de mais de um fundador e com maioria feminina que inexistente na cidade para esse ano. Outro fato interessante refere-se a ter mais de um fundador e com igualdade de gênero que não existia em 2019 e em 2020 apareceu e apresentou um percentual muito similar à média nacional e a região nordeste, todavia abaixo da estadual e na região sul.

Relacionar o tamanho do time através do gráfico 3 e anexo 2 proporciona uma visão de semelhança para o ano de 2019 posto que os times com uma a cinco pessoas e de seis a dez pessoas são presente em ambos e o primeiro representa mais de 50% do total, contudo, no ano seguinte de 2020, Caxias do Sul diverge da média nacional, conforme gráfico 7, por apresentar uma distribuição homogênea nos tamanhos de equipe menores de até vinte pessoas contrariando a geral que manteve o padrão de 2019 com quase 60% dos times dimensionados em até cinco pessoas.

Gráfico 7 - Tamanho do time comparativo



FONTE: Elaborado pela autora

Ao detalhar a relação da cidade com cada região separadamente tem-se por resultado, no primeiro ano, valores similares às regiões sul e nordeste com pouco mais de 50% em equipes pequenas e próximo aos 40% na faixa seguinte, ficando menor das outras regiões que apresentam mais de 60% e menores d 30% nas respectivas faixas, conseguinte as demais faixas de tamanho de time seguem o mesmo padrão. Porém, no ano de 2020, os dados caxienses são diferentes de todas na primeira e terceira faixa e mantém a similaridade da segunda e quarta. Um dado interessante diz

respeito a faixa de mais de 41 pessoas no time que não obteve nenhuma resposta positiva na cidade em nenhum dos anos diferente do ocorrido no restante.

Na trajetória do amadurecimento de um startup as fases iniciais de ideação e validação comparando as tabelas 1 e 5 demonstram um crescimento na cidade de Caxias do Sul na primeira fase que não corresponde ao nacional por ser maior e na fase de validação um crescimento menor que a média, também se ressaltam as fases finais de tração e escala onde a representatividade é maior na cidade que o geral, evidenciando uma melhor maturidade e evolução de fases das startups da cidade. Esses dados podem ser consultados na tabela 9 a seguir.

Tabela 9 - Fases comparativo

	Fase			
	Caxias		média Brasil	
	2019	2020	2019	2020
escala	8,00%	12,50%	6,42%	9,30%
tração	46,00%	43,60%	33,34%	26,54%
operação	33,00%	6,30%	36,56%	20,34%
validação	0,00%	18,80%	1,06%	32,56%
ideação	13,00%	18,80%	22,62%	11,26%

FONTE: Elaborado pela autora

Perante as regiões, esses percentuais são parecidos entre sul, sudeste e nordeste com a cidade nas fases de ideação, validação, tração e escala, mas na de operação fica abaixo das demais. Percebe-se também uma constância na região sul, no estado e na cidade quanto ao maior índice ser na fase de tração, enquanto nas demais regiões e na média nacional se destaca a fase de validação.

Na tabela 10 verifica-se um acentuado aumento no modelo de negócio SAAS escolhido como preferência pelas startups caxienses e, mesmo sendo o mesmo nicho de maior taxa nacional, corresponde a mais de 60% na cidade contra pouco mais de 37% no geral. Em virtude desse crescimento, nota-se uma queda nos moldes de hardware de quase metade do ano anterior, ficando ainda com números maiores que a média do Brasil e queda também no marketplace bem significativa e que fica bem abaixo da média nesse nicho no ano de 2020.

Tabela 10 - Modelo de negócio comparativo

	Modelo de Negócio			
	Caxias		média Brasil	
	2019	2020	2019	2020
Saas	37,50%	62,50%	38,48%	37,44%
Hardware	12,50%	6,30%	3,70%	4,60%
Venda direta	8,30%	12,40%	5,74%	14,42%
Marketplace	20,80%	6,30%	21,30%	16,62%
outros	20,90%	12,50%	30,78%	26,92%

FONTE: Elaborado pela autora

Comparando a tabela 2 da cidade com a respectiva tabela 6 das regiões e estado verifica-se as semelhanças quanto a venda direta que na cidade dobrou no ano de 2020 e nas regionais também houve crescimento. Quanto ao comparativo do maior nicho, o SAAS, a cidade se destaca de todos os outros grupos estudados por ter o maior índice em 2020, mesmo que o Rio Grande do Sul também tenha mais de 50% neste modelo, fica aquém dos 62,5% de Caxias do Sul.

No público alvo observa-se um comportamento similar no qual a cidade possui mais de 62% focados no B2B em 2020 e 52% em 2019, maiores que o mesmo mercado da média nacional conforme demonstra a tabela 11. Apesar do Brasil apresentar a maior taxa no público B2B2C no último ano, Caxias do Sul apresenta uma redução nesse público, bem como no B2P, entretanto o surgimento do mercado B2G abre novos horizontes para os caxienses.

Tabela 11 - Público alvo comparativo

Público Alvo				
	Caxias		média Brasil	
	2019	2020	2019	2020
B2B	52,00%	62,50%	43,98%	39,60%
B2G	0,00%	6,20%	1,94%	3,42%
B2C	4,00%	6,30%	15,04%	12,44%
P2P/B2P	9,00%	0,00%	2,22%	1,04%
B2B2C	35,00%	25,00%	30,28%	42,66%
Outros	0,00%	0,00%	6,54%	0,84%

FONTE: Elaborado pela autora

Nas tabelas 3 e 7 descritas anteriormente, observa-se que a cidade reduziu o percentual no mercado B2B2C enquanto no estado e regiões houve aumento, inclusive tornando-se o maior nas regiões norte, nordeste e centro-oeste. Em contrapartida o B2C cresce, contrariando a diminuição deste no estado, nas regiões sudeste, nordeste, centro-oeste e norte. Cabe ressaltar a inexistência de outros públicos na cidade, mesmo tendo redução a nível nacional, pode-se ter oportunidades em novos mercados.

O faturamento anual por faixa apresenta o potencial do Brasil em aumentar o faturamento das startups de um modo geral, visto que todas as faixas tiveram crescimento na média como consta na tabela 12 inclusive Caxias do Sul teve crescimento em quase todas as faixas faturáveis. Uma observação relevante nesta tabela é a diminuição de startups sem faturamento, o que indica um crescimento e fortalecimento desta diante do mercado econômico.

Tabela 12 - Faixa faturamento anual comparativo

Faixa Faturamento Anual				
	Caxias		média Brasil	
	2019	2020	2019	2020
acima de R\$ 2,5 milhões	0,00%	0,00%	1,26%	4,42%
R\$ 1 a 2.5 milhões	6,00%	6,20%	1,66%	3,94%
R\$ 500 mil a 1 milhão	0,00%	18,70%	2,96%	4,56%
R\$ 250 mil a R\$ 500 mil	6,00%	6,30%	4,82%	7,36%
R\$ 50 mil a R\$ 250 mil	12,00%	12,50%	13,42%	14,12%
Abaixo de R\$ 50 mil	41,00%	31,30%	20,86%	22,90%
sem faturamento	35,00%	25,00%	55,02%	42,70%

FONTE: Elaborado pela autora

Avaliando individualmente as regiões e a cidade com base nas tabelas 4 e 8 verifica-se similaridade de faturamento anual da cidade com o estado, contudo são os únicos dois que possuem faixas de faturamento positivo maior que startups sem faturamento algum, em todas as regiões e anos, esse indicativo de sem faturamento possui o percentual mais elevado, mesmo com queda geral de 2019 para 2020. Visto que todas as regionais tiveram acréscimo no faturamento acima de R\$ 2,5 milhões é passível que Caxias do Sul alcance esse patamar, pois inexistente até o momento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os conceitos de empresa e negócio mudam constantemente, o atual conceito de empresa e capital inicia com a revolução industrial no século XIX, se aprimora com Taylor e Ford nos anos 1900 e cria um novo paradigma com a globalização da década de 1980 com a tecnologia da informação, o foco muda do capital para o humano. O boom da internet de 1995 traz consigo um novo modelo de negócios, as startups que no Brasil ganham força no início do século XXI. Startup são empresas caracterizadas por ideias novas e promissoras de forma escalável e repetível gerando valor para várias pessoas, nas mais diversas áreas de atuação trazendo uma nova forma de pensar, agir e consumir produtos ou serviços.

São mais de 13 mil startups no Brasil no ano de 2020 sendo 907 no RS e 45 em Caxias do Sul, neste contexto fica a questão de qual o perfil das startups da cidade de Caxias do Sul, assim, mapear os dados do estado e das regiões brasileiras permite comparar se as startups caxiense seguem as tendências ou possuem discrepâncias ou relevâncias quanto ao cenário nacional. Para tanto é necessário identificar os dados socioeconômicos da cidade, do estado, das regiões e a média nacional para avaliar e comparar o comportamento de Caxias do Sul perante os demais. Importante

conhecer esse perfil pois essa nova forma de empreender traz consigo desenvolvimento da comunidade e esse estudo possibilita apoiar o empreendedor e abrir novos horizontes aos empresários.

Dornelas (2016, p.57-61) relata critérios que alavancam negócios como estrutura do mercado, necessidade do cliente, competidores e concorrentes e Schumpeter (1997, p.217) descreve como motor do capitalismo a criação de novos bens, mercado ou organizações e do ciclo econômico os novos grupos que geram mudanças e trazem inovação. Neste ponto inovar é romper paradigmas, a implementação do novo ou melhorado ou aperfeiçoamento e surge de várias formas sendo interligado com o empreendedorismo. O empreendedorismo destrói a ordem econômica e é um tipo de administração, um aliado do desenvolvimento econômico.

Segundo Anprotec(2014), o termo startup iniciou no vale do silício com startups como face book, apple, microfot. Algumas definições retratam startup como criar novo produto, atender a velocidade da mudança, ter um mundo de incertezas e objetivo de lucro e sucesso para torna-se empresa e possuem condições de extrema incerteza tanto mercadológica, tecnológica, financeira e jurídica, representa e reflete a velocidade do mercado. Têm por características: ser recém-criada; ter um modelo escalável, repetível, lucrativa; flexibilidade e rapidez; é temporária. No decorrer dos anos 2000, o Brasil cria ações que fomentam startups como incubadoras, aceleradores e programas de incentivo. A ABStartup (2020) apresenta o crescimento desse nicho no Brasil, com 13400 startups, sendo 80% no sul e sudeste.

Quanto a ABStartups sua história começa em 2011, com objetivo de divulgar e ajudar startups do brasil; possui em 2020 mais de 5mil associados e 13400 startups cadastradas na StartupBase. Incentiva a criação de comunidades que interagem com o ecossistema local e auxiliam no desenvolvimento das startups locais e dão suporte junto com a ABStartup gerando líderes e mentores. Também desenvolvem e fornecem relatórios, mapeamentos e pesquisas com comunidades e startups, realizados com apoio dos parceiros e patrocinadores, anualmente realizado para mostrar o ecossistema dessas.

Na análise dos resultados, seguindo a tendência nacional, Caxias do Sul apresenta a maioria de seus fundadores do gênero masculino sendo individualmente ou mais de um fundador ficando próximo da média, mesmo tendo mais gênero feminino na cidade conforme aponto o IBGE no censo de 2010, os homens lideram neste quesito. Referente a faixa etária a uma discrepância pois normalmente as faixas

de 20 a 35 anos são as maiores apresentadas nas regionais e média nacional, contudo Caxias do Sul tem seu maior índice na faixa dos 36 a 40 anos sem um motivo estudado para essa diferença pois a idade média da população caxiense é similar a nacional.

Seus times são similares às demais regiões com tamanho de uma a cinco pessoas, entretanto as equipes de onze a vinte pessoas sobressaem-se dos demais e esse dado é apoiado pelos índices baixos de desemprego na região e o fomento de empresa como aponta os dados de IBGE (2020). Quanto às fases, a cidade demonstra um amadurecimento maior por ter seu foco na quarta fase de tração e conseguir um percentual acima da média para a quinta e última fase de escala. Esta informação solidifica o parecer do perfil socioeconômico de que a cidade é um polo de inovação, empreendedorismo e a segunda maior cidade do estado.

Corroborando com esse ponto a relevante presença do modelo de negócio SAAS e hardware os quais possuem uma representatividade maior que o restante do Brasil, por outro lado fica aquém no nicho de marketplace. Da mesma maneira, o público alvo B2B e B2G são mais presentes em Caxias do Sul, com isso a uma discrepância no mercado alvo do B2B2C no qual o Brasil se destaca e na cidade suas taxas caíram no último ano. Já no faturamento anual, um destaque positivo para Caxias do Sul referente a startups sem faturamento, onde o índice é quase metade do nacional e na faixa de R\$ 500 mil a 1 milhão com o quádruplo da média, contudo não existem startups com faturamento acima de 2,5 milhões o que destoa do restante do país. Esses indicadores reforçam o destaque dos setores de serviço e comércio com mais de 34mil estabelecimentos e seus 48% do PIB da cidade.

Com essas análises consegue-se identificar um perfil de startups na cidade que em sua essência se assemelha ao perfil nacional em gênero, tamanho de time seguindo a tendência das regiões com maioria masculina e equipes de uma a cinco pessoas, porém a idade de seus fundadores é mais velha que os outros grupos, isso demonstra o espírito empreendedor do caxiense independentemente da idade. Outros indicadores como o faturamento anual possibilitam avaliar o perfil inovador e empreendedor da cidade juntando com o indicador de fases fortalecem essa visão. As diferenças nos modelos e públicos de negócio possibilitam vislumbrar novas opções para os empreendedores investirem e desenvolverem novas startups nessas áreas, assim como despertar o interesse em investimentos nas atuais.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

ABSTARTUPS. **Mapeamento de comunidades. 2020.** Disponível em: <https://abstartups.com.br/mapeamento-de-comunidades/>. Acesso em: 10 fev. 2021.

_____. **Startupbase, 2021.** Disponível em: <https://startupbase.com.br/home>. Acesso em: 10 fev. 2021.

ABSTARTUPS e ACCENTURE . **O momento da startup brasileira e o futuro do ecossistema de inovação.** 2018. Disponível em: https://abstartups.com.br/wp-content/uploads/2021/03/Radiografia_v26.pdf. Acesso em: 02 fev. 2021.

ANPROTEC, Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. **Estudo de impacto econômico:** segmento de incubadoras de empresas do Brasil. Brasília, DF: ANPROTEC: SEBRAE, 2016. Disponível em http://www.anprotec.org.br/Relata/18072016%20Estudo_ANPROTEC_v6.pdf. Acesso em: 02 fev. 2021.

_____. **Mapeamento dos Mecanismos de Geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil.** Brasília, DF: ANPROTEC: MCTIC, 2019. Disponível em <https://informativo.anprotec.org.br/mapeamento-dos-mecanismos-de-geracao-de-empreendimentos-inovadores>. Acesso em: 02 mar. 2021.

APPOLINÁRIO, Fabio. **Dicionário de metodologia científica:** um guia para a produção do conhecimento científico. São Paulo: Atlas, 2007.

BIRD, Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento. Rankings Doing Business topics – Brasil. 2020. **THE WORD BANK**, USA, 2021. Disponível em: <https://portugues.doingbusiness.org/pt/data/exploreeconomies/brazil>. Acesso em 26 jun. 2021

BLANCK, Henrique Lopez et al. **Incentivos públicos ao empreendedorismo inovador por meio de programas de aceleração para startups:** Inovativa Brasil. In: Congresso Internacional de Conhecimento e Inovação–Ciki. 2019. Disponível em: <https://proceeding.ciki.ufsc.br/index.php/ciki/article/view/778/379>. Acesso em: 20 mai. 2021.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **Startup: manual do empreendedor.** Alta Books Editora, 2014. Brand Finance Global 500 2020, 2020. Disponível em: https://www.google.com.br/books/edition/Startup_Manual_do_Empreendedor/AzdtDwAAQB-AJ?hl=pt-BR&gbpv=1&printsec=frontcover. Acesso em: 15 mai. 2021.

BRAUDEL, Fernand. **Civilização Material, Economia e Capitalismo.** Trad. porc. Tomo II. Lisboa: Cosmos, 1985.

BRASIL. **LEI Nº 10.973, DE 2 DE DEZEMBRO DE 2004.** Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 3 dez. 2004. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/l10.973.htm. Acesso em: 23 fev. 2021.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor.** 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007. Disponível em: https://www.academia.edu/28505879/EMPREENDEDORISMO_DANDO_ASAS_AO_ESP%C3%8DRITO_EMPREENDEDOR. Acesso em: 20 mar. 2021.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6 ed. São Paulo: Empreende/Atlas, 2016.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITAHY, Y. **O que é uma startup?** São Paulo. 2010. Disponível em <https://exame.com/pme/o-que-e-uma-startup/>. Acesso em: 20 mar. 2021.

GONÇALVES, J. E. L. A Necessidade de Reinventar as Empresas. **RAE-Revista de Administração de Empresas**, v. 38, n. 2, abr-jun, p.6-17, 1998. Disponível em: <https://rae.fgv.br/rae/vol38-num2-1998/necessidade-reinventar-empresas>. Acesso em: 10 fev. 2021.

IBGE (2016). Demografia **das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2016**, Coordenação de Metodologia das Estatísticas de Empresas, Cadastros e Classificações. - Rio de Janeiro: IBGE, 2018. Disponível em <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101612.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2020.

LAMY FILHO, A. A função social da empresa e o imperativo de sua reumanização. **Revista de Direito Administrativo**, v. 190, p. 54-60, 1 out. 1992. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rda/article/view/45408>. Acesso em: 10 fev. 2021.

MATOS, Felipe; RADAELLI, Vanderléia. **Ecosistema de startups no Brasil**: Estudo de caracterização do ecossistema de empreendedorismo de alto impacto brasileiro, 2020. Disponível em: https://publications.iadb.org/publications/portuguese/document/Ecosistema_de_startups_no_Brasil_Estudo_de_caracteriza%C3%A7ao_do_ecossistema_de_empreendedorismo_de_alt_o_impacto_brasileiro.pdf. Acesso em: 20 mar. 2021.

PRODANOV. Cleber Cristiano; FREITAS. Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico [recurso eletrônico]: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. – 2. ed. – Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

PREFEITURA DE CAXIAS DO SUL (RS). **Cidade**. [S. l.], 2021. Disponível em: <https://caxias.rs.gov.br/cidade>. Acesso em: 15 fev. 2021.

_____. **Cidade**. Perfil socioeconômico, 2021. Disponível em: <https://gcpstorage.caxias.rs.gov.br/documents/2020/01/7387ce42-40b3-426a-8481-de0ff88708c0.pdf>. Acesso em: 23 maio. 2021.

RICO, Ana Letícia. **Dicionário Startupês**. São José dos Campos. E-book (142 p). ISBN 978-85-924145-0-4. Disponível em: http://www.rafaelfelipesantos.com.br/download/dicionario_startupes.pdf. Acesso em: 15 mar. 2021.

RIES, Eric. **A startup enxuta**: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedida. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

ROSSI, Luiz Egydio Malamud. **Manual de private equity e venture capital**: passos para atração de investidores e alocação de recursos. São Paulo: Editora Atlas, 2010

SANTOS, Ana Patrícia Santana dos. **Startups digitais**: A travessia na Zona Cinzenta. 2016. Dissertação (Pós-Graduação em Ciências da Comunicação) - Escola de Comunicações e Artes da Universidade de São Paulo, [S. l.], 2016. DOI 10.11606/D.27.2017.tde-06032017-

093922. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/27/27152/tde-06032017-093922/publico/AnaPatriciaSantanadosSantosVC.pdf>. Acesso em: 15 fev. 2021.

SANTOS, Monna Cleide Fonsêca Rodrigues dos. **O ecossistema de startups de software da cidade de São Paulo**. 2016. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/45/45134/tde-23022016-204626/pt-br.php>. Acesso em: 20 mar. 2021.

SCHUMPETER, J. A., 1883-1950. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico; Tradução de Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultura, 1997.

_____. **Capitalismo, socialismo e democracia**; tradução de Luiz Antônio Oliveira de Araújo. São Paulo: Editora Unesp Digital, 2017.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Como as incubadoras de empresas podem ajudar o seu negócio. **Portal Sebrae**, [s. l.], 1 jul. 2016. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/as-incubadoras-de-empresas-podem-ajudar-no-seu-negocio,f240ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 13 fev. 2021.

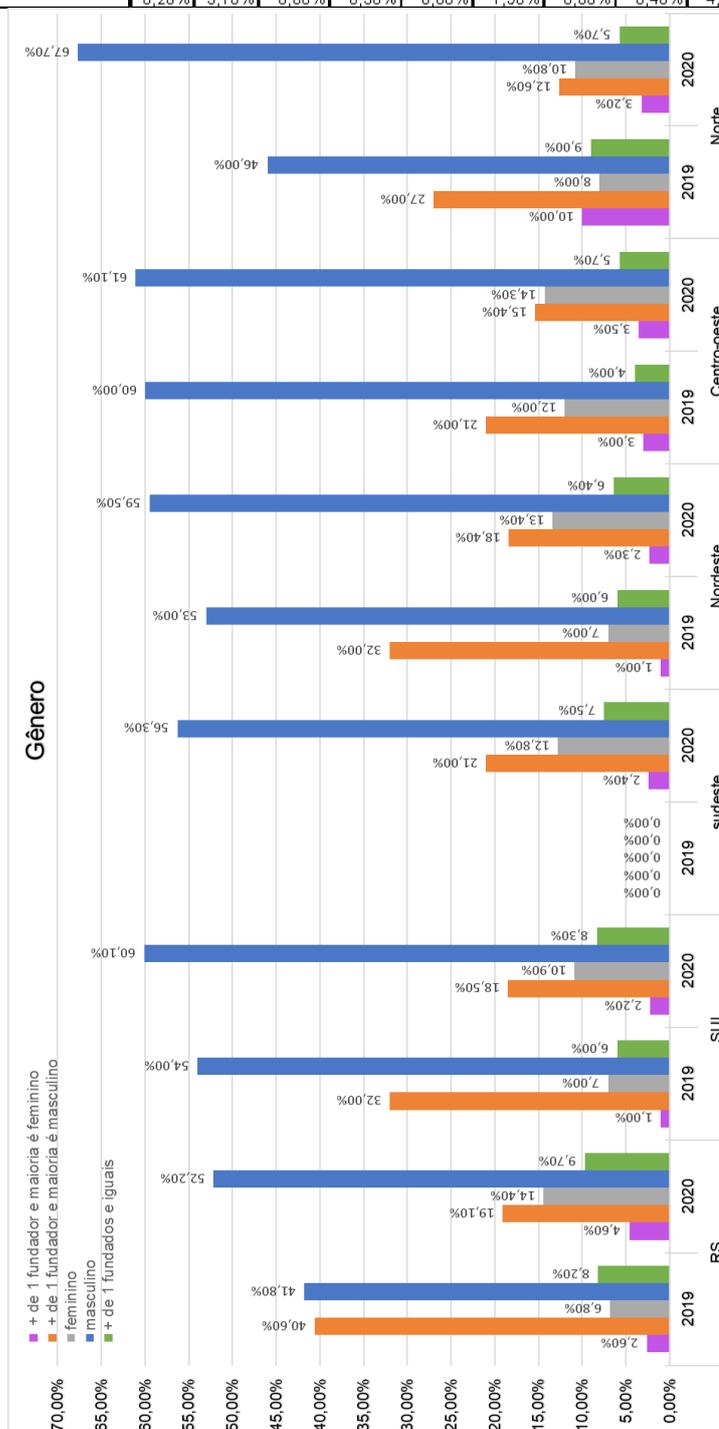
_____. O Que É uma Startup?. . **Portal Sebrae**, [s. l.], 13 jan. 2014. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-umastartup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD> >. Acesso em: 13 fev. 2021.

SOUZA, Cleidson R.B.; TORRES, Natalia de Jesus. Uma Revisão da Literatura sobre Ecossistemas de Startups de Tecnologia. **ANAIS DO SIMPÓSIO BRASILEIRO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO (SBSI)**, Florianópolis, SC, p. 385 - 392, 17 maios 2016. Disponível em: <https://sol.sbc.org.br/index.php/sbsi/article/view/5986>. Acesso em: 20 mar. 2021.

ANEXOS

Anexo 1 - Gênero - média

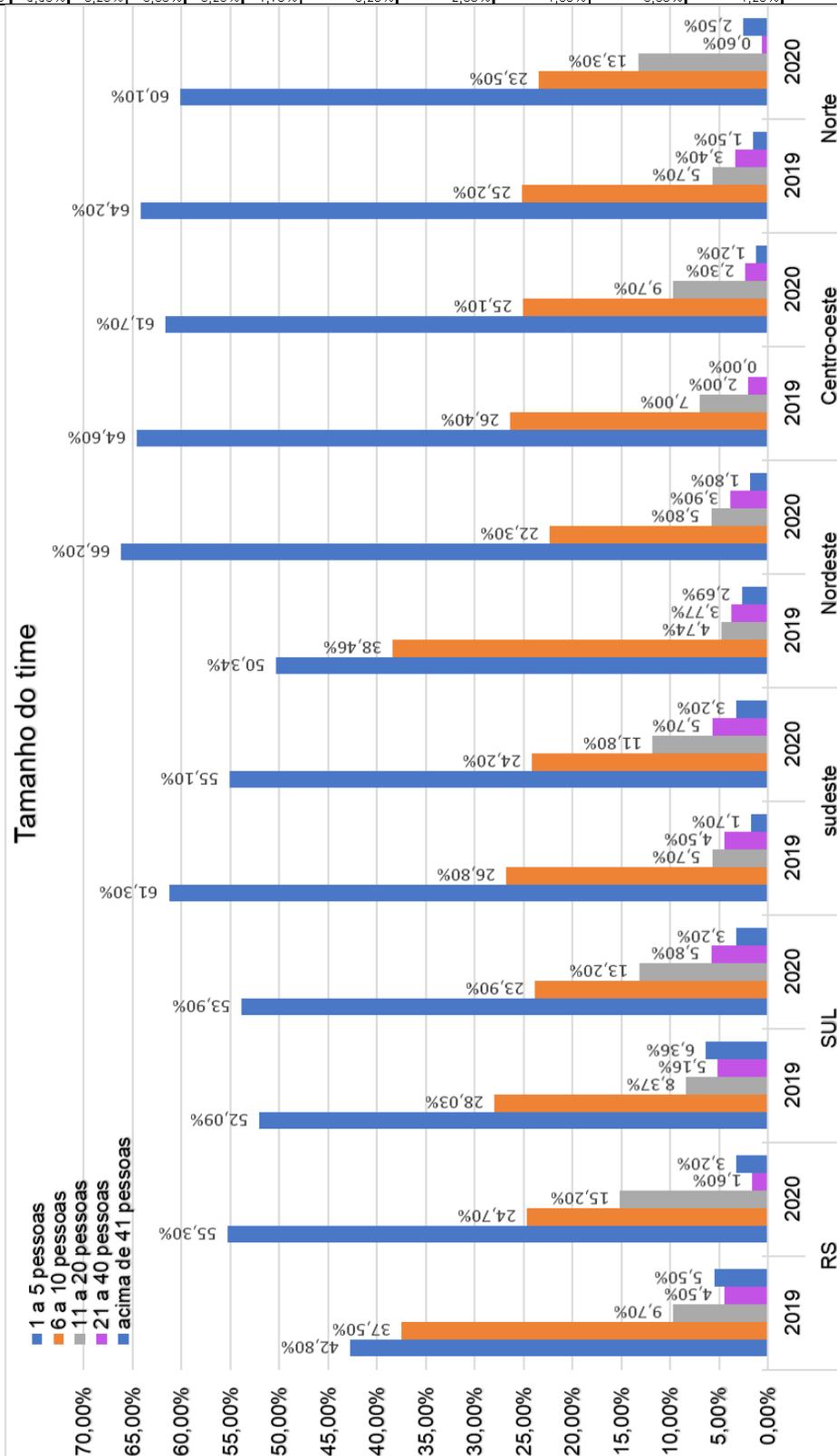
	Gênero											
	RS		SUL		sudeste		Nordeste		Centro-oeste		Norte	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
+ de 1 fundador e maioria é feminino	2,60%	4,60%	1,00%	2,20%	0,00%	2,40%	1,00%	2,30%	3,00%	3,50%	10,00%	3,20%
+ de 1 fundador e maioria é masculino	40,60%	19,10%	32,00%	18,50%	0,00%	21,00%	32,00%	18,40%	21,00%	15,40%	27,00%	12,60%
feminino	6,80%	14,40%	7,00%	10,90%	0,00%	12,80%	7,00%	13,40%	12,00%	14,30%	8,00%	10,80%
masculino	41,80%	52,20%	54,00%	60,10%	0,00%	56,30%	53,00%	59,50%	60,00%	61,10%	46,00%	67,70%
+ de 1 fundados e iguais	8,20%	9,70%	8,00%	8,30%	0,00%	7,50%	8,00%	8,40%	4,00%	5,70%	9,00%	5,70%



FONTE: Elaborado pela autora

Anexo 2 - Tamanho do Time - médio

	Tamanho do time											
	RS		SUL		sudeste		Nordeste		Centro-oeste		Norte	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
1 a 5 pessoas	42,80%	55,30%	52,09%	53,80%	61,30%	55,10%	50,34%	66,20%	64,80%	61,70%	64,20%	60,10%
6 a 10 pessoas	37,50%	24,70%	28,03%	23,90%	28,80%	24,20%	38,48%	22,30%	26,40%	25,10%	25,20%	23,50%
11 a 20 pessoas	9,70%	15,20%	8,37%	13,20%	5,70%	11,80%	4,74%	5,80%	7,00%	9,70%	5,70%	13,30%
21 a 40 pessoas	4,50%	1,60%	5,16%	5,80%	4,50%	5,70%	3,77%	3,08%	2,00%	2,30%	3,40%	0,60%
acima de 41 pessoas	5,50%	3,20%	6,36%	3,20%	1,70%	3,20%	2,88%	1,08%	0,00%	1,20%	1,50%	2,50%



FONTE: Elaborado pela autora