

O PERFIL DOS EMPREENDEDORES NAS *STARTUPS* DE AGRONEGÓCIO: ESTUDO DE CASO EM UMA INCUBADORA LOCALIZADA NA CIDADE DE PIRACICABA-SP

Fábio Amaral Barcelos

fabio.barcelos.06@gmail.com

Fernanda da Silva Scaranello

fe_scaranello@hotmail.com

Prof. Dra. Vanessa de Cillos Silva

vanessa.cillos@fatec.sp.gov.br

Fatec Piracicaba – SP

RESUMO: Em setembro/2019 o Brasil possuía cerca de 12.785 *startups*, sendo 3,16% ligadas ao agronegócio, e a cidade de Piracicaba/SP vem se destacando neste setor com 41 *startups* neste período. Este artigo tem como principal objetivo verificar o perfil dos empreendedores de *startups* de agronegócio presentes em uma incubadora de empresas localizada na cidade de Piracicaba/SP. Para isso, foi realizado um estudo de caso com a aplicação de questionário semi-estruturado para o total de *startups* da incubadora em estudo. A taxa de retorno foi de 75% e os resultados demonstram que a maior parte dos empreendedores é do gênero masculino, reside atualmente na cidade de Piracicaba/SP, porém, a naturalidade dos entrevistados é diversificada. Em relação à escolha da cidade para desenvolver seus empreendimentos, as respostas foram unânimes, destacando a presença da ESALQ (Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz) como fator principal. Nota-se que existe um ecossistema promissor onde ocorre a maior concentração de empresas do setor e um potencial de inovação e crescimento neste local, com isso os empreendedores têm a consciência da necessidade de investir mais tempo para adquirir conhecimento já que o mercado é altamente competitivo. A busca pela cidade de Piracicaba/SP para investir no setor de agronegócio confirma fato de atualmente a cidade ser reconhecida como o “Vale do Piracicaba”.

Palavras-chave: Incubadoras de Negócios. Inovação. *Startups* de Agronegócio.

THE PROFILE OF ENTREPRENEURS IN THE AGRIBUSINESS STARTUPS: CASE STUDY IN AN INCUBATOR LOCATED IN THE CITY OF PIRACICABA-SP

ABSTRACT: In september/2019, Brazil had about 12,785 Startups, of which 3.16% were linked to agribusiness, and the city of Piracicaba/SP has been standing out in this sector with 41 Startups in this period. This article has as main objective to verify the profile of entrepreneurs of agribusiness Startups present in a business incubator located in the city of Piracicaba/SP. For this, a case study was carried out with the application of a semi-structured questionnaire for the total number of Startups of the incubator under study. The return rate was 75% and the results show that the majority of entrepreneurs are male, currently living in the city of Piracicaba/SP, however the interviewees' place of birth is diverse. Regarding the choice of the city to develop their enterprises, the responses were unanimous, highlighting the presence of ESALQ (Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz) as the main factor. It is observed that there is a promising ecosystem where there is the greatest concentration of companies in the sector and a potential for innovation and growth in this location, thus, entrepreneurs are aware of the need to invest more time to acquire knowledge since the market is highly competitive. The pursuit for the city of Piracicaba/SP to invest in the agribusiness sector confirms the fact that the city is currently recognized as the “Vale do Piracicaba”.

Keywords: Agribusiness Startups. Business Incubators. Innovation.

1 INTRODUÇÃO

O termo *startups* surge nos Estados Unidos na década de 90, porém, só chega ao Brasil a partir dos anos 2000. Segundo Paiva e Almeida (2018), este termo é utilizado para designar empresas que possuem um modelo de negócio escalável e repetível em um ambiente de extrema incerteza e que geralmente têm ligação com inovação e tecnologia.

Segundo um levantamento realizado pela Associação Brasileira de Startups (ABS, 2019), o Brasil possuía em setembro o total de 12.785 Startups que estavam distribuídas em diversos ramos de atividades econômicas e, deste valor, 3,16% estão ligadas ao agronegócio.

Em virtude do seu histórico com os engenhos de cana-de-açúcar e com a instalação da Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” e outras universidades, Piracicaba/SP tornou-se referência no segmento do agronegócio. Segundo o Radar AgTech Brasil (2019) a cidade possui cerca de 41 *startups* ligadas a esta área, contudo, este valor representa 10% do total de Startups de agronegócio espalhadas no estado de São Paulo (DIAS; JARDIM; SAKUDA, 2019).

Em função desses fatores, Piracicaba/SP é conhecida atualmente como o “Vale do Piracicaba” uma menção ao “Vale do Silício” na Califórnia, que concentra as maiores empresas de tecnologia como Apple, Facebook, Google, LinkedIn, HP, entre outras (BARBOSA e PINHEIRO, 2019).

O objetivo deste estudo é analisar o perfil dos empreendedores que compõem as

startups de uma incubadora no ramo do agronegócio em Piracicaba/SP e observar as perspectivas desses empreendedores destacando quais as principais vantagens e dificuldades em utilizar uma incubadora para o seu negócio.

2 METODOLOGIA

Método define-se por um grupo de tarefas sistemáticas e racionais que possui como finalidade atingir determinados objetivos propostos de maneira segura e econômica, utilizando-se de conhecimentos pertinentes de modo a estabelecer o caminho que deverá ser adotado, mantendo-se atento para identificar possíveis falhas (LAKATOS e MARCONI, 2010). Ainda, para Lakatos e Marconi (2010), “metodologia da pesquisa é a que abrange maior número de itens, pois responde, a um só tempo, às questões como? com que? onde? quanto?”

Para Yin (2010), compreende-se estudo de caso como uma pesquisa empírica, que tem como finalidade analisar eventos recentes que estão diretamente correlacionados às circunstâncias de vida real. Para tanto, o objeto em questão irá passar por um processo de exploração, descrição, explicação e compreensão.

A metodologia deste artigo baseia-se numa pesquisa exploratória e na realização de um estudo de caso por meio de aplicação de questionário semi-estruturado contendo 16 perguntas designadas a empreendedores que possuem *startups* de agronegócios em uma incubadora localizada em Piracicaba/SP. A incubadora em estudo possui atualmente oito

empresas incubadas, as quais foram contactadas e o retorno obtido foi de 75% dos questionários enviados.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

3.1 EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo é a arte de se realizar um determinado projeto, seja ele pessoal ou organizacional, utilizando-se da criatividade e motivação, onde possivelmente este poderá ou irá enfrentar situações oportunas e/ou de riscos (LEITE, 2000).

Conforme ANPROTEC (2019) a palavra “empreendedor” é caracterizada como aquele que se responsabiliza em assumir os riscos ao iniciar algo novo. Para Resnik (1990) empreendedores são pessoas que têm a capacidade de alcançar a realização dos objetivos de seus projetos.

Empreendedores são indivíduos que a partir de comportamentos e pensamentos inovadores iniciam seus empreendimentos, utilizando de uma visão e uma percepção apurada com o objetivo de reconhecer as oportunidades que surgirem ao longo do caminho (MENEZES, 2003).

Já para Longenecker; Moore; Petty (2004), empreendedor recebe o rótulo de ser uma pessoa que possui grande autoconfiança, uma necessidade extrema de realização de seus objetivos e está inteiramente disposto a assumir riscos.

Dornelas (2008) contribui afirmando que empreendedor não nasce com essa aptidão de empreender, isto é uma característica

particular de cada indivíduo que a possui. Apesar disso, antigamente acreditava-se que esse aspecto era algo que se adquiria ao nascer. Relata ainda que as habilidades essenciais ao empreendedor podem ser assumidas em algumas etapas como, por exemplo, habilidade em escrever e proferir, absorver informações ao atuar como ouvinte, apresentar atributos, tais como organização, liderança, um bom trabalho em equipe e conhecimento no setor de atuação. O autor expõe sobre a necessidade de um bom gerenciamento e desenvolvimento, que também deverão ser incluídos nas habilidades gerenciais, juntamente com todas as suas particularidades e atribuições. E, finalmente, o empreendedor deve possuir características como ser disciplinado, inovador, apresentar facilidade em se adaptar às mudanças, disposição em assumir riscos, ter persistência e sem um líder idealista.

3.2 STARTUPS

A expressão *startups* nasceu no Vale do Silício, também conhecido como “Silicon Valley”. Ele é o maior polo de inovação e tecnologia do mundo e fica localizado na Califórnia, mais especificamente na baía da cidade de São Francisco. Neste local concentram-se grandes empresas com altos índices de crescimento e rendimentos lucrativos, além de receber aplicações de outros países com a finalidade de estimular a inovação e o empreendedorismo (BRASSCOM, 2019).

O conceito de *startups* se propagou no mercado empreendedor a partir dos anos 90 nos Estados Unidos, porém, somente na transição da década de 1990 para 2000 o termo chegou ao Brasil (GITAHY, 2011 apud CAPELARI et al. 2014).

Startups são organizações instituídas com o objetivo de executar a realização de pesquisas de um negócio exemplar que possa ser repetido e escalável (BLANK, 2007). Elas podem ser caracterizadas como organizações em fase inicial de seus negócios, onde seu principal alicerce é a tecnologia, devido ao grande potencial em inovação tecnológica que essas empresas possuem (BLANK, 2014). O autor prossegue relatando que Startups são instituições que têm a capacidade de manterem seus custos de manutenção baixos e apresentam grandes chances de crescimento contínuo e gradativo, ocasionando alta produção de seus bens e serviços e, por conseguinte, um alto rendimento à mesma.

Conforme Ries (2012), *startups* são organizações que possuem como propósito oferecer produtos ou serviços, mesmo que as condições sejam de extrema incerteza e insegurança, e que têm capacidade para se reproduzir continuamente e em grande escala e, conseqüentemente, gerar altos lucros à organização sem que haja aumentos relevantes dos custos.

Gitahy (2011 apud CAPELARI et al. 2014) relata que Startups são empresas jovens em etapa de estruturação de seus projetos e que estão inteiramente dedicadas à realização de

novas pesquisas, com a finalidade de apurar e desenvolver ideias inovadoras e pertinentes.

Em suma, *startups* são organizações ligeiramente jovens e recém-ingressadas no mercado que estão iniciando suas atividades com o propósito de oferecer ideias e/ou soluções inovadoras a um grupo social, independente de sua área ou seu ramo de atividade. É importante evidenciar que o início do projeto de uma Startup poderá ou irá enfrentar momentos ou situações de incertezas (SEBRAE, 2019).

3.3 INCUBADORAS E ACELERADORAS DE NEGÓCIO

Conforme SEBRAE (2019), incubadoras de negócios são empresas que auxiliam pequenas organizações, preferencialmente no início de seus negócios. Para isso, é necessário um plano de negócio bem desenvolvido e fundamentado, a fim de alcançar suporte público. Este modelo de empresa é composto e gerenciado por gestores com expertise em intervir em poderes públicos, privados e universitários e seguem o padrão clássico de consultoria.

Incubadoras de negócios são ferramentas que possuem como propósito fomentar e impulsionar empreendedores talentosos e inovadores, com o objetivo de que o desenvolvimento tecnológico aumente progressivamente e, conseqüentemente, aumente o desenvolvimento do empreendimento (GRILMALDI e GRANDI, 2005).

Para Phan et al. (2005), um dos grandes motivos dos investimentos em “incubadoras de negócios” e “parques tecnológicos”, sucede em razão de existir um surgimento significativo de pequenas empresas extremamente tecnológicas que possuem um grande potencial de geração de empregos. Com efeito, este evento ocorre devido ao fato destas ferramentas garantirem a continuidade das empresas que são incubadas.

Aceleradoras de negócios, de acordo com SEBRAE (2019), possuem como foco principal empresas que apresentam capacidade de crescimento acelerado. Por isso estas organizações têm preferências por Startups que tenham potencial de se reproduzir em grandes quantidades e repetidamente. As aceleradoras, diferentemente das incubadoras, não exigem um processo burocrático para o investimento, apenas necessitam de uma boa ideia para que isso ocorra e são lideradas por empreendedores ou investidores com experiência no segmento.

Segundo Lynn e Radojevich-Kelley (2012), aceleradoras são empresas constituídas por empreendedores com vasto conhecimento no segmento de consultorias, que prestam uma gama de serviços a novas empresas, desde mentorias com conhecimentos gerais e específicos, redes de contatos, até a disponibilização do espaço físico para alocação e treinamento das empresas recém-ingressadas. Ao final de todo o processo, investidores-anjos e possíveis parceiros irão assistir a uma apresentação das empresas que forem indicadas como as melhores.

Cohen (2013) conceitua aceleradoras como ferramentas que auxiliam empreendedores a estabelecer o início de seus empreendimentos, identificando futuros clientes promissores e recursos seguros, pois estas dispõem de vários profissionais, tais como empreendedores, investidores-anjos, poder privado, com a finalidade de oferecer rede de trabalho, consultoria e mentoria.

O objetivo das aceleradoras, portanto, é orientar, acompanhar e fornecer toda assistência necessária para que as empresas envolvidas desenvolvam suas atividades com maior eficiência, a fim de alcançarem os objetivos estabelecidos.

3.4 PANORAMA DAS STARTUPS NO BRASIL

A Associação Brasileira de Startups (ABS) foi fundada no ano de 2011, período no qual havia uma grande dificuldade no assunto relacionado a Startups no país, por se tratar de uma novidade. No início, seu objetivo era criar uma rede de conexão entre os empreendedores deste ramo. Atualmente a ABS tem a missão de promover um ambiente adequado para que as Startups brasileiras se desenvolvam. (ABSTARTUPS, 2019).

Existem algumas plataformas de pesquisas que estão integradas ao sistema da ABS, que têm por objetivo proporcionar o mapeamento sobre o panorama atual das *startups* brasileiras. Entre essas plataformas destaca-se a StartupBase que é a base oficial do ecossistema brasileiro de Startups, e traz estatísticas em tempo real das principais informações das *startups* cadastradas.

Segundo os dados da StartupBase (2019), em setembro de 2019, o Brasil possuía cerca de 12.785 *startups*; sendo que os maiores percentuais estão ligados à área de educação (7,06%), finanças (4,13%), saúde e bem estar (3,64%), internet (3,29%), agronegócio (3,16%), e-commerce (2,95%) e varejo e atacado (2,95%).

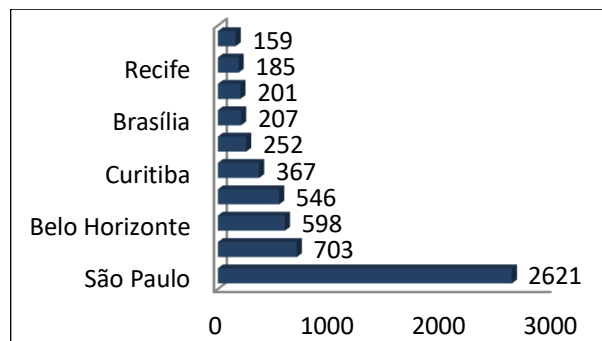
Outro dado obtido na plataforma refere-se à relação dos dez estados com maior número de *startups* no Brasil, sendo eles; São Paulo (3.734), Minas Gerais (1.080), Rio Grande do Sul (914), Rio de Janeiro (839), Paraná (637), Santa Catarina (600), Bahia (253), Pernambuco (212), Distrito Federal (207) e Goiás (182).

O GSER (Global Startup Ecosystem Report, 2019), que é um estudo mundial sobre *startups* lançado anualmente pelo Startup Genoma, destacou São Paulo como um dos trintas ecossistemas mais promissores do mundo. Em entrevista para o estudo do GSER, Amure Pinho, presidente da associação brasileira de *Startups*, afirmou que "São Paulo tem tudo que um ecossistema de *startups* vibrante necessita: força de trabalho altamente qualificada, diversidade de suas indústrias, parceiros públicos e privados profundamente engajados para comunidade líder global." (Global Startup Ecosystem Report, 2019).

Entre as cidades, o cenário se repete: São Paulo está entre as dez maiores em números de *startups*, com 2.621, seguida pelas cidades do Rio de Janeiro (703), Belo Horizonte (598), Porto Alegre (546), Curitiba (367), Florianópolis (252), Brasília (207), Salvador

(201), Recife (185) e Fortaleza (159), conforme Gráfico 1.

Gráfico 1 – Dez cidades com maior número de *Startups*



Fonte: StartupBase (2019)

3.4.1 Fases do desenvolvimento das *startups*

Segundo o SEBRAE (2019) as *startups* podem ser classificadas de acordo com seu estágio, sendo eles: curiosidade, ideação, operação e tração.

O estágio da curiosidade é onde o empreendedor está em busca de informações para adquirir mais conhecimento sobre inovação e tecnologia (SEBRAE 2019).

A fase da ideação é uma etapa onde são definidas as ideias. Neste momento, as *startups* "precisam estruturar seu modelo de negócio, validar e fazer seu protótipo para coleta e validação do modelo, ou seja, estão em busca de informações, pesquisando e validando as ideias junto aos clientes" (CUNHA FILHO, REIS, ZILBER, 2018). Segundo o SEBRAE (2019), deverá permanecer nesta fase o baixo custo para o negócio se concretizar.

Já na fase de operação, as *startups* estão entrando no mercado e começando a obter

faturamento, isto é, o modelo já foi testado e aceito pelo mercado, porém é necessário um investimento para ampliar estratégias e marketing (SEBRAE 2019).

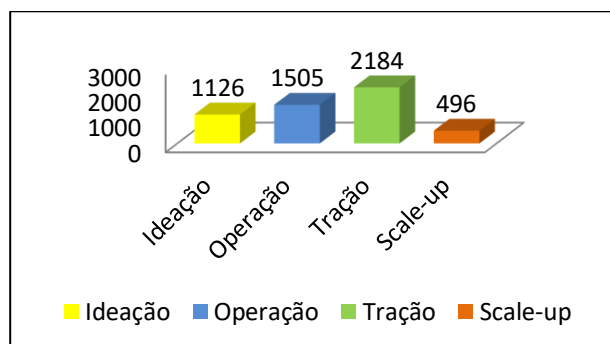
O estágio da tração é aquele em que o empreendedor foca no crescimento, pois a Startup está pronta para o processo de expansão. Neste momento há a possibilidade de realizar investimentos internacionais e buscar novos parceiros (FILHO, REIS e ZILBER, 2018).

Por outro lado, ABSTARTUP (2019) classifica os estágios das Startups como ideação, operação, tração e scale-up.

A scale-up é a fase que todo empreendedor tem como objetivo, pois nesta fase a *startup* teve um crescimento de 20% em três anos consecutivos, seja em receita ou em número de colaboradores (ABSTARTUPS, 2019).

No Brasil o número de Startups em cada fase de desenvolvimento pode ser visualizado no Gráfico 2. Observa-se que 41,12% das *startups* no Brasil encontram-se no estágio de tração, seguidas por 28,34% em operação, 21,20% em ideação, 9,34% em scale-up.

Gráfico 2 – Startups de acordo com seu estágio.

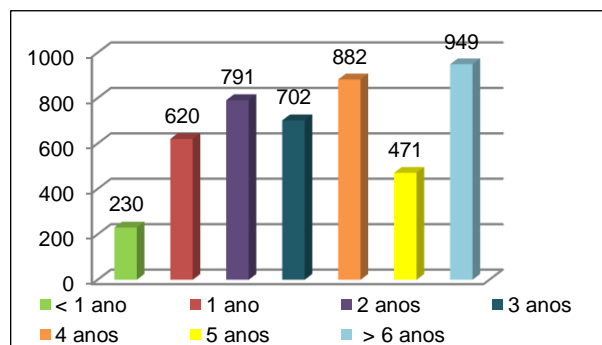


Fonte: StartupBase (2019)

E em relação à idade das *startups* no Brasil, nota-se que a maior parte delas está no grupo

com idade maior do que seis anos, seguidas por quatro anos e dois anos, como observado no Gráfico 3.

Gráfico 3 – Startups no Brasil de acordo com a idade



Fonte: StartupBase (2019)

Observa-se que 20,43% possuem idade maior do que seis anos, seguidas por 18,99% com quatro anos, 17,03% com dois anos, 15,11% com três anos, 13,35% com um ano, 10,14% com cinco anos e 4,95% menos do que um ano.

3.4.2 Startups de Agronegócio

Entre as décadas de 1970 e 2010 o Brasil se estabeleceu como um dos principais produtores de commodities, o que deu origem ao termo AgTech, “para designar tanto um amplo conjunto de novas tecnologias que vinham sendo desenvolvidas com aplicação para agropecuária quanto para nomear Startups de base tecnológica agrícola” (DIAS, JARDIM, SAKUDA, 2019).

Segundo Dias, Jardim, Sakuda, (2019), o Estado de São Paulo concentra 66% das AgTechs mapeadas, totalizando 590 delas.

A Tabela 1 apresenta as cidades com maior número de Startups dentro do estado de São

Paulo. A cidade de São Paulo representa 64% do estado de São Paulo, seguida pela cidade de Piracicaba (10%).

Tabela 1 – Seis cidades com maiores número de Startups de agronegócio distribuídas nas cidades do estado de São Paulo

Cidades	Startups
São Paulo	262
Piracicaba	41
Campinas	38
Ribeirão Preto	37
São Jose dos Campos	17
São Carlos	14

Fonte: DIAS, JARDIM, SAKUDA (2019).

Nota-se que 409 *startups* estão distribuídas entre as cidades de São Paulo, Piracicaba, Campinas, Ribeirão Preto, São José dos Campos e São Carlos, e as outras 181 *startups* estão divididas entre cidades do estado que não são apontadas no estudo (DIAS, JARDIM, SAKUDA, 2019).

3.4.3 Panorama das *startups* em Piracicaba

Segundo Dias, Jardim, Sakuda (2019), Piracicaba conta com cerca de quarenta e uma Startups de agronegócio que estão localizadas no “Vale do Piracicaba”.

O “Vale do Piracicaba” também conhecido como AgTech Valley, nasceu do encontro de Mateus Mondin, Sergio Marcus Barbosa e José Augusto Tomé. Eles idealizaram uma campanha para que houvesse reconhecimento do ecossistema tecnológico de Piracicaba (ESALQ USP, 2019).

Segundo Sergio Barbosa Pinheiros, “O Vale do Piracicaba não tem dono, ele é um

movimento orgânico e pertence a toda sociedade piracicabana, que tem historicamente a tecnologia, inovação e a agricultura nas suas origens” (BARBOSA, PINHEIRO, 2019).

Piracicaba tem uma história ligada ao agronegócio, principalmente pela existência das plantações de cana-de-açúcar. No início, a cidade já tinha uma relação estabelecida com os engenhos, pois neles ocorriam os processamentos das matérias primas. Ao longo do tempo, com a crescente somatória de conhecimento, o parque tecnológico de Piracicaba tornou-se referência para o setor sucroenergético, e assim foram surgindo muitas *startups* voltada ao agronegócio (BARBOSA, PINHEIRO, 2019).

As *startups* utilizam novas tecnologias ligada ao setor de agronegócio com o objetivo de trazer maior facilidade para os clientes, tornando, assim, a produção mais eficiente. O “Vale do Piracicaba” é considerado pelos empreendedores um lugar de revolução tecnológica no meio do setor (QUEIROZ, 2019).

Segundo BRASILAGRO (2019), hoje algumas soluções desenvolvidas pelas Startups de Piracicaba já são de grande importância para o setor de agronegócio; entre elas se encontram ideias de monitoramento de plantações via satélite, uso de sensores para a irrigação inteligente ou de drones para a disseminação de pesticidas.

Em entrevista para o jornal Estado de São Paulo em julho/2019, Amure Pinho, presidente da ABSTARTUP, afirmou que o ecossistema de Piracicaba precisa refinar a combinação de

talento, mercado e capital para que haja o aumento da produção de alimentos (BERALDO, 2019).

Os especialistas afirmam que o Brasil pode liderar o processo não só de exportação de comida, como também de tecnologia. Bob Sainz, professor da universidade da Califórnia, afirmou para o Jornal Estado de São Paulo (BERALDO, 2019) que “o entrosamento entre a academia e a produção é muito bom em Piracicaba”.

4 ESTUDO DE CASO

O perfil dos empreendedores do setor de agronegócio localizados em uma incubadora de empresas na cidade de Piracicaba/SP foi analisado a partir da aplicação de um questionário semi-estruturado, com 16 perguntas, para a população de 8 empresas. A taxa de retorno foi de 75%, ou seja, 6 questionários foram respondidos, os quais serviram como base para análise dos dados.

As questões de 1 a 7 referem-se à caracterização socioeconômica dos pesquisados. Verifica-se que a maioria dos empreendedores pesquisados são do gênero masculino (67%). Em relação à faixa etária, 50% possui entre 30 e 39 anos e 50% possui entre 40 e 49 anos. Quanto ao estado civil, observa-se que mais da metade dos pesquisados são casados (67%), seguidos de 16,5% de solteiros e 16,5% de divorciados.

Atualmente, 83% dos entrevistados residem em Piracicaba/SP, porém, dos seis entrevistados, apenas um é natural de

Piracicaba/SP. Os demais são naturais de Palmeiras das Missões/RS (1), Americana/SP (1), Orlandia/SP (1) e dois não informaram a sua naturalidade.

Na questão referente ao nível de renda dos entrevistados, observa-se que 33,33% tem renda entre 0 e 2 salários mínimos; 33,33% entre 2 a 4 salários mínimos e, 33,33% maior do que 6 salários mínimos.

Quando se questiona sobre o nível de escolaridade, 83% dos empreendedores pesquisados possuem doutorado e 17% mestrado. Nota-se que as áreas de formação estão divididas entre Agricultura de Precisão, Ciência e Técnica de Alimentos, Ciências Biológicas, Engenharia Agrônoma, Fitotecnia, Genética e Melhoramento de Plantas e Zootecnia.

As questões de 8 a 16 referem-se ao perfil do empreendedor. Ao serem questionados sobre a escolha da cidade de Piracicaba/SP como polo do empreendimento, a resposta foi comum a todos os pesquisados, que ressaltaram a presença da ESALQ/USP (Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo) na cidade, destacando um ecossistema promissor onde ocorre a maior concentração de empresas do setor e um potencial de inovação e crescimento neste local. Esse fato evidencia a importância da cidade de Piracicaba/SP no setor de agronegócio.

Em relação à escolha do setor de agronegócio para o empreendimento, todos responderam que a área de formação foi decisiva nessa escolha.

Para 66% dos pesquisados, a ideia do negócio surgiu da necessidade dos produtores e de dados obtidos em pesquisas de mercado, ressaltando a demanda dos produtos/serviços criados. Para 34% essa ideia está vinculada ao programa PIPE (Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas) em parceria com a FAPESP (Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo). O Programa FAPESP PIPE foi criado em 1997 e apoia a execução de pesquisa científica e/ou tecnológica em pequenas empresas no Estado de São Paulo, tendo como principais objetivos o apoio à pesquisa em ciência e tecnologia para promover a inovação tecnológica, o desenvolvimento empresarial e o aumento da competitividade das pequenas empresas; busca, ainda, incrementar a contribuição da pesquisa para o desenvolvimento econômico e

social, aumentar o investimento privado em pesquisa tecnológica, promover a interação entre empresas e pesquisadores do ambiente acadêmico em projetos de pesquisa visando à inovação tecnológica; entre outros (FAPESP, 2020).

Em relação ao número de sócios, 50% dos pesquisados possuem três sócios, 33%, dois sócios e 17% possuem apenas um sócio. Em contrapartida, em relação ao número de funcionários, 67% das *startups* possui de zero a três, 16,5%, de quatro a seis e 16,5%, de sete a dez funcionários. De todos os empreendedores entrevistados apenas 33% possuem outra Startup ou empresa.

Quando questionados sobre as principais vantagens e desvantagens em participar de uma incubadora de empresas, as respostas estão ilustradas na Tabela 2.

Tabela 2 – Vantagens e desvantagens em participar de uma incubadora de empresas, segundo a visão dos pesquisados

	Vantagens	Desvantagem
Empreendedor 1	Baixo custo; proximidade com a universidade e seus pesquisadores; maior contato com outros empreendedores	Ser reconhecido como uma <i>Startup</i> e este fator gera risco de investimento no produto ou nas soluções, muitas vezes é mais fácil realizar uma venda se apresentando como uma empresa estabilizada ao invés de <i>Startup</i>
Empreendedor 2	Menores custos; maior relacionamento	Nada consta
Empreendedor 3	Proximidade com importantes referências do setor do agronegócio, grande visibilidade que permite firmar boas parcerias e com isso gera maior abertura para boas oportunidades de negócio	Não vê nenhuma desvantagem
Empreendedor 4	Proximidade com a universidade; ampliação de contatos importantes para o negócio; aluguel com preço inferior	Posicionar-se no mercado como empresa consolidada
Empreendedor 5	Dentro da incubadora se tem acesso a recursos, como treinamentos de empreendedorismo, que não estariam disponíveis sem a incubadora.	Nada consta
Empreendedor 6	Acesso à Universidade; mentorias e espaço físico; possibilidades de participação em feiras e eventos.	Não vê desvantagem

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

Nota-se que vários entrevistados citam como vantagem um custo menor com investimentos para as Startups dentro da incubadora. Outro fator refere-se à proximidade com a universidade, que, além de gerar uma rede de contatos, pode auxiliar nas atualizações sobre o setor de agronegócios.

Em relação às desvantagens na utilização de uma incubadora, 66,67% relataram não apresentar desvantagens. Os demais (33%) relatam que a principal desvantagem em estar alocado em uma incubadora de empresas está relacionada ao fato do não reconhecimento como empresa consolidada por parte de alguns investidores.

Com objetivo de analisar a característica dos empreendedores das startups pesquisadas, na questão 16 os entrevistados avaliavam de 1 a 5 seu posicionamento em relação às características, sendo 1

insatisfatório; 2 necessito melhorar; 3 regular; 4 bom; 5 excelente (Tabela 3).

Observa-se que em todas as respostas a média foi acima de 3, ou seja, apresentam referências regular, bom ou ótimo. Em relação à capacidade de inovar e gosto por desafios, todos se classificaram como bom (16,67%) ou excelente (83,33%). Sobre considerar a possibilidade de fracasso ou sucesso antes de agir, um dos entrevistados (16,67%) se caracterizou como regular, 66,67% como bom e 16,67% como excelente.

Sobre saber aproveitar as oportunidades, um dos entrevistados (16,67%) respondeu que precisa melhorar nesse aspecto, 16,67% se consideram regular, 33,33% se consideram bom e 33,33% excelente. Em relação à liderança, 16,67% se consideram líderes regulares, e 83,33% se classificam como bons líderes.

Tabela 3 – Características empreendedoras no perfil dos pesquisados

Perguntas	Escala					Total	Média
	1	2	3	4	5		
Possui capacidade de inovar?	0	0	0	1	5	6	4,83
Gosta de desafios?	0	0	0	1	5	6	4,83
Considera possibilidade de fracasso ou sucesso antes de agir?	0	0	1	4	1	6	4
Aproveita as oportunidades que surgem?	0	1	1	2	2	6	3,83
Se considera um bom líder?	0	0	1	5	0	6	3,83
Investe mais tempo tentando melhorar o negócio?	0	0	0	3	3	6	4,5
Faz coisas que considera arriscadas?	0	1	2	1	2	6	3,66
MÉDIA GERAL							4,21

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

Em relação a investir tempo tentando melhorar o negócio, 50% classificam-se nesse

questo como bom e 50% como excelente. Quando questionados sobre tomarem atitudes

arriscadas, 16,67% disseram precisar melhorar nesse item, 16,67% se caracterizaram como bom, 33,33% como regular e 33,33% como excelente.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Estado de São Paulo concentra grande número de *startups* ligadas ao agronegócio e Piracicaba, por sua vez, possui um papel de destaque nesse setor, devido principalmente ao histórico com os engenhos de cana-de-açúcar e a presença de universidades.

A presença da ESALQ/USP faz com que vários empreendedores reconheçam o grande potencial tecnológico e intelectual da cidade em relação ao setor de agronegócio e escolham esta localidade para desenvolver as suas Startups, fato este comprovado no estudo de caso realizado, no qual grande parte dos entrevistados não é de origem piracicabana.

Por meio deste estudo foi possível identificar que alguns empreendedores escolhem uma incubadora tecnológica para dar início aos seus empreendimentos devido à possibilidade de realizar networking com importantes referências do setor e com o corpo acadêmico, além de terem menores custos com investimentos iniciais.

O perfil dos empreendedores de *startups* de agronegócio localizada em uma incubadora na cidade de Piracicaba/SP é composto por profissionais que possuem pós-graduação completa (Doutorado), principalmente na área agrícola. Entre as características questionadas, destacam-se a capacidade de

inovação e o gosto por desafios. Contudo, nota-se que há reconhecimento na importância de investir tempo para melhorar o seu negócio, já que o mercado é competitivo e está em constante mudança.

REFERÊNCIAS

ANPROTEC, **Empreendedorismo**. Disponível em: <<http://anprotec.org.br/site/empreendedorismo/>>. Acesso em: 10 de outubro de 2019.

ABSTARTUPS. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS (). Fases de uma *startup*: saiba tudo sobre cada etapa, 2019. Disponível em <<https://abstartups.com.br/fases-de-uma-startup-saiba-tudo-sobre-cada-etapa/>> Acesso em: 04 de outubro de 2019.

BARBOSA. Sérgio; PINHEIRO; Ana Carolina Borges **Vale do Piracicaba, ecossistema de inovação e empreendedorismo**. Disponível em <<https://www.valedopiracicaba.org/sobre-o-vale-do-piracicaba/>> Acesso em: 04 de outubro de 2019.

BERALDO, P. Polo da cana, Piracicaba está virando o “Vale do agronegócio”. **Jornal o Estado de São Paulo**, São Paulo, 17 julho de 2019. Disponível em: <link.estadao.com.br/noticias/inovacao,po-da-cana-piracicaba-esta-virando-o-vale-do-agronegocio,70002924866> Acesso em :14 de outubro de 2019 .

BLANK, Steve; DORF, Bob. **Startup: Manual do empreendedor**. Rio de Janeiro: Atlas Book, 2014.

BLANK, Steve. **The four steps to the epiphony: Successful strategies for products that win**. São Diego: K&S Ranch Press, 2007.

BRASILAGRO, **Polo de cana, Piracicaba está virando o vale do agronegócio**, 2019. Disponível em <www.brasilagro.com.br/conteudo/polo-da-cana-piracicaba-esta-virando-o-vale-do-agronegocio.html> Acesso em :14 de outubro de 2019.

BRASSCOM, **Startup**. Disponível em: <<http://www.brasilitplus.com/brasilit/upload/download/1416332923startups.pdf>> Acesso em: 10 de outubro de 2019.

CAPELARI, Márcia Rodrigues; *et al.* **Startup e inovação**: Inovando na forma de pensar e decretando o fim das velhas ideias. Disponível em:<<http://www.anprotec.org.br/Relata/Artigos/Completos/ID%20107.pdf>>. Acesso em: 6 de outubro de 2019.

COHEN, Susan. **Innovations: Technology, Governance, Globalization** Vol. 8. p. 19–25, 2013.

CUNHA FILHO, Marcio Augusto Lassance; REIS, Alessandro Paes dos; ZILBER, Moisés Ari. **Startups**: Do nascimento ao crescimento - Proposta de integração para ciclo de inovação e desafios do desenvolvimento – Revista Desafios, p.109, 2018.

DIAS, Cleidson Nogueira; JARDIM, Francisco; SAKUDA, Luiz Ojima (Orgs.) **Radar AgTech Brasil 2019: Mapeamento das startups do setor agro brasileiro**. Embrapa, SP Ventures e Homo Ludens: Brasília e São Paulo, 2019. Disponível em: <www.radaragtech.com.br>. Acesso em 30 de setembro de 2019.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: Transformando ideias em negócios, Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ESCOLA SUPERIOR DE AGRICULTURA “LUIZ DE QUEIROZ” UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO (ESALQ/USP). **Vale do**

Piracicaba. Disponível em: www.esalq.usp.br/valedopiracicaba. Acesso em: 06 outubro de 2019.

FAPESP, **Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE)**, 2020. Disponível em <<http://www.fapesp.br/pipe/sobre>> Acesso em: 13 de abril de 2020.

GSER. **GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM REPORT**. [S. l.], 2019. Disponível em: <https://startupgenome.com/all-reports>. Acesso em: 18 de outubro. 2019.

GRIMALDI, R.; GRANDIA A. **Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models**, Technovation, 2005.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos da metodologia científica**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LEITE, Emanuel. **O Fenômeno do empreendedorismo**. Recife: Bagaço, 2000.

LONGENENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J.W. **Administração de pequenas empresas**: ênfase na gerência empresarial. São Paulo: Pearson, 2004.

LYNN, H. D.; RADOJEVICH-KELLEY, N.; **Analysis of accelerator companies**: An exploratory case study of their programs, processes, and early results. Small Business Institute Journal, v. 8, n. 2, p. 54-70, 2012.

MENEZES, Luís César de Moura. **Gestão de projetos**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

PAIVA, Magali Marques de; ALMEIDA, Robson Lopes de. O crescimento das *startups* no Brasil. **Revista digital de administração**, Brasília, v.1, n.5, jul 2018.

PHAN, P. H.; WRIGHT, M.; UCBASARAN, D.; TAN W. L. **Corporate entrepreneurship: Current research and future directions.** Journal of Business Venturing, v. 24, n. 3, p. 197–205, 2009.

RESNIK, Paulo. **A bíblia da pequena empresa: como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser muito bem-sucedido.** São Paulo: MacGraw-Hill, MAKRON Books, 1990.

RIES, Eric. **A startup enxuta: Como os Empreendedores Atuais Utilizam a Inovação Contínua para Criar Empresas Extremamente Bem-sucedidas.** São Paulo. Lua de Papel, 2012.

SEBRAE-SP, **Conheça o momento da sua startup.** Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/Startup>> Acesso em: 04 de outubro de 2019.

SEBRAE-SP, **Incubadora e aceleradoras: qual a diferença entre elas?** Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-a-diferenca-entre-incubadora-e-aceleradora,761913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em: 10 de outubro de 2019.

STARTUPBASE, **Estatísticas, acompanhe em tempo real as principais informações dos ecossistemas das startups,** 2019. Disponível em <startupbase.com.br/home/stats> Acesso em: 14 de setembro de 2019.

YIN Robert. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** 4 ed. Porto Alegre. Bookman; 2010.