

STARTUP: panorama e desenvolvimento no Vale do Paraíba*STARTUP: perspective and development in the Paraíba Valley**STARTUP: panorama y el desarrollo en el Valle del Paraíba*

Camila Martinelli Rocha¹ (mila_martinelli@msn.com)
Caroline de Oliveira Calsa¹ (caroline_628@hotmail.com)
Carolina Heilig da Silva¹ (heiligcarolina@gmail.com)

¹Faculdade de Tecnologia de Guaratinguetá

Resumo

O artigo tem como proposta verificar o desenvolvimento das Startups na região do Vale do Paraíba, já que essa nova forma de empreender vem sendo aplicada em grandes polos econômicos de forma estratégica e inovadora. Evidenciar o quanto uma região está desenvolvida de forma tecnológica e apta a receber uma Startup torna-se relevante pelo novo perfil social, em que pessoas comuns passam a construir ideias de forma mais constante. O conteúdo foi elaborado a fim de investigar e apresentar um panorama sobre as Startups na região do Vale do Paraíba e também de forma paralela trazer a relação com a inovação e a tecnologia. Foram aplicadas pesquisas bibliográficas e quantitativas, bem como um levantamento de dados para tratar a questão, o que permitiu verificar que a região tem oportunidades dentro do atual quadro de Startups, uma vez que estas só ocorrem em cidades mais desenvolvidas economicamente.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Inovação, Startup.

Abstract

The article has as proposal to verify the development of the Startups in the region of the Valley of the Paraíba, since this new form to undertake comes being applied in great economic centers of strategical and innovative form. To evidence how much a region is developed of technological and apt form to receive a Startup, becomes excellent for the new social profile, where common people start to construct ideas of more constant form. The content was elaborated similar of, to investigate and to present a panorama on the Startups in the region of the Valley of the Paraíba and also of parallel form to bring the relation with innovation and the technology. Bibliographical and quantitative research had been applied, as well as a data-collecting to treat the question, what allowed to verify that the region inside has chances of the current picture of Startups, a time that the same ones only occur in developed cities more economically.

Keywords: Entrepreneurship, Innovation, Startup.

Resumen

Este artículo tiene como objetivo verificar el desarrollo de nuevas empresas en la región de Valle de Paraíba, ya que esta nueva forma de espíritu empresarial se está aplicando en los grandes centros económicos de manera estratégica e innovadora. Mostrar cómo una región se desarrolla la forma tecnológica y capaz de recibir una Startup se vuelve relevante en el nuevo perfil social, en el que la gente común empiezan a construir las ideas de manera más constante. El contenido fue diseñado para investigar y presentar una visión general de las nuevas empresas en la región de Valle de Paraíba y también en paralelo para llevar la relación con la innovación y la tecnología. Se aplicaron investigación bibliográfica y cuantitativa, así como la recopilación de datos para abordar el tema, que se ha demostrado que la región tiene oportunidades dentro del marco de Startups actuales, ya que éstos sólo se producen en las ciudades económicamente más desarrolladas.

Palabras clave: Emprendimiento, Innovación, Startup.

Introdução

A pesquisa avaliou como o Vale do Paraíba está tratando o tema startup e investindo na área, pois é uma modalidade de negócio importante por trazer consigo a ideia de quanto desenvolvida e apta tecnologicamente uma cidade está, bem como perceber se ela é inovadora.

Com a avaliação do quadro de Startups pode-se perceber o quanto uma cidade precisa evoluir, se ela investe em novidades e se ela está aberta para novas maneiras de empreender, de modo que estimule a sua economia.

Foi explicado de forma panorâmica o surgimento das Startups, feita uma comparação com o empreendedorismo corporativo que também é um estilo inovador, e foi mostrado também como a inovação é importante e está totalmente presente no mercado empreendedor, bem como o uso da tecnologia é cada vez mais crescente em nosso país, para assim elencar os assuntos e mostrar como tecnologia e inovação estão totalmente relacionados com a área.

Para obter os resultados do artigo foram realizadas pesquisas bibliográficas, levantamentos bibliográficos e pesquisas quantitativas. Essas pesquisas mostraram que o Vale do Paraíba não possui muitas Startups, as poucas existentes se concentram em cidades mais desenvolvidas como São José dos Campos e são mostradas e discutidas em programas e eventos muitas vezes associados ao Centro Tecnológico de São José dos Campos.

1 Empreendedorismo

Do ponto de vista econômico o empreendedorismo exerce um notável papel para o país na área do seu desenvolvimento, abrangendo também mudanças sociais. Segundo Hisrich (2009, p.36), “o papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e de renda per capita; envolve iniciar e consumir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade”. Essa mudança se dá pelo crescimento e maior produção, permitindo assim a divisão de mais riqueza entre seus participantes. Para que essa riqueza se acumule e possa ser dividida contamos com o importante papel do empreendedor, que é quem colocará em prática seus conhecimentos, administrará e executará as ações necessárias que levarão ao crescimento.

O empreendedor não pode ter medo de arriscar e precisa sempre buscar a evolução do seu negócio, não se acomodando com o primeiro resultado. Essa ideia é sustentada por Dornelas (2008, p.131), para quem “o futuro da organização empreendedora dependerá de executivos ousados, daqueles que não se contentam com resultados imediatos, e que buscam deixar um legado, seu nome na história da corporação”. Um empreendedor precisa transformar oportunidade em negócio, administrando recursos de forma que se obtenha ganhos. Empreender exige sabedoria, eficiência e audácia.

O empreendedorismo é o estudo de habilidades necessárias à criação de um projeto, sendo ele técnico, empresarial ou científico, como define Dornelas (2008, p. 35), “empreendedorismo significa fazer algo novo, diferente, mudar a situação atual e buscar, de forma incessante, novas oportunidades de negócio, tendo como foco a inovação e a criação de valor”. Desse modo é perceptível que um empreendedor deve possuir uma gama de habilidades para que cumpra com excelência a sua tarefa.

É importante ainda que seja destacado que o termo empreendedorismo vem de empreender, que por sua vez significa realizar, fazer ou executar. Esses termos estão totalmente ligados com ação e atitude, portanto um empreendedor é também aquele que cria novas ideias, arruma soluções e tem uma visão além sobre aquilo que trará benefício ao empreendimento, sendo a criatividade uma característica importante a ser trabalhada, conforme explica o autor:

É importante reconhecer que a criatividade é um atributo que todos possuímos, mas o estilo mais eficaz de expressá-la varia consideravelmente. O reconhecimento da necessidade de diferentes tipos de estilos criativos individuais é um aspecto importante do desenvolvimento eficaz de inovação e de novos empreendimentos. (TIDD, 2009, p. 62)

A criatividade é peça tão fundamental em um ambiente empresarial, que em meio a buscas por alternativas surgiram os empreendedores corporativos, cujo papel é muito importante dentro de uma empresa.

1.2 Empreendedorismo Corporativo

O Empreendedorismo Corporativo é uma modalidade de empreendedorismo em que os interesses da empresa são adotados e colocados em prática, é uma maneira de trazer melhorias e expansão para o empreendimento através dos olhos de quem trabalha na empresa, sem que esse funcionário precise ser o dono do empreendimento em questão.

O Empreendedor Corporativo, também chamado de “intra-empendedor”, é aquele que trabalha em pró desses interesses, procurando e identificando oportunidades de negócio, exerce um trabalho muito importante por se comportar (apesar de não ser) como o proprietário do empreendimento. Como aborda Schendel (1990), o empreendedorismo corporativo envolve o nascimento de um negócio dentro de outro negócio e, ainda, a reformulação de um negócio estagnado que precisa renascer. Sendo assim esse empreendedor é crucial para a reciclagem de ideias e a procura por algo novo para a empresa.

Essa maneira de empreender também dá oportunidade para que funcionários se expressem e sejam estimulados, de acordo com Shepherd (2009, p.90) “o empreendedorismo corporativo é um meio de estimular e, posteriormente, de aproveitar os indivíduos em uma organização que acham que algo pode ser feito de um modo diferente e melhor”. Fica notório que

isso melhora a relação do funcionário com a empresa e ainda auxilia para que o indivíduo evolua seu senso de inovação.

A modalidade se assemelha muito com as das Startups. A diferença principal entre ambas está no objetivo e em para que/quem estão trabalhando nessa criação, sendo o empreendedor corporativo restrito ao empreendimento para o qual trabalha, estando sujeito a seus interesses, regras e culturas. Outra diferença está na fonte de investimento em uma startup, o que acontece por meio de *angels* (pessoas físicas) ou capitalistas de risco, enquanto no empreendedorismo corporativo são usados recursos internos ou realocados os investimentos já existentes. Ainda que seja um funcionário, o intra-empendedor pode ter paixão pelo trabalho exercido, não apenas como um contribuinte ou olhos da empresa, mas sim como um empreendedor que inicia uma startup. Segundo a autora Pessoa (2015) “se ao empreendedor corporativo for oferecida a possibilidade de retorno pelos riscos assumidos (retornos não só financeiros, mas de reconhecimento, promoção, premiação, etc), talvez a paixão que ele possa ter aproxime-se daquela do empreendedor startup”.

Segundo Dornelas (2015), o conceito de empreendedorismo é amplo o suficiente para ser aplicado a qualquer estilo de organização. Como o mais difundido é aquele ligado à criação de novas empresas, cabe uma análise comparativa entre o empreendedorismo de startup e o empreendedorismo corporativo.

Na Tabela 1, pode-se perceber muitas semelhanças entre as duas modalidades de empreender, como estratégias, riscos, conhecimento, bem como suas intenções em relação ao mercado, salvo o tempo esperado de retorno que ambas se disponibilizam a esperar.

Tabela 1 - Semelhança entre startup e empreendedorismo corporativo

Ambos envolvem o reconhecimento, a avaliação e a exploração de uma oportunidade.
Ambos requerem um conceito único, com diferencial, que leve a criação de novos produtos, serviços, processos ou negócios.
Ambos dependem de um indivíduo empreendedor, o líder, que forma uma equipe que o ajudará a implementar esse conceito.
Ambos requerem que o empreendedor esteja apto a balancear visão com habilidades gerenciais, paixão com pragmatismo e proatividade com paciência.
Em ambos os casos, o empreendedor encontrará resistências e obstáculos e precisará ser perseverante, necessitando ainda da habilidade de encontrar soluções inovadoras para os problemas.
Ambos envolvem riscos que requerem estratégias de gerenciamento desses riscos.
Ambos requerem do empreendedor estratégias criativas para identificar e buscar recursos.
Ambos requerem do empreendedor a definição de estratégias de colheita, ou seja, como e quando o negócio retornará os investimentos realizados.

Fonte: (DORNELAS, 2008, p.51).

2 Empreendedorismo de Startup

No final da década de 90, houve o chamado “boom” da internet, o acontecimento que iria proceder um novo conceito de empreender. Várias empresas nasciam a partir de uma ideia de um pequeno grupo de amigos, com base em projetos ainda em fase de experimento. Um aspecto interessante é que essas empresas nasciam sem a necessidade da contratação ou investimento em funcionários. Na maioria das vezes, a criação dessas empresas estava associada a projetos que pertenciam à área de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), chamados “com” ou “dote com” devido ao domínio **.com** assumindo o endereço de muitas delas, e assim surgia uma modalidade denominada “startup”.

Para que uma startup tenha sucesso, é importante que ela se encaixe no conceito de empreendimento repetível e escalável, ou seja, ela precisa usar o mesmo produto para todos os clientes a fim de ser repetível, e aumentar sua abrangência de atendimento, crescer para outras cidades, estados e até países para que assim seja escalável. Um exemplo de startup dentro dessas características é o Facebook, pois com o mesmo modelo econômico e a mesma ideia conceitual a empresa atingiu um grande número de clientes de forma mundial e gerou lucros em curto espaço de tempo. Uma característica importante nesse modelo, no qual o Facebook se enquadra é a alta capacidade de desenvolvimento e abrangência, sem um aumento significativo de custos. Diferentemente do caso de uma doceria que precisa sempre renovar seu estoque (não pode vender apenas bala para seus clientes e possui necessidades diferentes, gostos diferentes para atender) e não irá sair do seu bairro, o que a desassocia do conceito de “startup” definido pelo empreendedor Blank (2010), “uma startup é uma organização construída para encontrar um modelo de negócios repetível e escalável”.

As Startups são exemplos de inovação, pois, são negócios bem pensados que chegam no mercado criando novas necessidades em seus clientes. Mas é necessário se atentar ao lançamento de um produto nunca visto antes; a base para o conceito deste não pode ser pautada somente em um julgamento do empreendedor em relação ao que o público pode precisar. A partir disso nota-se o alto risco que essa modalidade pode trazer, embora a iniciativa exija uma pesquisa de mercado, fazendo com que ela não comece a partir de suposições. Enquanto os empreendedores tradicionais começam traçando planos para o seu negócio no início da operação de suas empresas, as Startups buscam um modelo válido de negócio, como irão transformar produto em receita, lucro e retorno, para assim poderem desenvolver um plano sobre tal.

Esses empreendimentos são confundidos com empresas de internet, apesar da maioria dos exemplos virem de redes sociais, domínios e softwares. Isso se deve apenas pelo fato de ser um tipo de negócio mais fácil e com menos necessidade de investimento para ser iniciado, conforme define Queiroz (2015), “são empresas de base tecnológica (mas não somente), as quais

surgem com produtos/serviços em busca de um modelo de negócio escalável, mantendo o baixo custo em um ambiente de incertezas”.

A Apple é um ótimo exemplo de empresa que deu certo como startup e não é uma rede social. A Apple vendeu um produto que ninguém precisava antes, vendeu uma necessidade através de marketing e se tornou escalável, além de ser repetível, já que vendeu o mesmo produto com o mesmo software para todos os clientes.

Outro fato que leva as empresas a optarem pelo meio digital é a ótima divulgação e oportunidade que acompanham essa plataforma.

O crescimento da inclusão digital é um grande aliado para essa modalidade, já que aumenta a ocorrência de acessos por parte de muitos usuários, fazendo com que eleve o número do público alvo. No Brasil, de 1997 até 2012, foi registrado um significativo aumento de internautas, tudo acontecendo de maneira perfeitamente sincronizada, já que as Startups surgiram no final da década de 90. É fato que tudo contribuiu para esse “bum”. Esse aumento pode ser verificado na Tabela 2.

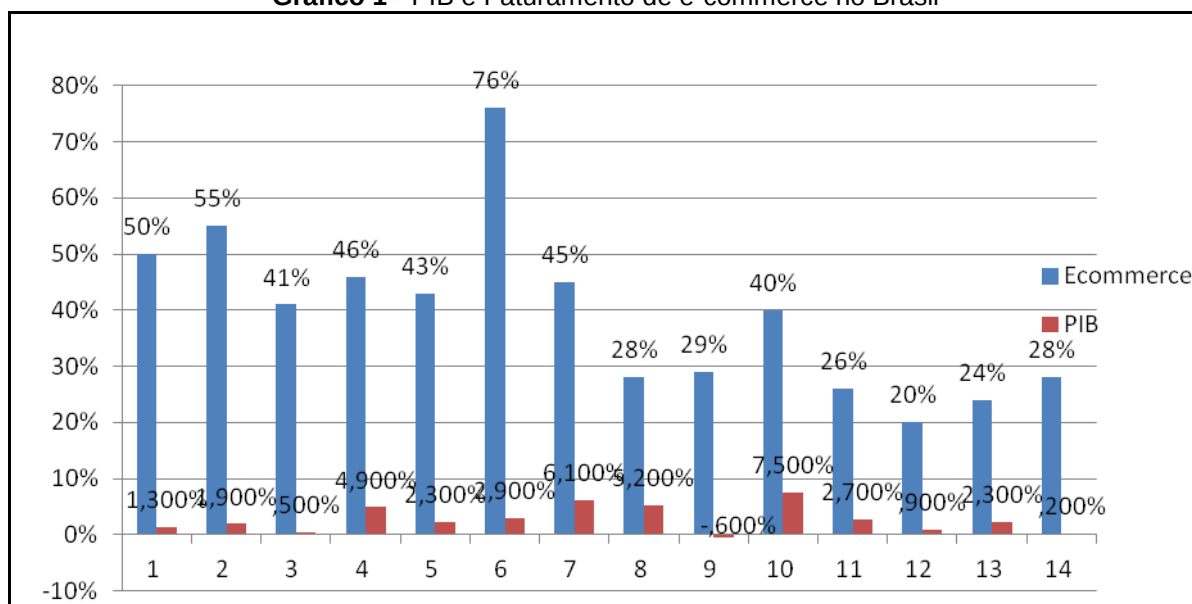
Tabela 2 - Quantidade de pessoas conectadas a web no Brasil.

Data da Pesquisa	População total IBGE	Internautas (milhões)	% da população brasileira
2012/jun	198,9	88,52	45,6%
2011/jun	196,4	75,98	37,4%
2008/dez	191,3	67,51	34,3%
2007/dez	188,6	42,6	22,8%
2006/dez	186,7	30,01	17,2%
2005/jan	185,6	25,9	13,9%
2004/jan	178,4	20,05	11,5%
2003/jan	176	14,32	8,1%
2002/ago	175	13,98	7,9%
2001/set	172,3	12,04	7,0%
2000/nov	169,7	9,84	5,8%
1999/dez	166,4	6,79	7,1%
1998/dez	163,2	2,35	1,4%
1997/dez	160,1	1,3	0,8%
1997/jul	160,1	1,15	0,7%

Fonte: Adaptado E-COMMERCE, 2012

A internet foi um campo muito bem explorado pelo e-commerce (comércio digital) e vem tornando-se um verdadeiro shopping virtual. Unificado com o crescente aumento de usuários, o e-commerce vem ganhando força de tal maneira a influenciar no PIB (Produto Interno Bruto) do Brasil, como apresenta o Gráfico 1 com estatísticas entre 2001 (1) e 2014 (14).

Gráfico 1 - PIB e Faturamento de e-commerce no Brasil



Fonte: E-COMMERCE, 2014

Uma empresa pode deixar de ser uma startup se ao longo de sua existência ela mudar sua estrutura organizacional para a de uma empresa que aumenta sua gama de produtos, faz investimentos e perde suas características iniciais, assim como uma empresa que não é uma startup pode usar desse artifício para lançar um novo produto no mercado, fazendo uma pesquisa e elaborando a ideia com pouco investimento para ver se obtém sucesso em seu objetivo.

A startup é uma maneira de empreender que está ao alcance de todos. Para fixar essa ideia existem opções de auxílio a quem pretende iniciar essa atividade.

2.1 Aceleradora e Incubadora

Incubadoras e aceleradoras servem para auxiliar no crescimento de Startups. A diferença delas se dá principalmente pela questão financeira, pois, a incubadora não possui fins lucrativos, não exige percentual no lucro da startup, enquanto a aceleradora visa à obtenção do mesmo. Como o próprio nome sugere, ela acelera o processo de crescimento do negócio, diferente da incubadora que pode ficar até 3 anos com um projeto incubado.

Ambos estilos são de importância na criação de uma startup, já que o começo sempre é difícil de se dar em qualquer modalidade de negócio, sendo necessário um estudo para o seu crescimento. Segundo Ries (2012, p.84), “no início, a startup é pouco mais que um modelo numa folha de papel. Os números no plano de negócios incluem projeções de quantos clientes a empresa espera atrair, quanto gastarão e quanta receita e lucro gerarão”. Essa análise se torna mais fácil quando existe um órgão experiente que possa auxiliar nas necessidades da startup.

Normalmente as incubadoras usam o financiamento do governo para se manterem, elas existem com propósitos sociais, acadêmicos, científicos. Comumente encontramos incubadoras em instituições públicas. Já as aceleradoras são empresas que visam lucro.

A escolha da melhor opção depende da situação em que se encontra o plano de negócio, como define Ribas (2014), “a incubadora muitas vezes tem um melhor aproveitamento quando a ideia ainda está no papel e a aceleradora quando a empresa já está desenvolvida e quer expandir”. Assim sendo, quando o projeto exigir uma pesquisa maior, uma estruturação maior, é de valia que ele fique incubado e receba assistência até que possa crescer, por outro lado se o negócio precisa ir rapidamente para o mercado -até por uma questão de teste de algum produto- as aceleradoras são a melhor opção, já que o tempo para a startup crescer por esse método fica em torno de 4 a 6 meses.

3 Inovação no Empreendedorismo

A inovação não é uma característica limitada apenas à criação de produtos, a inovação precisa estar presente em vários aspectos, na criação de uma empresa por exemplo, como defende Chiavenato (2007, p. 261), “[...] empreendedorismo não trata apenas de pequenas empresas e novos empreendimentos. Não aborda apenas a criação de novos produtos ou serviços, mas, sim, inovações em todos os âmbitos do negócio”. Isso fica evidente na escolha do tipo do novo negócio, é inovador quando algo é aberto de maneira diferente, recriando e competindo com algum segmento já existente, frente ao que o mercado propõe, por outro lado a compra de uma franquia já é um empreendimento comum, que não inova, apenas segue o que já está criado e padronizado.

Essa é uma qualidade de quem não tem medo de ousar, de quem não se importa em correr riscos e está disposto a esperar pelo sucesso. Usando o mesmo exemplo da franquia, é notório que essa escolha se dá em sua maioria por oferecer uma segurança maior e principalmente um marketing já fortalecido pelo nome, como explica a autora:

O sistema de franquia comercial é hoje a melhor maneira de obter a organização dos canais de distribuição, com baixo risco de investimento e maior probabilidade de sucesso nos negócios. Em determinadas situações, funciona como poderosa ferramenta de marketing, utilizando metodologia rápida e segura de comercialização, mediante a união de duas partes em prol do desenvolvimento de um mesmo negócio. (KWASNICKA, 2006, p. 163)

Esse exemplo não significa que quem abra uma franquia ou não inove não seja necessariamente um empreendedor. Apesar de importante, essa não é uma característica única ou que sirva de demérito para quem não a tem. Ser um empreendedor é uma tarefa complexa e exige uma gama de outras habilidades. Segundo Degen (2009, p. 8), “empreendedor é aquele que tem uma visão do negócio e não mede esforços para realizar o empreendimento. A sua realização

é ver sua ideia concretizada em seu negócio”, ou seja, um empreendedor precisa ter visão, determinação, ambição, paciência, estratégia e como já dito muitas outras qualidades.

A inovação é muito importante no meio empreendedor, neste contexto podemos até defini-la como a peça fundamental que gira a roda do capitalismo, pois, é a partir dela que são criados produtos inovadores e mais baratos, bons o suficiente para substituir os anteriores e contribuir com a movimentação do mercado.

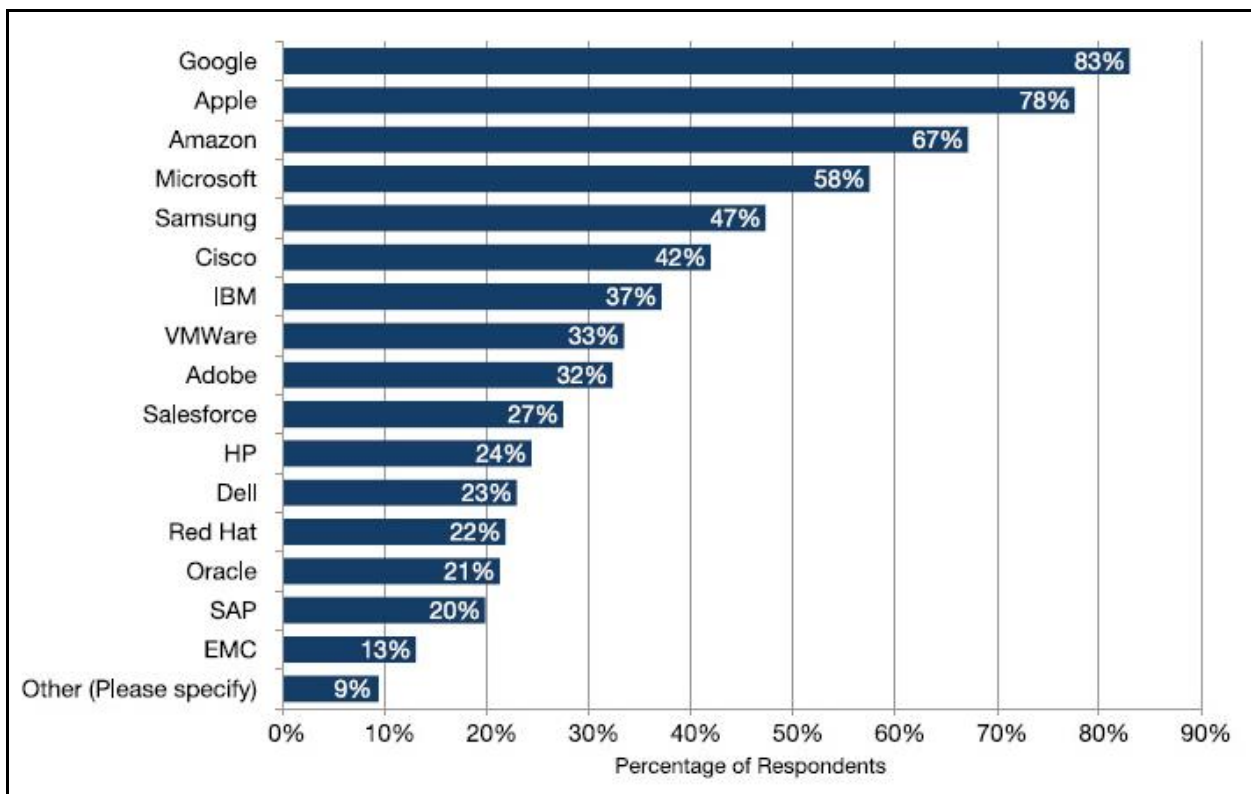
Um ponto importante da inovação é o “poder aquisitivo”, com a criação de serviços e produtos de baixo custo que trazem junto a si características de maior produtividade e competitividade; isso possibilita ao público a aquisição de produtos ou acesso a serviços por quem antes não podia, seja por questões financeiras, culturais ou até mesmo físicas. Essas novas características trazidas com a consolidação de Startups podem ser associadas a uma visão de Platão (séc. V a.C.): “não deve existir, entre os cidadãos, nem a pobreza extrema nem o excesso de riqueza, porque ambos são produtores de grande mal”. Assim, tudo permanece de forma melhor equilibrada com todos podendo fazer parte da roda, o que também é importante para que o sistema seja alimentado e prospere, já que ele sobrevive do consumo.

Outro ganho social advindo da inovação é a prosperidade do país, uma vez que a criação de novos produtos e serviços carrega com ela novas oportunidades de emprego e aumento da economia, como explica Degen (2009, p.5), “ambos, a população e o país, vão dispor, por meio da criatividade dos empreendedores, a cada novo dia, de novos empregos, de novos produtos e serviços mais eficientes e mais baratos para atender às suas necessidades e para exportar para outros países”. É de interesse geral que a inovação seja estimulada não só dentro de qualquer ambiente empreendedor, como também fora dele para que ela exista nesse âmbito, precisa ser incentivada, já que esta notavelmente ligada ao crescimento do país.

A palavra inovação vem do latim, *In* e *Novare*, que significa fazer algo novo ou inovar, segundo Drucker (1986, p. 40), “[...]qualquer mudança no potencial produtor de riqueza de recursos já existentes constitui inovação”. Inovação é a habilidade de transformar algo já existente em riqueza, é ver uma nova maneira de fazer o que já está feito, é recriar sabiamente algo de modo que se torne melhor e mais útil.

Atualmente o cenário mundial apresenta uma notável vantagem no processo de inovação, pois o setor tecnológico abre margens para isso, assim como esse é um mercado em constante crescimento e com a atenção voltada para ele. Uma inovação puxa a outra, como já citado cada criação pode ser recriada, inovada. Sobre a disposição da tecnologia expõe Drucker (1986, p.5), “ela fornece os estímulos e as manchetes. Ela cria a visão para o espírito empreendedor e a inovação na comunidade, e a receptividade para ambos”. A tecnologia expande a visão empreendedora para esse processo. Afirmando isso, uma pesquisa foi divulgada em abril de 2015 pela TechPro, e nela as empresas na área tecnológica estão na lista das mais inovadoras, como apresentado no Gráfico 2.

Gráfico 2 - Empresas mais inovadoras



Fonte: TechPro, 2015

A inovação também pode ser atribuída como peça importante no nascimento das Startups, pois, junto com a tecnologia foi grande aliada para que surgisse essa modalidade, estando ambas totalmente presentes no início desse acontecimento, bem como continuam fazendo parte na atualidade.

4 Resultados

As Startups existentes no Vale do Paraíba estão em sua maioria concentradas em cidades maiores e mais desenvolvidas. Geralmente alinhadas a Centros Tecnológicos, organizações que movimentam esse tipo de setor, com a realização de eventos ou ainda em núcleos dentro de Instituições do Ensino Superior (IES).

Na região do Vale do Paraíba, a cidade de São José dos Campos (SJC) é a que mais se destaca com centros e eventos que promovem e estimulam a prática empreendedora. Também é considerada a cidade da inovação, pois possui um grande pólo industrial, e tem investido no apoio ao desenvolvimento de pesquisas associadas ao desenvolvimento tecnológico, com parcerias entre empresas e instituições acadêmicas.

O Parque Tecnológico (PqTec) é uma organização criada pela Prefeitura de São José dos Campos, com administração da Associação Parque Tecnológico de São José dos Campos. É

categorizada como uma organização social (OS) de direito privado e sem fins lucrativos. Criado em 2009 é um ambiente de convergência, voltado para a competitividade e o desenvolvimento sustentado, ao todo são 300 empresas vinculadas ao Centro Tecnológico, quantificadas e categorizadas em: 60 empresas, 32 empresas incubadas, 116 empresas associadas ao APL Aeroespacial e Defesa, 66 associadas ao APL TIC Vale e 30 microempresas nas Galerias do Empreendedor. O importante é destacar que, dentro desse cenário, existem empresas com projetos relacionados diretamente com o formato das Startups e outras não, mas que o PqTec é uma organização que estimula por meio da pesquisa, incubação de empresas e eventos o empreendedorismo por dentro desse modelo de negócios.

Na Figura 1 são apresentados dois gráficos, sendo que o primeiro apresenta a divisão estrutural da população ativa no Parque Tecnológico de São José dos Campos (PqTec – SJC), com referência de Maio de 2015; o segundo, a qualificação de mão de obra nos centros empresariais, que apresenta um perfil diretamente relacionado aos dos profissionais de Startups, no caso estudantes do ensino superior.



Figura 1 – População Ativa Parque Tecnológico / Qualificação de Mão de Obra
Fonte: PQTEC (2015)

Conforme publicação realizada pelo PqTec-Sjc (2016) em Maio de 2016, a instituição incorporou o Centro para Competitividade e Inovação (Cecomp) e passou a abrigar o maior centro de inovação e empreendedorismo do Brasil, com essa fusão o Vale do Paraíba passou a abrigar o maior complexo de inovação e empreendedorismo do País. Na união das duas instituições prevaleceu a denominação Parque Tecnológico São José dos Campos. O Cecomp, por sua vez, transfere para o Parque cinco programas: o Arranjo Produtivo Local em Tecnologias da Informação e Comunicação (APL TIC Vale), o Cluster Aeroespacial e Defesa, o Escritório de Negócios, as três unidades das Galerias do Empreendedor e o Programa Municipal de Incubadoras de Empresas, programas esses aptos a receberem projetos diretamente relacionados com a proposta do modelo de Startups.

Programa Arranjo Produtivo Local de Tecnologias de Informação e Comunicação, o APL TIC Vale, conta com 66 empresas associadas, a maioria de São José dos Campos. Elas são

desenvolvedoras de softwares, hardwares e serviços de TI, com foco principal em varejo, cidades inteligentes e indústria 4.0.

Programa Cluster Aeroespacial e de Defesa, empresa-âncora é a Embraer. No total são 116 empresas associadas que atuam em consultoria, engenharia, serviços, indústria e manufatura, e defesa e segurança. Elas estão distribuídas em seis Estados brasileiros; a maior parte delas, porém, é sediada em São José dos Campos.

Programa Municipal de Incubadoras, da Prefeitura de São José dos Campos, do qual participa a Incubadora de Base Tecnológica.

Programa Aeronáutica (Incubaero), localizada no Departamento de Ciência e Tecnologia Aeroespacial (DCTA); a Incubadora da Universidade do Vale do Paraíba; e a Incubadora de Negócios, onde as três incubadoras abrigam 32 empresas.

Programa Escritório de Negócios, com o objetivo de colaborar com as empresas no seu desenvolvimento junto ao mercado. Os serviços do Escritório de Negócios podem ser prestados também para empresas não vinculadas ao Parque Tecnológico.

Programa “Mini Shopping”, as Galerias do Empreendedor, que trata de pequenos centros comerciais para fomentar o empreendedorismo socioeconômico em bairros mais afastados do centro da cidade.

A cidade também é sede de muitas reuniões e eventos voltados para esse ramo, como o Startup Vale que ocorre anualmente e tem como um de seus patrocinadores a incubadora CECOMPI, já citada. E a iniciativa chamada 100 Open Startups, que acontece dentro do evento Novos Rumos, Novos Desafios. A iniciativa chegou no Vale do Paraíba com a missão de encontrar e auxiliar a abertura de 100 novas Startups na região (como é feito em todas as cidades em que passa). Foram selecionadas em sua última edição no Vale do Paraíba 12 Startups para, todas de São José dos Campos, o que mostra um número pequeno e limitado a um só lugar, visto que o Vale do Paraíba é composto por 39 cidades.

Também em São José dos Campos existe o Vale Empreender, que é uma organização comunitária que presta apoio aos empreendedores nesses diversos eventos, sendo responsável ainda pela iniciativa gratuita Startup Day, que no ano de 2015 contou com a sua 5ª edição, a iniciativa tem como objetivo atrair pessoas com ideias ou projetos que possam ser convertidos em Startups, os projetos são orientados para participarem de outros eventos e iniciativas maiores, como o próprio, 100 Open Startups.

É importante destacar que além do Parque Tecnológico esses eventos também ocorrem em Instituições do Ensino Superior (IES), como o caso da UNIVAP (Universidade do Vale do Paraíba – Campus SJC) que possui uma incubadora bem estruturada com 4 projetos incubados, além de outros 26 que foram alavancados. A FAAP (Campus SJC) que não possui uma incubadora, porém possui um programa de incentivo a criação de empresas em parceria com o SEBRAE e recebeu a 5ª edição do Startup Day. Essas iniciativas e eventos também ocorrem em

A Revista Exame (2015) com a Associação Brasileira de Startups (ABS) lançou em 2015 uma ferramenta que apresenta o perfil de 615 Startups brasileiras. Por meio desse recurso, foi possível identificar algumas Startups já consolidadas na região do Vale do Paraíba. A Figura 3 apresenta a localização de 3 Startups no Vale do Paraíba, sendo a Trekos e Cacarekos, localizada em São José dos Campos, a Guia Autoclick em Taubaté e a RockrTV em Guaratinguetá. É importante destacar que apenas Startups com informações consistentes, como endereço, descrição de atividade e alguma forma de contato é que foram incluídas a ferramenta.

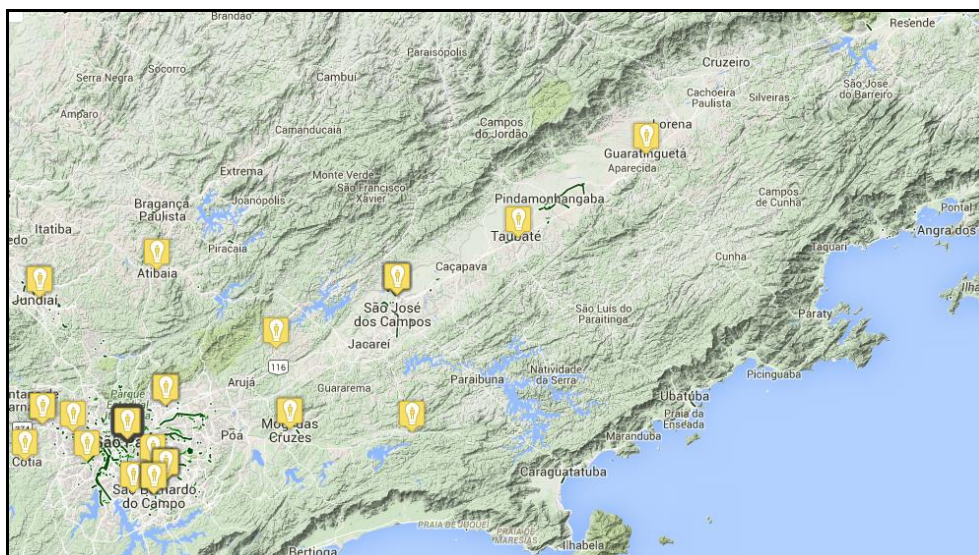


Figura 3 – Ferramenta Mapa das Startups / Região Vale do Paraíba

Fonte: Revista Exame (2015)

Nas demais cidades da região do Vale do Paraíba não foi possível até o momento da elaboração do resultado da pesquisa, identificar dados ou eventos relacionados à movimentação das Startups. Mas existem movimentos; como exemplo um deles está relacionado ao próprio Parque Tecnológico de São José dos Campos, que em 2007 como iniciativa do CECOMPI, foi estudada a possibilidade de implementação de uma incubadora na cidade de Lorena. Outro movimento pode ser identificado na Faculdade de Tecnologia de Guaratinguetá (FATEC), junto a Universidade Estadual Paulista – Campus Guaratinguetá (UNESP), a Fundação Universitária Vida Cristã (Funvic-Fapi), a Associação Comercial e Industrial de Pindamonhangaba (ACIP), o Pólo Apta, o Sincomércio e a Etec João Gomes de Araújo - Centro Paula Souza, que incentivaram a construção de uma incubadora em Pindamonhangaba para o fomento da atividade empreendedora na região.

Como já apresentado, o cenário das Startups na região do Vale do Paraíba está também muito associado as IES, que é o caso da incubadora INTECFATEC, localizada na Faculdade de Tecnologia de Guaratinguetá (FATEC), onde existe 1 projeto incubado em fase de orientação e desenvolvimento, e possui a capacidade de incubação de 5 projetos por ano. A Universidade Estadual Paulista – Campus Guaratinguetá (UNESP/FEG) trabalha para a melhora do quadro, que em 2004 com a Fundação para o Desenvolvimento da UNESP (Fundunesp) junto a Prefeitura

Municipal de Guaratinguetá e o SEBRAE, desenvolveram em parceria uma incubadora, a INOVE, que entrou em operação em 2006.

Considerações Finais

A partir da pesquisa bibliográfica foi possível criar a relação e apresentar a importância do empreendedorismo corporativo e o quanto o estilo inovador é importante e está totalmente presente no mercado empreendedor e também no desenvolvimento de uma região ou sociedade.

Conforme dados apresentados, a cidade de São José dos Campos é considerada o maior referencial da área para a região do Vale do Paraíba, em destaque com o Parque Tecnológico que promove programas diretamente relacionados ao modelo de Startups, provendo oportunidades não somente a empreendedores, mas também às Instituições do Ensino Superior (IES), estudantes e profissionais de forma independente.

É possível perceber também que, com esse destaque, os investimentos e as movimentações associadas às Startups ficam muito concentradas em São José dos Campos, o que faz com esse tipo de negócio nas demais regiões fiquem diretamente associados às IES. O que não é negativo, pelo contrário, é um cenário muito interessante para o desenvolvimento e fomento de novas ideias e projetos, porém o fato negativo é o baixo investimento para que estas possam manter os projetos associados às iniciativas das incubadoras criadas.

A região do Vale do Paraíba apresenta oportunidades, mas percebe-se que estas precisam ser melhor divulgadas, desenvolvidas e tratadas para que o modelo Startup não fique restrito apenas para quem investiga, atua na área ou mora em São José dos Campos. É válido investir para descobrir, atrair e dar suporte a jovens empreendedores, incentivar a inovação e promover educação tecnológica. O modelo Startup pode ser uma alternativa de desenvolvimento muito interessante e autossustentável para uma região.

Referências

ALVEZ, Murilo. **Brasil está no topo do ranking mundial de empreendedorismo**. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/noticias/brasil-e-o-primeiro-em-ranking-de-empreendedorismo>>. Acesso em: 15 ago. 2015.

BESSANT, John; TIDD, Joe. **Inovação e Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

BLANK, Steve. **What's a startup?** First Principles. Disponível em: <<http://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>>. Acesso em: 05 out. 2015.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

CO-NECTA: ESPAÇO DE COWORKING. **Mentoria das 12 Startups de SJC, participantes do evento 100 OPEN STARTUPS**. São Paulo: co-necta LAB, 2015. Disponível em: <<https://www.facebook.com/conectacoworking/>>. Acesso em: 02 dez 2015.

DEGEN, Ronald. **O Empreendedor**: Empreender como opção de carreira. 3ª ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo Corporativo**: Como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter. **Inovação e Espírito Empreendedor**: Prática e Princípios. 1ª ed. São Paulo: Cengage Learning, 1986.

E-COMMERCE. **Pesquisa sobre mercado na internet**. [S.l.]: Le Books, 2014. Disponível em: <<http://www.e-commerce.org.br/>> Acesso em: 20 out. 2015.

FONSECA, Rafael. **São José, cidade empreendedora**. São Paulo: O Vale, 2015. Disponível em: <<http://ideias.ovale.com.br/artigo-sao-jose-cidade-empreendedora/>>. Acesso em: 2 dez. 2015.

HISRICH, Robert. **Empreendedorismo**. 7ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

KWASNICKA, Eunice Lacava. **Teoria geral da administração**. São Paulo: Atlas, 2003.

MOVIMENTO VALE EMPREENDER – Organização Comunitária. **Speed mentoring 100 open Startups**. São Paulo: Movimento Vale Empreender, 2015. Disponível em: <<https://www.facebook.com/movimentovaleempreender/>>. Acesso em: 02 dez. 2015

PESSOA, Eliana. **Tipos de empreendedorismo**: semelhanças e diferenças. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/tipos-de-empreendedorismo-semelhanças-e-diferenças/10993/>>. Acesso em: 20 out. 2015.

PLATÃO. Laws, Book V. In: **The classical library**. Disponível em: <<http://classic.mit.edu/platao/law.5.v.html>>. Acesso em: 27 out. 2015.

PARQUE TECNOLÓGICO (PQTEC-SJC). **Parque Tecnológico de São José dos Campos, 2016**. Disponível em: <<http://www.pqtec.org.br/sala-de-imprensa/noticias/493/vale+do+paraiba+passa+a+abrigar+o+maior+centro+de+inovacao+e+empreendedorismo+do+brasil>>. Acesso em: 25 maio 2015.

QUEIROZ, Kiercio. **O que é uma startup?**. Disponível em: <<http://www.sobreadministracao.com/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 08 out. 2015.

REVISTA EXAME. **Mapas das Startups**, jul. 2015. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/startups/mapa/>>. Acesso em: 25 maio 2016.

RIBAS, Maria. **5 diferenças entre incubadora e aceleradora**. Disponível em: <<http://empreendedorismorosa.com.br/5-diferencas-entre-incubadora-e-aceleradora/>>. Acesso em: 22 out. 2015.

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.

SCHENDEL, D. Introduction to de special issue on corporate entrepreneurship. **Strategic Management Journal**, v.11 [S.l.], p.1-3, 1990.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil**. Mato Grosso do Sul: SEBRAE, 2011.

Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/Micro-e-pequenas-empresas-geram-27%25-do-PIB-do-Brasil>>. Acesso em: 18 out. 2015.

SHEPHERD, Dean. A Perspectiva do Empreendedorismo. In: HISRICH, Robert. **Empreendedorismo**, cap. 3, p. 76-106. 7ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2009,

TECHPRO. **Most Innovative Companies**. Geneva: TechPro, 2015. Disponível em:<<http://efagundes.com/blog/as-mais-inovadoras-de-ti-google-apple-amazon-e-microsoft>>. Acesso em: 20 out. 2015.

Recebido em 07/04/2016

Avaliado em 30/04/2016