



RELISE

**O QUE EU GANHO COM ISSO? UM ESTUDO SOBRE OS  
BENEFÍCIOS PROVENIENTES DE RELAÇÕES ESTABELECIDAS EM UM  
ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR<sup>1</sup>**

*WHAT DO I GET FROM THIS? A STUDY ON THE BENEFITS OF  
RELATIONSHIPS ESTABLISHED IN AN ENTREPRENEURSHIP  
ECOSYSTEM*

*Marcelo Rezende Martins<sup>2</sup>*

*Maria Elena León Olave<sup>3</sup>*

*José Lucas Brandão Costa<sup>4</sup>*

*Rúbia Oliveira Corrêa<sup>5</sup>*

**RESUMO**

Os Ecossistemas Empreendedores têm ganhado destaque crescente nas agendas de pesquisa ao redor do mundo nos últimos anos, especialmente a partir de 2017, refletindo um aumento significativo no volume de estudos dedicados ao tema na comunidade acadêmica. Apesar desse avanço, as dinâmicas que constituem as relações entre os atores que compõem esses ecossistemas permanecem pouco exploradas, carecendo de maior aprofundamento teórico e prático. Nesse contexto, o presente estudo teve como objetivo identificar os benefícios e/ou ganhos obtidos por *startups* a partir das relações estabelecidas com as universidades e com outras *startups* no ecossistema empreendedor do estado de Sergipe. Metodologicamente, esse estudo possui natureza qualitativa, adota uma abordagem exploratória e descritiva para compreender a existência ou não de benefícios advindos das relações construídas pelos atores estudados no Ecossistema Empreendedor de Sergipe. Utiliza a estratégia de estudo qualitativo básico (Merriam, 1998) e análise de conteúdo (Bardin, 2016) para interpretar os dados. Foram realizadas 22 entrevistas, sendo 15 com empreendedores de startups e 7 com profissionais

---

<sup>1</sup> Recebido em 20/03/2025. Aprovado em 01/05/2025. DOI: [doi.org/10.5281/zenodo.16961117](https://doi.org/10.5281/zenodo.16961117)

<sup>2</sup> Universidade Federal de Sergipe. [ntmarcelo@gmail.com](mailto:ntmarcelo@gmail.com)

<sup>3</sup> Universidade Federal de Sergipe. [mleonolave@academico.ufs.br](mailto:mleonolave@academico.ufs.br)

<sup>4</sup> Universidade Federal de Sergipe. [lucasbrandao0503@gmail.com](mailto:lucasbrandao0503@gmail.com)

<sup>5</sup> Universidade Federal de Sergipe. [rubia.correa@academico.ufs.br](mailto:rubia.correa@academico.ufs.br)



RELISE

32

de universidades, garantindo uma visão estratégica e aprofundada do tema. Os resultados revelaram a existência de benefícios claros e concretos proporcionados pelas relações dentro desse ambiente. Ambos os grupos analisados – *startups* e universidades – relataram ganhos percebidos, evidenciando a relevância dessas conexões. No entanto, foi constatado que as relações entre *startups* se mostram significativamente mais produtivas e vantajosas quando comparadas às interações entre *startups* e universidades, sugerindo uma maior sinergia e impacto colaborativo entre essas empresas.

**Palavras-chave:** ecossistemas empreendedores, *startups*, universidades, relações.

### ABSTRACT

Entrepreneurial Ecosystems have gained increasing prominence on research agendas around the world in recent years, especially since 2017, reflecting a significant increase in the volume of studies dedicated to the subject in the academic community. Despite this progress, the dynamics that make up the relationships between the actors that make up these ecosystems remain little explored and need further theoretical and practical study. In this context, the aim of this study was to identify the benefits and/or gains obtained by startups from the relationships established with universities and other startups in the entrepreneurial ecosystem in the state of Sergipe. Methodologically, this study is qualitative in nature, adopting an exploratory and descriptive approach to understand the existence or otherwise of benefits arising from the relationships built by the actors studied in the Sergipe Entrepreneurial Ecosystem. Methodologically, this study is qualitative in nature, adopting an exploratory and descriptive approach to understand the existence or not of benefits arising from the relationships built by the actors studied in the Sergipe Entrepreneurial Ecosystem. It uses the basic qualitative study strategy (Merriam, 1998) and content analysis (Bardin, 2016) to interpret the data. Twenty-two interviews were conducted, 15 with startup entrepreneurs and 7 with university professionals, ensuring a strategic and in-depth view of the topic. The results revealed the existence of clear and concrete benefits provided by relationships within this environment. Both groups analyzed - startups and universities - reported perceived gains, highlighting the relevance of these connections. However, it was found that relationships between startups are significantly more productive and advantageous when compared to interactions between startups and universities, suggesting greater synergy and collaborative impact between these companies.

**Keywords:** entrepreneurial ecosystems, startups, universities, relationships.



RELISE

## INTRODUÇÃO

Os Ecossistemas Empreendedores (EE) são redes de atores interconectadas em uma área geograficamente delimitada, onde tais atores mantêm relações (Napier; Hansen, 2011) e são comprometidos com a criação e desenvolvimento de empreendimentos sustentáveis, compostos por um conjunto de elementos como liderança, cultura, mercados e clientes que se relacionam de maneira complexa (Cohen, 2006; Isenberg, 2010).

Dada a sua importância na geração de emprego e renda, no fomento de inovações e no desenvolvimento de regiões, tais ecossistemas têm sido cada vez mais estudados entre acadêmicos e gestores de políticas públicas (Santos et al., 2022) sendo alvo de diversas pesquisas nos últimos anos (Stam; Spigel, 2018).

No âmbito global, diversos estudos já foram realizados em variados EE (Cohen, 2006; Kon et al., 2014; Kshetri, 2014; Spigel, 2017). Tais estudos buscaram compreender elementos-chave ao desenvolvimento de EE com base na literatura, sugerindo modelos ou propondo comparações entre diversos EE. No Brasil, esses estudos também têm se ampliado (Torres, 2016; Pereira, 2017; Gasparoto, 2019; Vieira, 2019; Martins, 2020; Martins, 2023), demonstrando que há um movimento entre pesquisadores buscando entender o comportamento dos EE locais. Adicionalmente, o EGEPE (Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas), um dos eventos mais relevantes do país na área do empreendedorismo, dedicou um foco especial para o tema em suas edições dos anos de 2022 e 2024. Ainda assim, mesmo diante desse cenário crescente de estudos sobre EEs, tais estudos não se aprofundam nas relações construídas dentro deles, o que, de acordo com Fernandes e Ferreira (2021), é uma lacuna latente nos estudos sobre Ecossistemas Empreendedores (EEs).



RELISE

Nesse sentido, Adner (2006) destaca que para que um Ecosistema Empreendedor (EE) fomente ideias inovadoras, proporcione um ambiente de cooperação e reduza as incertezas para a geração de novos negócios, é preciso que ele seja capaz de promover a integração entre seus atores. Tais atores podem ser aceleradoras, associações de classe e federações de empresários, centros de empreendedorismo, espaços de coworking, incubadoras, instituições de suporte aos empresários, movimento de empresários das startups, parques tecnológicos, instituições de pesquisa e universidades (Felizola; Aragão, 2022), além dos empreendedores.

Diante de um cenário com tantos atores, para delimitar e tecer um olhar mais direcionado, o presente estudo focou nos empreendedores de startups, considerados o ponto focal de um EE (Stam, 2015), e nas universidades, por serem agentes importantes nos processos de incentivo e dinamização do conhecimento, da inovação e do empreendedorismo (Coutinho e Silva, 2022). Desta forma, buscou-se responder a seguinte questão de pesquisa: Quais os benefícios e/ou ganhos obtidos pelas startups a partir das relações estabelecidas com as universidades e com outras startups em um Ecosistema Empreendedor?

A partir desta pergunta, delineou-se o objetivo de identificar os benefícios e/ou ganhos obtidos pelas startups a partir das relações estabelecidas com as universidades e com outras startups no EE sergipano.

Este trabalho se justifica pois ainda há necessidade de explorar mais a forma como acontecem as relações entre os diversos atores do EE e suas consequências (Fernandes; Ferreira, 2021), pelo fato de que ainda há pouco material escrito sobre EE em língua portuguesa sobre o tema (Gimenez; Stefenon; Inácio Júnior, 2022) e também porque o tema ainda carece de aprofundamento e compreensão (Alvedalen; Boschma, 2017; Fernandes; Ferreira, 2021), havendo a necessidade de trabalhos empíricos frente às



RELISE

35

relações e interdependências dos atores que compõem um EE, considerando nuances e particularidades (Ritala; Gustafsson, 2018).

O presente estudo estruturou-se em cinco seções: (1) A Introdução, contextualizando a temática; o objetivo geral, a questão norteadora da pesquisa e a justificativa (2) Referencial teórico considerando os tópicos de Ecossistemas Empreendedores, empresas Startups e universidades (3) Procedimentos metodológicos, (4) Apresentação e análise dos resultados e (5) Conclusão.

## **REFERENCIAL TEÓRICO**

Nesta seção, apresenta-se o referencial teórico do estudo, elaborado a partir da revisão da literatura específica sobre os seguintes temas: a) Ecossistemas Empreendedores; b) Startups; e c) Universidades.

### *Ecossistemas empreendedores*

Gimenez, Stefenon e Inácio Júnior (2022) destacam que inúmeros esforços têm sido direcionados à operacionalização do conceito de EE, envolvendo a identificação e a descrição de seus elementos constitutivos, a orientação para a formulação e execução de políticas públicas, o desenvolvimento de metodologias para diagnosticar ou mensurar um EE, a análise de suas dinâmicas evolutivas e a busca por compreender a contribuição desses ecossistemas para o progresso das regiões onde se estabelecem.

Os autores acrescentam que a expansão das investigações na área está atrelada aos benefícios potenciais que os EE podem oferecer a uma localidade, incentivando pesquisas voltadas para o entendimento da interação entre os diversos agentes envolvidos. Esses agentes incluem governos, organizações privadas com ou sem fins lucrativos, bem como instituições de ensino e pesquisa, que possuem o potencial de colaborar para um desenvolvimento regional equilibrado e sustentável, promovendo geração de empregos, aumento



RELISE

da renda e criação de riqueza para a população local (Gimenez; Stefenon; Inácio Júnior, 2022).

Diante de um horizonte de amplo crescimento nas pesquisas sobre EE ao longo dos últimos anos, é possível encontrar uma vasta variedade de conceitos de diversos autores (Cohen, 2006; Isenberg, 2010; Vogel, 2013; Mason; Brown, 2014; Carvalho; Viana; Mantovani, 2016; Thomas; Sharapov; Autio, 2016; Parracho, 2017; Spigel, 2017; Stam; Spigel, 2018; Theodoraki; Messeghem; Rice, 2018). Stam (2015) destacou que ainda não há uma definição amplamente aceita e compartilhada sobre os EE, tampouco um consenso consolidado acerca do seu conceito. Por sua vez, Spigel (2017) observa que os EE funcionam como um conceito guarda-chuva, englobando uma diversidade de abordagens e perspectivas teóricas que buscam explorar suas diferentes dimensões e implicações.

Diante da multiplicidade de conceitos e da ausência de consenso sobre o tema, considerando também que a discussão desses conceitos não se enquadra no escopo desta pesquisa, optou-se, com base na literatura revisada, por adotar o conceito proposto por Mason e Brown (2014), posteriormente utilizado por Martins (2023). Este conceito é considerado o mais abrangente entre os apresentados pelos autores anteriormente mencionados. Para Mason e Brown (2014), um Ecosistema Empreendedor (EE) é definido como:

Um conjunto de atores interconectados e relacionados ao empreendedorismo (tanto potencial quanto existentes), organizações empreendedoras (por exemplo, firmas, capitalistas de risco, investidores-anjo, bancos), instituições (universidades, agências do setor público, órgãos financeiros) e processos empresariais (ex. taxa de natalidade de firmas, número de empresas de alto crescimento, nível de “empreendedorismo de alto impacto”, número de empreendedores em série, grau de orientação para sellout<sup>6</sup> dentro das empresas e níveis de ambição empreendedora), que formal e informalmente se fundem para conectar, mediar e governar o desempenho dentro do ambiente empreendedor local (Mason; Brown, 2014, p. 5).

---

<sup>6</sup> Processo de comercialização direta ao cliente final – B2C (*Business to Customer*)



RELISE

Com base nesse conceito, observa-se que um EE é formado por diversos atores e elementos interconectados, cujo propósito comum é fortalecer e estimular o ambiente empreendedor em uma determinada região geográfica. Segundo Isenberg (2011), embora cada ator participante de um EE tenha o potencial de fomentar o empreendedorismo, nenhum deles consegue sustentá-lo de maneira isolada. É a sinergia e a ação colaborativa entre esses atores que impulsionam o surgimento de novos negócios, evidenciando que a atividade central e o objetivo primordial de um EE são os impulsionadores do fomento ao empreendedorismo (Cantner et al., 2021). Nesse contexto, destaca-se o papel das *startups*, que são organizações orientadas a se tornarem negócios escaláveis, frequentemente emergindo em cenários de elevada incerteza (Ries, 2012).

### *Startups*

O empreendedor é a figura central de um EE. Ele é o indivíduo que identifica uma oportunidade de mercado e busca uma forma de acessá-lo, seja por meio da criação de um novo produto ou serviço, seja apresentando uma solução inovadora para um problema identificado. É por meio do empreendedor que se estabelecem as inter-relações entre os diversos componentes do ecossistema e é para ele que os mecanismos de apoio e incentivo devem ser direcionados, especialmente quando o objetivo é promover o surgimento e o crescimento de novos negócios (Cordeiro; Spoladore, 2021).

Para que um ecossistema empreendedor possa se formar e prosperar, é essencial que haja uma conexão sólida entre os empreendedores — indivíduos determinados a criar seus próprios negócios ao identificar oportunidades no mercado — e a estrutura socioeconômica ao seu redor. Essa estrutura deve ser capaz de criar condições favoráveis e fornecer estímulos que incentivem o





RELISE

desenvolvimento e a sustentabilidade desses novos empreendimentos (Cordeiro; Spoladore, 2021).

Nesse contexto, emergem as *startups*, empresas cujo objetivo principal é desenvolver um produto, serviço ou processo inovador, promovendo atividades ligadas à pesquisa e ao desenvolvimento de ideias disruptivas. O foco dessas empresas é operar com baixos custos e visar o alcance de geração de lucro rápido e sustentável (Pereira, 2017).

Entretanto, empreender em uma startup é uma tarefa desafiadora e repleta de incertezas. Estudos indicam que entre 18% e 25% das startups encerram suas atividades antes de completarem dois anos de operação (Nogueira; Arruda, 2015; Startup Farm, 2016), enquanto cerca de 70% falham entre dois e cinco anos (Startup Farm, 2016; Startupi, 2022), e entre 75% e 90% delas deixam de existir em menos de cinco anos (Startup Farm, 2016; Startupi, 2022). Esse cenário reforça a visão de Ries (2012), ao definir uma startup como “uma instituição humana projetada para entregar um novo produto ou serviço sob condições de extrema incerteza”. A elevada taxa de mortalidade das startups evidencia os desafios enfrentados por essas empresas e a importância de estratégias robustas para lidar com os riscos inerentes ao ambiente empreendedor.

Para que a elevada incerteza associada ao surgimento de novas startups seja mitigada, torna-se essencial a existência de um ambiente propício que favoreça não apenas a criação, mas também a manutenção e a possibilidade de crescimento sustentável desses empreendimentos (Martins, 2020). Nesse contexto, o estabelecimento de relações colaborativas entre startups pode se configurar como uma alternativa estratégica para enfrentar os desafios inerentes a cenários de risco e instabilidade. Tais relações promovem o fortalecimento do networking, além de estimular a formação e a expansão dessas organizações





RELISE

(Malecki, 2017; Spigel, 2017; Cohan, 2018; Ferasso; Takahashi; Gimenez, 2015).

Dentre os diversos atores que compõem os EE, destacam-se as universidades, consideradas peças fundamentais nesse contexto (Spigel, 2017), exercendo um papel relevante tanto no incentivo ao empreendedorismo quanto no fortalecimento do próprio ecossistema (Schubert; Kroll, 2016).

### *Universidades*

A universidade é uma peça-chave nos ecossistemas empreendedores (Spigel, 2017), desempenhando um papel importante no fomento do empreendedorismo (Schubert; Kroll, 2016) e atuando como um excelente recurso para o desenvolvimento de tecnologias e talentos que devem estar bem conectadas à comunidade (Stam, 2015).

Siqueira et al. (2021) expõem que a universidade desempenha um papel fundamental nos ecossistemas de empreendedorismo, atuando como agente ativo na promoção de inovações que atendam às demandas da sociedade. Por meio da formação de estudantes capacitados em diversas áreas do conhecimento, essas instituições contribuem significativamente para o desenvolvimento de soluções inovadoras que impactam positivamente a comunidade.

Tal conexão com a comunidade está diretamente ligada à educação que estas instituições podem proporcionar, sendo esse o fator mais relevante para explicar a busca pelo empreendedorismo (Urbano et al., 2017), onde as universidades passaram a enfatizar a relevância da pesquisa aplicada com o propósito de difundir conhecimento técnico e fornecer suporte para a indústria (Bramwell; Wolfe, 2008), contribuindo para o estímulo ao empreendedorismo.

Recentemente, estudos têm destacado que as universidades não apenas fornecem conhecimento técnico, mas também fomentam uma cultura



RELISE

40

empreendedora que permeia toda a comunidade acadêmica, contribuindo significativamente para a criação de startups e inovação regional (Smith; Johnson, 2023).

Além disso, a integração de programas de empreendedorismo nos currículos universitários tem mostrado aumentar significativamente a intenção empreendedora entre os estudantes, fortalecendo o ecossistema empreendedor local (Lee; Kim; Nguyen, 2024).

A participação ativa da universidade em um EE é essencial, pois desempenha um papel estratégico na geração de conhecimento, no desenvolvimento de tecnologias inovadoras e na disseminação de práticas empreendedoras. Além disso, as universidades podem promover a criação de novos empreendimentos, o que por consequência pode vir a contribuir para o desenvolvimento econômico e social, gerando impactos positivos e retornos significativos para a sociedade (Foster; Shimizu, 2013; Fritsch; Wyrwich, 2018).

Além disso, a universidade, ao se posicionar como uma instituição empreendedora, adapta-se às transformações sociais e econômicas, promovendo uma cultura que valoriza o conhecimento aplicado e a inovação. Essa postura empreendedora permite que a universidade atue como protagonista no estímulo ao empreendedorismo, contribuindo para uma sociedade mais inclusiva e reflexiva (Virgilio; Fialho; Burigo, 2023).

Pesquisas recentes indicam que universidades que estabelecem parcerias estratégicas com o setor privado conseguem acelerar o processo de transferência de tecnologia, resultando em um aumento significativo no número de patentes e empresas derivadas (spin-offs) (Martinez; Garcia; Li, 2025).

Os empreendedores podem estabelecer relações estratégicas com as universidades, aproveitando sua infraestrutura de pesquisa para impulsionar o desenvolvimento de inovações. Essas colaborações podem atuar como um catalisador para a criação e expansão de empreendimentos inovadores



RELISE

(Malerba; Mckelvey, 2020), além de promover conexões valiosas entre estudantes e empreendedores, ampliando as possibilidades de troca de conhecimento e formação de talentos (Wiele, 2017; Martins, 2020). A interação entre universidades e empresas é particularmente significativa, dado que ambas possuem recursos complementares, o que gera sinergias potenciais. Nesse sentido, a construção de um ambiente de cooperação torna-se especialmente relevante para as empresas, oferecendo oportunidades para otimizar seus processos e alcançar vantagens competitivas (Bellini; Pirolí; Pennacchio, 2019).

Além das atividades de pesquisa fomentadas pelas universidades, a atividade de ensino também é essencial; pois empreendedores que receberam educação formal, especialmente no ensino superior, são mais propensos a criar empreendimentos inovadores (Michelacci; Schivardi, 2020). Nessa direção, a educação proporcionada pelas universidades facilita o fomento do empreendedorismo (Colombo; Piva, 2020), uma vez que estimula o desenvolvimento da capacidade de indivíduos e empreendedores para absorverem os conhecimentos e transformá-los em inovações, o que é fundamental para a criação de novos empreendimentos, especialmente os empreendimentos inovadores (Ganotakis; D'angelo; Konara, 2021). Com isso, as universidades podem agir como facilitadores na superação de obstáculos que surgem para as empresas ao longo de seus estágios evolutivos (Campos; Cario; Bittencourt, 2020; Oliveira; Garcia; Bacic, 2018).

Nesse contexto, é essencial que as universidades fortaleçam sua conexão com a comunidade, enfatizando a relevância da pesquisa aplicada e do suporte à indústria. Ao fazê-lo, elas não apenas difundem conhecimento técnico, mas também fomentam o empreendedorismo e o desenvolvimento de tecnologias e talentos alinhados às necessidades sociais (Siqueira et al., 2021).

Dado esse contexto, entender o papel das universidades no EE é fundamental, pois elas atuam como agentes integradores, criando espaços para



RELISE

que recursos e atores se alinhem de forma sistemática e consistente em busca de um objetivo comum (Celuch et al., 2018). Dentre os diversos atores de um EE, as universidades desempenham um papel especial, facilitando a interação entre a pesquisa e sua aplicação comercial (Youtie; Shapira, 2008), bem como estimulando a produção e a difusão de conhecimento entre regiões (Finegold, 1999), além de se destacarem pela infraestrutura, apoio em pesquisa e desenvolvimento (P&D), complementaridade de recursos, transferência de conhecimentos e tecnologias e treinamento de equipes (Faccin; Balestrin, 2015).

Como já foi destacado (Alvedalen; Boschma, 2017; Ritala; Gustafsson, 2018; Fernandes; Ferreira, 2021), mais estudos que investiguem como as universidades impactam no surgimento e na organização estrutural das *startups* precisam ser realizados. Desta forma, esta pesquisa buscou estudar as os benefícios e/ou ganhos obtidos por meio do estabelecimento de relações entre *startups* e universidades no âmbito dos EE.

Contudo, esses atores não foram estudados de forma isolada, mas sim avaliando as suas relações. Uma vez que tais relações são únicas e impossíveis de serem replicadas da mesma forma em diferentes regiões (Autio et al., 2014; Colombelli; Paolucci; Ughetto, 2019; Isenberg, 2010, 2011; Spigel, 2017), elas se tornam de extrema importância para o desenvolvimento de um EE.

Desta forma, a investigação sobre as relações formadas entre atores no âmbito dos EE, mais especificamente entre as *startups* e as universidades, apresenta oportunidades para identificar como tais relações acontecem, como cada ator percebe suas respectivas contribuições e os potenciais impactos que podem ser originados por meio de suas atuações dentro de um ecossistema.

## **PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

O presente estudo adotou uma abordagem interpretativista. Dessa forma, a análise do fenômeno investigado foi conduzida com base na



RELISE

interpretação das pessoas, pesquisador e pesquisados, levando em consideração suas percepções, vivências e experiências, todas situadas e influenciadas pelos respectivos contextos em que estão inseridos (Josemin, 2011). Essa abordagem possibilitou uma visão mais profunda e contextualizada sobre o objeto de estudo, enfatizando a subjetividade e a complexidade das interações humanas.

Adotou-se uma abordagem de natureza qualitativa, considerando que o estudo buscou atingir seu objetivo por meio da identificação de benefícios e/ou ganhos obtidos por meio do estabelecimento de relações em um EE. A pesquisa foi caracterizada como exploratória, pois teve como finalidade descobrir novas informações, compreendê-las em profundidade e desenvolvê-las de maneira sistemática (Stake, 2011). Tal característica justifica-se pelo esforço em compreender as inter-relações entre os diversos atores que compõem o EE estudado, um tema ainda pouco explorado na literatura acadêmica (Alverdalén; Boschma, 2017; Fernandes; Ferreira, 2021).

O estudo também apresentou um caráter descritivo, pois se propôs a relatar as descobertas obtidas pelo pesquisador de forma clara e detalhada, expondo os resultados relevantes e as interpretações decorrentes da pesquisa de maneira confiável e acessível (Stake, 2011).

A estratégia escolhida foi o estudo qualitativo básico, no qual diferente do estudo de caso clássico, o caso serve como uma ferramenta para explorar questões estabelecidas a priori, envolvendo etapas como descrição, interpretação, compreensão e a identificação de padrões dentro de um arcabouço teórico já consolidado. Nesse contexto, o caso analisado neste estudo é o Ecosystema Empreendedor sergipano, enquanto o objeto de investigação qualitativa básica refere-se aos benefícios e/ou ganhos obtidos por meio do estabelecimento de relações entre *startups* e universidades no âmbito desse EE específico. Essa abordagem permite não apenas examinar essas



RELISE

interações, mas também conectar as descobertas a um referencial teórico preexistente, contribuindo para uma compreensão mais aprofundada das dinâmicas do ecossistema em questão, além de tender a resultar na identificação de padrões recorrentes, os quais são correlacionados com conceitos, modelos ou teorias existentes (Merriam, 1988; Mariz et al., 2005).

Como fonte de evidência foram realizadas entrevistas (Yin, 2015), que foram realizadas com profissionais das duas principais universidades do estado de Sergipe, identificadas nesta pesquisa como Universidade 1 (UN1) e Universidade 2 (UN2). Os informantes-chave incluíram gestores, coordenadores, diretores e reitores, tanto pedagógicos quanto executivos, que lideram iniciativas promovidas por essas instituições de ensino, com foco no incentivo ao empreendedorismo e inovação e em seu impacto no EE. Além disso, participaram empreendedores fundadores de *startups* sergipanas, proporcionando uma visão prática de mercado sobre as dinâmicas do EE.

O procedimento de coleta de dados foi realizado por meio da utilização de roteiros de entrevistas semiestruturados, que possibilitam maior flexibilidade e aprofundamento. No total, foram realizadas 22 entrevistas: 15 com empreendedores de *startups* e sete com profissionais das universidades. O volume de entrevistas realizado está em consonância com a observação de Nascimento et al. (2018), que destacam que, quando o roteiro de entrevistas é bem elaborado e adequado ao contexto, o ponto de saturação costuma ser alcançado, em geral, com até 15 entrevistas. Os quadros 1 e 2 a seguir expõem os dados relativos aos entrevistados.

As entrevistas foram realizadas em modalidades presencial ou virtual, de acordo com a disponibilidade de acesso aos entrevistados e gravadas mediante sua autorização, fazendo o uso de consentimento prévio fornecido por meio de assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). Foram elaborados dois tipos diferentes de roteiros de pesquisa (R1 e R2), sendo



que o R1 – composto por 21 perguntas – foi aplicado aos gestores das *startups* e o R2 – composto por 12 perguntas – aos representantes das universidades.

**Quadro 1** - Dados das entrevistas realizadas com os profissionais das universidades

Profissional	Formato	Universidade	Titulação
E1	Presencial	Universidade 1	Mestrado
E2	Presencial	Universidade 2	Especialização
E3	Presencial	Universidade 1	Doutorado
E4	Google Meet	Universidade 2	Mestrado
E5	Presencial	Universidade 2	Doutorado
E6	Presencial	Universidade 1	Doutorado
E7	Google Meet	Universidade 1	Doutorado

Fonte: Elaborado pelo autor (2025)

**Quadro 2** - Dados das entrevistas realizadas com os empreendedores de *startups*

Profissional	Formato	Ano de Fundação	Segmento	Estágio
ES1	Presencial	2000	Saúde	Tração
ES2	Presencial	2018	Educação	Tração
ES3	Presencial	2021	Educação	Operação
ES4	Presencial	2022	Saúde	Operação
ES5	Google Meet	2019	Agro	Tração
ES6	Google Meet	2020	Social	Ideação
ES7	Presencial	2020	Social	Operação
ES8	Presencial	2021	Condomínios	Operação
ES9	Presencial	2021	Educação	Tração
ES10	Presencial	2017	Segurança	Tração
ES11	Presencial	2018	Educação	Tração
ES12	Presencial	2021	Saúde	Tração
ES13	Presencial	2018	Educação	Tração
ES14	Presencial	2019	Logística	Tração
ES15	Google Meet	2004	Entretenimento	Escala

Fonte: Elaborado pelo autor (2025).

A tipificação utilizada para determinar o estágio das *startups* seguiu o modelo proposto pela ABStartups (2019), que aponta as fases de ideação, operação, tração e escala. A ideação é o momento de começar a colocar a ideia em prática e de validação da *startup*. A operação consiste na fase de ir em busca do mercado, de clientes e de expansão da operação, quando deve-se analisar a possibilidade de programas de aceleração e incubação. A fase da tração trata do crescimento da *startup*, especialmente por meio de investimentos. Por fim, a





RELISE

fase de escala é quando a *startup* tem um crescimento de 20% durante três anos consecutivos em receita ou em número de colaboradores (Abstartups, 2019).

Adotou-se como metodologia de análise de dados a análise de conteúdo, que, segundo Bardin (2016), consiste em uma interpretação pessoal e criteriosa realizada pelo pesquisador com base nas informações coletadas.

As entrevistas realizadas foram transcritas com o apoio da funcionalidade de transcrição de áudio do Microsoft Office 365. Para garantir a precisão das transcrições, todas as entrevistas foram escutadas integralmente, acompanhadas simultaneamente das transcrições, a fim de assegurar que o conteúdo em áudio foi fielmente registrado.

Com o objetivo de facilitar a visualização e o tratamento das informações para viabilizar a análise de conteúdo, utilizou-se o software Microsoft Excel 365. Os dados foram organizados em planilhas separadas para cada pergunta, com as respostas dos participantes dispostas em linhas. Para cada questão, as respostas foram analisadas, categorizadas e codificadas, buscando uma melhor sistematização e facilitando a apresentação dos dados. Por fim, os dados foram interpretados com base na codificação definida e os resultados foram analisados à luz da literatura apresentada no referencial teórico deste estudo.

## **APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS**

As interações estabelecidas entre universidades e startups têm o potencial de gerar benefícios significativos e promover avanços que impulsionam o desenvolvimento de novos negócios. Esses ganhos podem se materializar por meio de iniciativas de pesquisa e desenvolvimento, acesso facilitado à infraestrutura tecnológica e acadêmica, incentivos à criação de soluções inovadoras ou pela formação de redes de conexão e colaboração estratégica (Malerba; Mckelvey, 2020). Essas relações estimulam o desenvolvimento do EE, onde o conhecimento acadêmico e a prática empreendedora se complementam,



RELISE

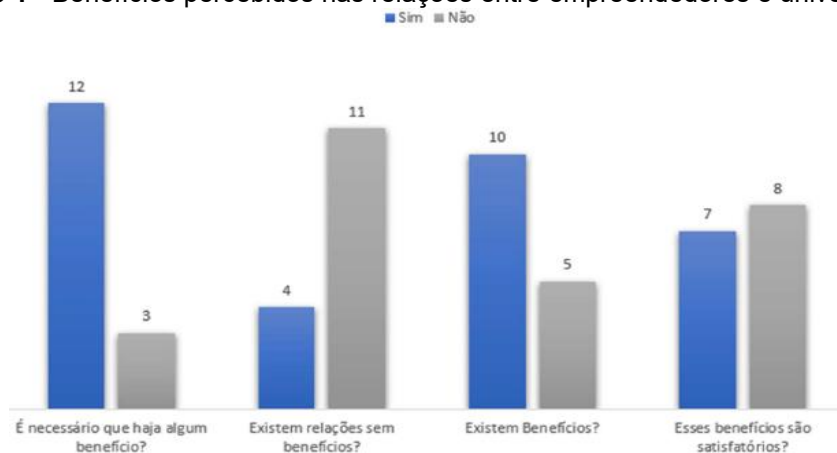
47

promovendo a geração de valor para ambos os atores e para o ambiente econômico em que estão inseridos.

### *Benefícios percebidos: relações entre empreendedores e universidades*

Com base na afirmativa de Malerba e McKelvey (2020), foram elaboradas perguntas direcionadas com vistas a explorar as percepções dos empreendedores entrevistados acerca dos benefícios oriundos de suas relações com as universidades. As questões propostas foram as seguintes: I) Em sua percepção, para estabelecer uma relação com uma universidade, é necessário que exista algum tipo de benefício ou vantagem para a sua *startup*? Comente as suas percepções; II) Você identifica relações com universidades em que não há nenhum tipo de benefício ou ganho? Comente as suas percepções; III) Você percebe que há benefícios ou ganhos ao estabelecer relações com universidades? Comente as suas percepções; e IV) Você considera esses benefícios ou ganhos satisfatórios? Comente as suas percepções. O gráfico 1 visa facilitar a observação e compreensão dessas respostas:

**Gráfico 1** - Benefícios percebidos nas relações entre empreendedores e universidades



Fonte: Elaborado pelos autores (2025)

Percebe-se que, de forma quase unânime, os entrevistados apontaram que é fundamental a existência de benefícios para as *startups* quando



RELISE

estabelecem relações com universidades. As respostas convergiram para a identificação de benefícios específicos, como conhecimento:

Quem está desenvolvendo uma startup não tem muito tempo, não tem muito dinheiro. Então assim, se vai gastar um tempo, vai ter um trabalho interagindo com a universidade, tem que ter algum retorno, não necessariamente financeiro, mas talvez muito mais de aprendizado [...]. Se tivesse alguém dentro da universidade disposto a dar mentoria [...], é só conhecimento que eu tô ganhando, mas tipo para mim isso vale ouro. (ES1)

Sim, porque tem a questão do retorno de conhecimento, quando a universidade traz um evento, fomenta a ideia do empreendedor, não só importa a questão financeira, mas acho que também a questão de ampliar um pouquinho mais o leque de temáticas, de outras temáticas sobre startups. (ES7)

Então, por exemplo, eu tenho uma deficiência na parte contábil, em entender determinadas coisas, como é que funciona. Um curso de extensão que ajudasse a gerir meu negócio, financeiramente, de olhar para investimento, de no momento certo de expandir, seria muito mais proveitoso. (ES8)

Precisa. Para o meu negócio não. Mas preciso para alguns projetos que eu tenho. Eu tenho um projeto justamente que envolve pessoas da universidade, pessoas aqui da empresa para a gente transformar isso em alguns projetos para a sociedade, para a população mais carente, recursos de programação, de eletrônica, jogar, trazer mesmo as pessoas lá da comunidade, da população mais pobre, e a gente criar um projeto e colocar essas pessoas em um projeto mais de inclusão. Eu acredito nisso. Vejo muitos jovens com vontade de aprender e que não tem onde. Não tem esse conhecimento. Eu acho que tem que partir da universidade essa parceria, não da empresa. (ES10)

Alguns empreendedores destacaram mais as conexões entre pessoas e *networking*:

Na universidade tem a criação de muitos eventos, muitas coisas assim, que traz as pessoas e as junta e tudo isso é uma oportunidade para qualquer empresa. Nos eventos podem ter um espaço para falar sobre a empresa, captar até clientes, possíveis clientes, e divulgar [a startup]. (ES4)

Principalmente *networking*. Acho que toda startup precisa ter algum tipo de ganho. Mas dentro das limitações que já existem, acho que estimular o *networking* dentro da universidade já seria bom. Gerar palestras, conexões. (ES6)



## RELISE

49

Na minha startup, tem que ter um retorno muito claro, seja ele de networking, seja ele financeiro, que geralmente vem como consequência, mas eu tenho que sentir que tem que ter um retorno. O conhecimento também é importante, mas eu só vou para um evento que vai ter algo que eu precise aprender. (ES11)

Cara, o primeiro retorno que a gente procura é networking. É essa conexão. Porque é assim que a gente começa a fazer negócio. Quando você está à frente de uma empresa, o importante no final do dia, é se você fechou algum negócio. Então, se você não junta pessoas e junta pessoas boas que querem fazer algo, que tem algum propósito, você não tem como gerar emprego, gerar desenvolvimento. (ES14)

Outros apontaram como principal benefício a obtenção de mão-de-obra, conforme observa-se a seguir:

Por muito tempo, durante 3 anos, praticamente eu tive muita relação com as universidades, porque eu trabalhava na minha startup com estágio, então a gente tinha que ter essa relação, inclusive jurídica e contratual com essas instituições de ensino. (ES2)

Eu acho que sim, [...] a startup está trazendo os próprios estudantes para que eles possam colaborar no desenvolvimento da startup e assim gerar prováveis, primeiros empregos ou estágios [...]. Você tem pessoas que têm uma capacidade de inteligência gigantesca e, no entanto, a mão de obra é barata. (ES3)

É, precisa de relação com universidades, mas talvez não nos termos que a maioria das pessoas entende como benefício. Eu conto como benefícios a captação de mão de obra, por exemplo. Então, para mim, é importante estar em conexão com a universidade para garantir que pessoas de destaque nas aulas possam ser direcionadas para a gente e a gente consiga captar essas pessoas e mantê-las aqui no estado. (ES15)

Contudo, a maioria dos empreendedores destacou que não necessariamente os benefícios precisam ser diretos e imediatos e demonstraram uma tendência a apontar a ideia de ganho mútuo como algo importante e inerentemente ligado a essas relações, reforçando a percepção de que ambos os lados, *startups* e universidades, devem ser beneficiados pelas relações estabelecidas. Essa visão pode ser claramente evidenciada nas seguintes falas dos entrevistados:



## RELISE

50

O que acontece é que o ganha-ganha numa *startup* muitas vezes não se dá em valor de remuneração em retorno, mas na divulgação daquele conhecimento. (ES 8)

Eu acho que nessa relação entre *startup* e universidade o ganho tem que ser de ambos os lados. (ES 3)

Eu acho que ela [a relação] pode acontecer independente disso [do benefício], porque querendo ou não, em toda troca eu estou falando de colaborar, *startup* é colaboração cara, é troca de informação. Então, quando isso está ocorrendo você está tendo um retorno. (ES 13)

Toda relação tem que ter um ganha-ganha. (ES12)

Essa concepção de que as relações geram benefícios mútuos está alinhada com a percepção predominante de que não existem relações completamente desprovidas de algum tipo de vantagem. Entre os entrevistados, onze declararam acreditar que todas as relações trazem algum tipo de benefício. Nesse contexto, houve unanimidade entre esses onze empreendedores ao afirmarem que sempre há ganhos envolvidos, mesmo que sejam indiretos.

Nessa perspectiva, as conexões e interações entre os diversos agentes envolvidos nas relações com as universidades, incluindo professores, estudantes, coordenadores, outros empreendedores ou até mesmo potenciais clientes, foram destacadas como os principais benefícios identificados pelos entrevistados (ES5, ES6, ES8, ES10, ES13). Além disso, surgiram respostas mais abrangentes, como declarações de que “sempre há algum tipo de benefício” ou de que “não existe relação sem nenhum tipo de benefício” (ES1, ES2, ES4, ES7, ES15). O quadro 3 apresenta as percepções dos empreendedores sobre os benefícios obtidos por meio das relações com as universidades.



RELISE

51

**Quadro 03** - Percepções dos empreendedores: Benefícios obtidos por meio das relações com universidades

Entrevistado	Comentários dos empreendedores entrevistados
ES1	Da universidade, nunca tive benefício nenhum, é um fato. Tirando os estagiários, são bons alunos e tal, mas de relacionamento direto com universidade, nunca tive.
ES2	Na minha visão, o ganho é somente de relacionamento. Por muitas vezes ao buscar o relacionamento com as pessoas que fazem parte dessas instituições, eu diria que 50 a 60 por cento das pessoas eram receptivas, ouviam a proposta e realizavam as primeiras reuniões, mas eram poucas as pessoas com as que conseguia realmente firmar um acordo e após firmar um acordo executar alguma ação.
ES3	Eu acho que para minha <i>startup</i> , o melhor benefício foi a questão do potencial intelectual dos alunos e a questão do baixo recurso investido, porque são alunos ainda de graduação, ainda estão em formação, mas tem um potencial gigantesco intelectual. A outra coisa [...] que eu vejo uma diferença muito grande da gente, enquanto <i>startup</i> incubada dentro de uma universidade, é que a gente recebe o tempo todo na visita de outros empreendedores, de professores ou coordenadores.
ES4	Seria estar em contato com as pessoas que eu quero que sejam meus clientes no futuro.
ES5	Essa relação quase não existe. Em alguns momentos teve sim, porque eu consegui divulgar a marca. Mas foram momentos muito pontuais. Apenas a nível de divulgação, bem superficial.
ES6	Acho que benefícios mais sociais, do ambiente acadêmico. A possibilidade de conhecer professores e alunos que podem gerar aprendizado.
ES7	Conhecimento, relacionamento e para a minha <i>startup</i> é sobre relações, é sobre conexões e conexões são relacionamentos. Então, o relacionamento, é o dia a dia, ali com as pessoas, então ter esses contatos, ter espaço em alguma universidade, espaço com os próprios agentes das universidades. Acho que seria muito positivo para nós. Eu não percebo isso hoje.
ES8	Assim, já trouxe benefícios. É como eu digo, são ações isoladas, mas que elas acontecem. O que eu queria era uma ação mais conectada com o próprio mercado. [...] Então eu acho que quando ela consegue fazer o papel dela, que é a produção do conhecimento, promover encontro de pessoas e negócios, saem resultados muito bons.
ES9	Para minha <i>startup</i> , no caso da UNIT, a criação do <i>Innovation Center</i> permitiu com que eu tivesse algumas vantagens. Então, por exemplo, prático mesmo, eu faço gravações de alguns cursos. Eu não pago para estar aqui no espaço utilizado. Então, se eu pagasse, com certeza, se eu pagasse um aluguel, por exemplo, de um lugar para fazer as gravações, com certeza eu teria um gasto muito maior na minha <i>startup</i> [...]. E o outro é <i>networking</i> .
ES10	Fora o <i>networking</i> , não. Nenhum tipo.
ES11	Rapaz, sempre se contribui com alguma coisa, né, cara? Assim das conexões que são feitas. Mas eu diria que o mais direto mesmo foi o fato da UNIT se tornar cliente da gente.

continua



RELISE

52

**Quadro 03** - Percepções dos empreendedores: Benefícios obtidos por meio das relações com universidades (continuação)

Entrevistado	Comentários dos empreendedores entrevistados
ES12	Quando a gente estabeleceu a relação com o RH da UNIT, eu acredito que o acesso a coordenadores, a setores aqui dentro para divulgar o nosso serviço ficou mais fácil. [...] Aí a gente já tem mais abertura para desenvolver projetos com os alunos, então acredito que esse foi um benefício.
ES13	A formação de mão-de-obra. Então hoje, capacitação, como marca empregadora. Então acho que isso foi muito bacana.
ES14	Então o benefício real seria isso para os próprios alunos, né? Então, como falei, o nosso corpo de desenvolvedores é formado 100% de alunos da UFS. O nosso benefício é isso, a mão de obra. A gente não pode negar que a universidade não tem um papel importante com relação a isso. Mas não é a universidade que está nos mostrando pessoas, a gente está buscando pessoas na universidade.
ES15	A criação do curso de jogos da UNIT. Isso é um benefício real, mesmo que indireto. Essa proximidade com a universidade de poder direcionar melhor o curso, como vão ser as ementas, ajuda a garantir que os profissionais vão estar um pouco mais bem treinados para o mercado e isso é bom para a gente.

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Diante do exposto, reforça-se a compreensão de que os benefícios mais relevantes percebidos estão associados ao *networking*, à obtenção de mão de obra qualificada e à aquisição de conhecimentos especializados. Apesar disso, observa-se uma dicotomia nessas percepções, uma vez que alguns empreendedores reconhecem a existência desses benefícios, mas argumentam que eles não são diretamente proporcionados pelas universidades. Nesse sentido, pode-se interpretar que, em sua maioria, os empreendedores buscam o apoio e a validação das instituições acadêmicas, mas não os obtêm de forma proativa por parte delas. Assim, os benefícios acabam sendo uma consequência indireta e casual dessas relações, frequentemente originadas durante o período de graduação dos próprios empreendedores.

Quanto à satisfação em relação a esses benefícios, as opiniões mostraram-se divergentes. Dos quinze entrevistados, sete consideraram os benefícios satisfatórios, enquanto oito manifestaram insatisfação. Mesmo entre aqueles que os classificaram como satisfatórios, destacou-se a percepção de que as universidades poderiam desempenhar um papel mais ativo e abrangente.





RELISE

53

As sugestões incluem a promoção de um maior número de eventos e encontros para fomentar conexões, oferecimento de recursos de infraestrutura mais avançados, como laboratórios bem equipados e tecnologias atualizadas, além do apoio às *startups* na divulgação de suas marcas. Outros apontamentos envolveram o incentivo à formação de parcerias estratégicas, a facilitação do acesso ao conhecimento voltado ao empreendedorismo e a atração de atores do EE, com destaque especial para potenciais investidores. Algumas dessas percepções podem ser observadas nas falas:

Acho que a universidade poderia fazer muito mais. Eu acho que fomentar mais eventos, talvez programas, algo do tipo que fomente mais, principalmente quem está investindo em *startups*. (ES7)

Acho que podia fazer mais. Eu acho que ela tenta. Mas eu não acho que ela sabe como fazer. Raras são as coisas que eu vejo que realmente são bem direcionadas. Quando a instituição faz um evento, ela chama a atenção do aluno. Agora, tem que chamar o interesse do empreendedor, chamar a atenção para qual negócio pode ser gerado lá. (ES11)

Precisa falar mais sobre *startups*. A universidade está deixando os negócios de lado. A gente vê isso, por exemplo, no curso de administração. Então eu acho que hoje, no curso da administração, está sendo muita teoria e pouca prática. A gente tem aqui em Sergipe um grupo de *startups*, uma comunidade, e esse grupo nunca foi chamado. Sei lá, em um curso, para apresentar os negócios, para botar os alunos na prática. Então eu acho que isso resume bem. Está sendo muita teoria e pouca prática. (ES12)

Frente a esse cenário, pode-se afirmar que as universidades possuem um considerável potencial para atuar de maneira mais ativa e estratégica no EE analisado, aproximando-se dos empreendedores e fortalecendo as conexões estabelecidas com eles. É inegável que a universidade desempenha um papel fundamental para a sociedade, especialmente no que tange às suas atividades centrais de ensino, pesquisa e extensão. No entanto, torna-se imperativo que as instituições acadêmicas promovam uma interação mais efetiva com a comunidade empreendedora, estreitando os laços com *startups* e com o mercado em geral. Essa aproximação pode não apenas beneficiar os



RELISE

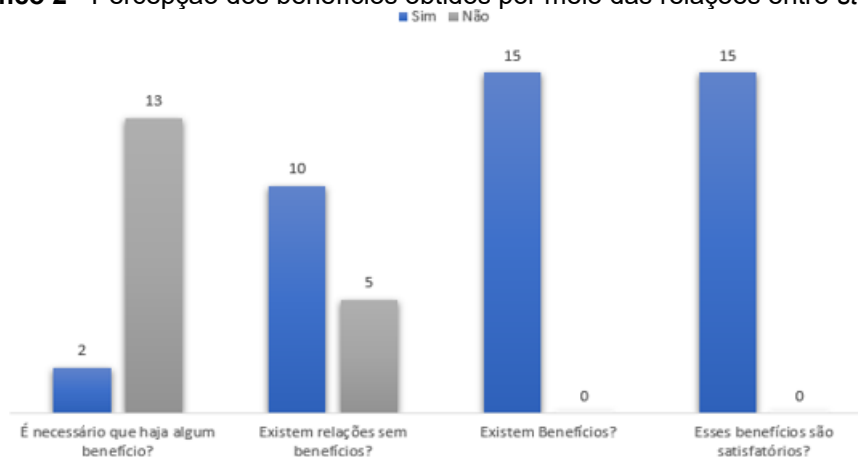
54

empreendedores, mas também potencializar a contribuição da universidade para o desenvolvimento econômico e social da região.

### *Benefícios percebidos: relações entre empreendedores de startups*

Os empreendedores entrevistados foram questionados a respeito de suas percepções sobre os benefícios obtidos. Nesta ocasião, o foco foi direcionado para a análise dos benefícios adquiridos por meio das interações e relações estabelecidas entre os empreendedores *startups*. O Gráfico 2 ilustra essas percepções:

**Gráfico 2** - Percepção dos benefícios obtidos por meio das relações entre *startups*



Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Ao visualizar o gráfico, percebe-se que na análise das relações entre *startups* o cenário é diferente. A grande maioria dos entrevistados expôs que não é necessário que exista algum benefício nas relações entre *startups*. Aparentemente, há uma cultura no EE estudado em que os relacionamentos construídos entre *startups* possuem um caráter mais colaborativo com vistas a facilitar o desenvolvimento de outras *startups*, especialmente quando a relação ocorre de um empreendedor mais experiente para outro com menos experiência, o que pode ser observado nas seguintes falas:



## RELISE

55

Não precisa ter um retorno. Eu acho que a partir do momento que você está em outro ambiente com outras *startups* que sofrem as mesmas dores, ou seja, quando eu falo em sofrer as dores, de não ter conhecimento, de bater cabeça, de buscar um prestador de serviço, você identifica que no próprio relacionamento você já tem a relação de ganha-ganha. (ES 8)

A partir do momento que eu me predisponho, em tempo, por exemplo, para passar conhecimento para uma *startup* para ensinar a ela como fazer um *pitch*, para ajudá-la a construir o OKR dela, isso é um ganho, uma troca, sem que ela me dê necessariamente nada em troca. Eu já dividi espaço de *coworking*, por exemplo, com outra *startup*. Eu ganhava porque eu deixava de pagar metade do valor da incubadora, do *coworking*, do espaço. Então existe relação com ganho e existe relação sem ganho. (ES 9)

Eu acho que é a questão da humanidade. Se você puder fazer com que uma empresa dê certo, faz. Começa a ajudar um projeto para que em algum momento a pessoa possa andar com suas próprias pernas. A gente tem que fomentar. (ES 10)

Não precisa ter [...]. Geralmente com outras startups eu tenho muito mais tranquilidade de dizer que eu tenho um ganho de conhecimento muito mais produtivo do que a universidade, porque as pessoas estão tendo experiência prática, compartilhando dificuldades [...]. O ganho acontece invariavelmente, porque ele do outro lado também está querendo contribuir. O outro lado não tem tempo a perder para ficar divagando. (ES 11)

Não. Pela posição que a gente está hoje a gente tem muito mais a oferecer. Então, sempre que eu busco relações no mercado local é para tentar auxiliar, dar suporte para quem está começando. (ES 15)

Ao observar essas falas, percebe-se que existe uma cultura colaborativa entre os empreendedores de *startups* no ecossistema estudado. É quase que geral a percepção de que a relação deve ser de ganhos mútuos, ou “ganha-ganha” como mencionado por alguns entrevistados.

Ao serem questionados sobre a possibilidade de existirem relações desprovidas de benefícios, dez dos quinze empreendedores entrevistados responderam afirmativamente, indicando que, sim, tais relações existem. Essa perspectiva mostrou-se associada ao comportamento de empreendedores mais experientes, que frequentemente se dispõem a dedicar seu tempo e a estar



RELISE

presentes para apoiar o desenvolvimento e a aprendizagem de empreendedores mais jovens ou com menor experiência. Esse cenário é evidenciado nas seguintes declarações:

Algumas *startups* com as quais a gente tem relação acabam utilizando muito do meu conhecimento [...]. Então, eu tenho colegas de outras *startups* que a gente acaba colaborando, com o nosso conhecimento para aquela *startup*, entendeu? (ES3)

Eu tenho uma consultoria uma vez por semana, com uma pessoa que já tem uma experiência de uma outra *startup*. Sempre que a gente pode, a gente se senta, valida, paga um cafezinho e acaba chegando a conclusões que muito possivelmente eu teria que marcar uma mentoria com alguém, ou cobraria para que alguma coisa acontecesse. (ES9)

Hoje tem algumas *startups* menores que a gente conversa, que a gente ajuda. A gente conversa tranquilamente [...]. Eu acho que você fomentando o ecossistema vai fomentar sem querer a sua própria empresa. A ideia é criar um polo tecnológico em Sergipe. (ES10)

Então, o ecossistema é dessa maneira. Se a gente está em um nível maior, ajuda quem está em um nível menor [...]. E aí vamos compartilhando informações. E dessa maneira a gente vai fomentando também. (ES14)

De maneira abrangente, as manifestações reforçaram o espírito de colaboração entre os empreendedores. Aqueles que afirmaram a existência de relações desprovidas de benefícios justificaram suas posições, relacionando-as ao estágio em que as *startups* se encontram ou ao nível de conhecimento dos empreendedores envolvidos. Em contraste, os entrevistados que defenderam que não há relações sem benefícios reiteraram a ideia de relações “ganha-ganha”, nas quais ambas as partes obtêm vantagens.

No que diz respeito à percepção de benefícios concretos decorrentes dessas interações, a resposta foi unânime: todos os entrevistados concordaram que as relações entre *startups* geram benefícios significativos. Além disso, de forma geral, afirmaram que esses benefícios são considerados satisfatórios. Entre os principais benefícios mencionados pelos empreendedores estão: *networking*, formação de sociedades, troca de conhecimentos, acesso a



RELISE

57

tecnologias, ferramentas e metodologias, mentorias, conexão com investidores-anjo, compartilhamento de experiências, acesso a potenciais clientes, estabelecimento de parcerias comerciais e recrutamento de profissionais e mão de obra qualificada.

Com base nos resultados apresentados, pode-se interpretar que as relações entre *startups* são percebidas como significativamente mais produtivas e eficazes em comparação às interações entre *startups* e universidades. Estas últimas demonstraram uma carência de maior proximidade, sendo consideradas por muitos entrevistados como de baixa contribuição e poucos benefícios.

Entretanto, para garantir uma análise mais equilibrada, esta pesquisa também buscou explorar a perspectiva de agentes vinculados às universidades. Assim, foram investigadas as suas percepções, bem como as contribuições que acreditam realizar. Essas perspectivas são detalhadas a seguir.

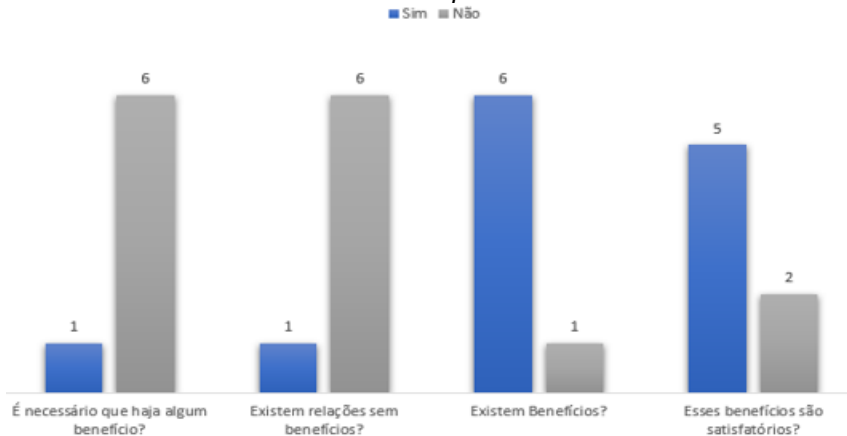
#### *Benefícios percebidos: relações entre universidades e startups*

Seguindo o padrão previamente adotado, as perguntas se repetiram, mas agora focadas nos representantes das universidades analisadas. A percepção dos entrevistados quanto à necessidade de haver algum benefício para que existam relações entre universidades e *startups* foi predominantemente negativa, ou seja, quase todos declaram que não é necessário que exista algum benefício para a instituição advinda do estabelecimento de relações com *startups*. Somente um entrevistado (E3) respondeu que sim, na visão dele é necessário que haja algum tipo de ganho, mas não necessariamente para a universidade, mas para a sociedade. O gráfico 3 expõe essas percepções:



RELISE

**Gráfico 3** - Percepção dos benefícios obtidos por meio das relações entre universidades e *startups*



Fonte: Elaborado pelos autores (2025)

Percebe-se ao ver o gráfico 3 que quase a totalidade dos entrevistados relatou que não é necessário que exista algum benefício para a universidade ao se relacionar com *startups*. Para evidenciar de forma ampla as opiniões dos entrevistados, o quadro 4 descreve suas colocações.

**Quadro 4** - Percepções dos profissionais das universidades: Benefícios obtidos por meio das relações com *startups*

Entrevistado	Comentários dos atores das universidades entrevistados
E1	Não. A única coisa que eu acho que impede mais a relação das <i>startups</i> hoje com as universidades a partir do momento que elas são desenvolvidas pela universidade federal, é a questão da propriedade intelectual, que o percentual, salvo engano, não sei como é que está na nova política de inovação da UFS, mas é um percentual muito alto de participação com propriedade intelectual. Então, acho que 'esse ganho' da universidade, acaba atrapalhando muito a relação entre ela e a startup desenvolvida pela universidade. A startup se preocupa muito com esse percentual. Eu acho que esse percentual precisa ser repensado para que fosse o mínimo possível. Patentes, tudo bem. Mas em relação às startups, acho que isso precisaria ser repensado.
E2	Não. Quando a gente fala de interação entre universidade e <i>startups</i> deve ser bom para os dois. Não adianta pegar uma <i>startup</i> iniciante e levar para dentro do grupo onde só quem vai consumir é a <i>startup</i> . Tem que ser bom para os dois. O que a <i>startup</i> vai ganhar e o que a universidade vai ganhar. Como os dois juntos podem se beneficiar dessa parceria.

continua



RELISE

59

**Quadro 4 -** Percepções dos profissionais das universidades: Benefícios obtidos por meio das relações com *startups* (continuação)

Entrevistado	Comentários dos atores das universidades entrevistados
E3	Eu acho que sim. Eu não sei se é um retorno para a Universidade, mas eu acho que é um retorno para a sociedade. A Universidade tem uma função pública, de dar esse retorno para a sociedade. Não acho que necessariamente ela tem que ter, digamos, aquela <i>startup</i> tem que ter um produto ou gerar uma inovação que seja uma inovação utilizada pela universidade. Eu acho que não, mas eu acho que a universidade, ela, por ter um objetivo público, essas <i>startups</i> teriam que dialogar sim com algum intuito público, algum impacto social, algum impacto ambiental.
E4	Não. Eu acredito em uma relação ganha-ganha. Quando eu falo, não precisa necessariamente ser um ganho material ou financeiro, mas um ganho de reconhecimento, de melhoria da reputação, de fortalecimento da imagem.
E5	O ganho é como você faz com que o conhecimento que você desenvolve, que você cria, que você trabalha dentro da universidade, ele pode ser aplicado na realidade para resolver um problema e que traga riqueza e que dê ganhos financeiros ou não financeiros para a sociedade. Então, qual é o ganho da universidade? É a maneira de você tangibilizar o que você ensinou. Tangibilizar o que você criou [...]. A gente está formando pessoas que criam e resolvem problemas. Então, precisa ter um retorno para a sociedade.
E6	Não. Eu acho que o principal ganho para que sejam estabelecidas relações com <i>startups</i> , é a universidade poder contribuir com a formação dessas pessoas.
E7	Eu acho que isso é inevitável [...]. Esses meninos, todos são universitários, jovens universitários. Eles vão voltar para beber dessa fonte [...]. Então essa relação não termina. Sempre vai ter alguma necessidade de buscar alguma informação que eles não têm. Ou de necessidade de trazer também ideias, que podem ser incubadas ali ou desenvolvidas na universidade para ganhar, porque a universidade, ela é muito amigável, ela recebe sem criar preconceitos ou dificuldades. A universidade é um espaço para isso. Então essa relação, eu acho que na medida que eles vão criando modelos de negócio, daí já entram no mercado, daí a pouco novas possibilidades vão surgir e eles retornam para conversar. Entendeu? Tem acontecido isso.

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Um comentário que se destacou foi o do entrevistado E1, que chamou a atenção para uma dificuldade específica enfrentada na criação de *startups* no âmbito da universidade UN1. Segundo ele, essa barreira está relacionada a uma política interna de propriedade intelectual, que impõe um percentual elevado de participação da universidade nos negócios gerados. Contudo, o percentual exato dessa participação não foi revelado. No que diz respeito à identificação de relações em que não há qualquer tipo de benefício, apenas um dos entrevistados (E2) mencionou que tais situações podem ocorrer. Essa percepção está ilustrada na seguinte declaração:

Eu tive uma relação com uma startup onde nós pegamos o produto, fizemos o relacionamento com um grupo, fechou-se uma relação contratual, de entrega, e isso não floresceu. A startup disse que não





## RELISE

60

estava maduro o produto, estava pivotando e isso arranhou o relacionamento [...]. Como é que eu tenho uma startup aqui dentro que nós estamos acompanhando, validando e na primeira relação com a universidade a startup não entrega aquilo que ela prometeu que ia entregar. Então foi uma relação que não deu frutos. Mas é o risco. (E2)

Os demais entrevistados destacaram que sempre há algum tipo de ganho envolvido, seja na forma de reconhecimento para a instituição, benefícios administrativos ou de pesquisa, desenvolvimento de tecnologias e inovações, retorno para a sociedade ou até mesmo retorno financeiro, seja de maneira direta ou indireta.

Além disso, os participantes da pesquisa compartilharam suas percepções acerca da existência de benefícios concretos derivados das relações entre universidades e *startups*. Seis dos sete entrevistados confirmaram que identificam benefícios advindos dessas interações. Nesse aspecto, as respostas reiteraram o que já havia sido mencionado anteriormente, mantendo uma linha de raciocínio semelhante à exposta no item anterior. No que se refere à satisfação com os benefícios percebidos, cinco dos sete entrevistados ressaltaram que, sim, esses benefícios são notáveis e satisfatórios.

Foi possível identificar uma diferenciação significativa nas preocupações quanto ao que é considerado satisfatório para instituições de ensino públicas e privadas. Entrevistados da UN2, uma instituição privada, enfatizaram o fortalecimento da marca como um ponto de destaque, enquanto os entrevistados da UN1, uma instituição pública, apontaram as dificuldades relacionadas à obtenção e manutenção de recursos voltados para a criação e o desenvolvimento de *startups*. Essas dificuldades estão associadas à exigência de comprovação de resultados junto aos órgãos reguladores e de controle.

Apesar das diferenças nos desafios enfrentados por essas instituições, percebe-se que ambas compartilham uma preocupação comum: gerar impacto social, oferecendo um retorno significativo para a sociedade. Ao mesmo tempo,



RELISE

61

demonstram um alinhamento no compromisso com o fomento ao empreendedorismo e no incentivo ao desenvolvimento de iniciativas empreendedoras.

## CONCLUSÕES

Esta pesquisa teve por objetivo identificar os benefícios e/ou ganhos obtidos pelas *startups* a partir das relações estabelecidas com as universidades e com outras *startups* no EE sergipano. Os empreendedores entrevistados destacaram que, nas relações entre *startups*, a percepção de benefícios é amplamente evidente. De maneira unânime, todos os participantes afirmaram que essas relações geram benefícios e que esses são considerados satisfatórios. Entre os principais benefícios mencionados pelos entrevistados estão: a troca e/ou o compartilhamento de conhecimentos, experiências, tecnologias, ferramentas de trabalho e/ou metodologias; a criação de oportunidades para a formação de sociedades, parcerias comerciais e de negócios; o acesso facilitado a mercados, clientes, mão-de-obra qualificada e/ou investidores; a colaboração mútua entre empreendedores; além de iniciativas de *networking* e mentorias, que se destacam como práticas enriquecedoras para o desenvolvimento e fortalecimento das *startups*.

Em relação aos benefícios provenientes das interações entre *startups* e universidades, a percepção dos empreendedores entrevistados foi mais comedida. Embora a maioria tenha reconhecido a existência de benefícios, também prevaleceu a percepção de que tais benefícios não são totalmente satisfatórios. Entre os principais benefícios identificados estavam: o *networking* com professores, coordenadores e/ou alunos, além do acesso a mão-de-obra qualificada e a conhecimentos especializados. Os benefícios relacionados à mão de obra e ao conhecimento corroboram a visão de Ganotakis, D'Angelo e Konara (2021), que destacam o papel fundamental da universidade no desenvolvimento



RELISE

das capacidades individuais, permitindo que os conhecimentos adquiridos sejam aplicados na criação de novos empreendimentos e inovações. Contudo, observa-se que esses benefícios são considerados menos expressivos quando comparados aos ganhos advindos das relações entre *startups*.

Já entre os entrevistados provenientes das universidades, a maioria destacou que percebe benefícios para as instituições ao serem estabelecidas relações com *startups*, e que esses benefícios são considerados satisfatórios. Para esses entrevistados, a visão sobre esses ganhos está voltada principalmente para o impacto social do empreendedorismo. Os principais benefícios identificados incluem: a criação de novas *startups*, o surgimento de novas ideias e inovações, o fortalecimento da imagem institucional e o aumento do reconhecimento da universidade. Essa percepção se alinha com o que afirmam Cordeiro e Spoladore (2021), ao salientarem que o empreendedorismo em um EE desempenha um papel social relevante, promovendo impactos positivos na sociedade e agregando benefícios tanto econômicos quanto sociais.

Nessa direção, a visão predominante entre todos os entrevistados é a de que existem benefícios derivados do estabelecimento de relações entre *startups* e universidades no EE sergipano. Ficou claro que a percepção predominante é de que todas as relações geram algum tipo de benefício. Essa perspectiva reforçou a ideia de uma relação "ganha-ganha", tanto entre as *startups* quanto entre estas e as universidades (e vice-versa). Com base nessas observações, pode-se concluir que as relações estabelecidas entre os atores analisados são produtivas e que, na maioria dos casos, existe a percepção de benefícios específicos e tangíveis para ambos os grupos entrevistados, sejam *startups* ou universidades.

A produção científica, por sua natureza, sempre enfrenta limitações e desafios durante sua execução. Esta pesquisa não é exceção e apresenta suas próprias restrições. A primeira limitação refere-se ao objeto de estudo, o



RELISE

Ecosistema Empreendedor sergipano. Por se tratar de um ecossistema, há uma ampla gama de atores potenciais que poderiam ser analisados, mesmo dentro da delimitação estabelecida, o que torna difícil realizar uma análise mais profunda e abrangente.

Outra limitação decorre da delimitação adotada, que selecionou exclusivamente *startups* e universidades. Nesse ponto, dois aspectos merecem destaque: 1) Ao restringir a análise às universidades, foram excluídas outras Instituições de Ensino Superior (IES), como faculdades, centros universitários e institutos; e 2) Ao considerar apenas *startups* e universidades, as perspectivas dos demais atores do ecossistema, como incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos, órgãos governamentais, investidores, dentre outros, não foram contempladas.

Essas limitações abrem caminho para indicar pesquisas futuras, destacando a importância de continuar explorando a temática, dada a relevância do empreendedorismo e dos ecossistemas empreendedores para o desenvolvimento econômico e social. Considerando os resultados desta pesquisa, novas possibilidades surgem para expandir o estudo do tema. Assim, apresentam-se as seguintes sugestões para pesquisas futuras: I) Utilizar esta pesquisa como base para a realização de novos estudos em outros EE; II) Investigar os benefícios gerados por outros atores do EE; III) Desenvolver uma escala capaz de medir o impacto dos benefícios derivados das relações entre os atores de um EE. Cabe ressaltar que as sugestões apresentadas podem ser aplicadas em pesquisas de caráter qualitativo e quantitativo, podendo ser desenvolvidas em diferentes contextos, como locais, regionais ou nacionais.

## REFERÊNCIAS

ADNER, R. Match Your Innovation Strategy to Your Innovation Ecosystem. **Harvard Business Review**, v. 84, ed. 4, p. 1-11, 2006.



RELISE

64

ALVERDALEN, J.; BOSCHMA, R. A critical review of entrepreneurial ecosystems research: towards a future research agenda. **European Planning Studies**, v. 25, n. 6, p. 887-903, 2017.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.

BELLINI, E.; PIROLI, G.; PENNACCHIO, L. Collaborative know-how and trust in university–industry collaborations: empirical evidence from ICT firms. **Journal of Technology Transfer**, 44, p. 1939–1963, 2019.

CAMPOS, H.; CARIO, S.; BITTENCOURT, P. F. Cooperação universidade – pequenas e médias empresas para desenvolvimento inovativo: uma análise a partir de microdados da Argentina. **Revista Pymes, Innovación y Desarrollo**, v. 8, n. 2, p. 72-95, 2020.

CANTNER, U. et al. Entrepreneurial ecosystems: A dynamic lifecycle model. **Small Business Economics**, v. 57, n. 1, p. 407-423, 2021.

CAO, Z.; SHI, X. A systematic literature review of entrepreneurial ecosystems in advanced and emerging economies. **Small Business Economics**, v. 57, p. 75-110, 2021.

CARAYANNIS, E. G.; GRIGOROUDIS, E.; WURTH, B. OR for entrepreneurial ecosystems: A problem-oriented review and agenda. **European Journal of Operational Research**, v. 300, n. 3, p. 791-808, 2021.

CARVALHO, L. M. C.; VIANA, A. B. N.; MANTOVANI, D. M. N. O Papel da FAPESP no Ecosistema Empreendedor do Estado de São Paulo. **RACEF**, v. 7 n. 1, p. 84-101, 2016.

CAVALLO, A.; GHEZZI, A.; BALOCCO, R. Entrepreneurial ecosystem research: present debates and future directions. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 15, n. 4, p. 1291–1321, 2019.

COHEN, B. Sustainable valley entrepreneurial ecosystems. **Business Strategy and the Environment**, vol. 5, n. 1, p. 1-14, 2006.

CORDEIRO, M. C. F.; SPOLADORE, T. Ecosistemas empreendedores: análise do caso brasileiro. **Revista de Empreendedorismo e Inovação Sustentáveis**, v. 6, n. 2, p. 83-94, 2021.

COUTINHO E SILVA, K. **O papel das instituições de ensino superior na dinamização de ecossistemas empreendedores**. Projeto (Mestrado em Ciências Empresariais) – Instituto Politécnico de Setúbal, Escola Superior de Ciências Empresariais, Setúbal, 2022.



RELISE

FELIZOLA, M. P. M.; ARAGÃO, I. M. O ecossistema sergipano de inovação – Atores e lacunas. **Revista Práxis**, v. 19, n. 1, p. 190-217, 2022.

FERASSO, M.; TAKAHASHI, A.; GIMENEZ, F. Ecossistemas de Inovação: uma metasíntese. In: GIMENEZ, F.; CAMARGO, E.; MORAES, A.; KLOSOWSKI, F. (Orgs). Inovação e Cooperação: a relação universidade-empresa. Agência de Inovação UFPR, Curitiba: UFPR, 2015.

FERNANDES, A. J.; FERREIRA, J. J. Entrepreneurial ecosystems and networks: a literature review and research agenda. **Review of Managerial Science**, v. 16, p. 189-247, 2021.

FOSTER, G.; SHIMIZU, C. Entrepreneurial ecosystems around the globe and company growth dynamics. In Annual Meeting of the New Champions 2013, p. 1-36, 2013.

FRITSCH, M.; WYRWICH, M. Regional knowledge, entrepreneurial culture, and innovative start-ups over time and space – an empirical investigation. **Small Business Economics**, v. 51, n. 2, p. 337-353, 2018.

GANOTAKIS, P.; D'ANGELO, A.; KONARA, P. From latent to emergent entrepreneurship: The role of human capital in entrepreneurial founding teams and the effect of external knowledge spillovers for technology adoption. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 170, 2021.

GASPAROTO, M. R. M. **A UNICAMP no contexto do ecossistema empreendedor da região metropolitana de Campinas**: Um estudo utilizando a metodologia análise de redes sociais. Dissertação (Mestrado em Política Científica e Tecnologia) – Instituto de Geociências, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2019.

GIMENEZ, F. A. P.; STEFENON, R.; INÁCIO JÚNIOR, E. **Ecossistemas empreendedores**: O que são e para que servem? Curitiba: PUCPress, 2022.

ISENBERG, D. The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. Dublin: Institute of International European Affairs, v. 1, n. 781, p. 1–13, 2011.

JOSEMIN, G. C. Entendimento Interpretativo em Pesquisa Qualitativa sobre Sistemas de Informação. In: EnANPAD – Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, XXXV, 2011, Rio de Janeiro.

KON, F. et al. A panorama of the Israeli software startup ecosystem. 2014.

KSHETRI, N. Developing successful entrepreneurial ecosystems: lessons from a comparison of an Asian tiger and a Baltic tiger. **Baltic Journal of Management**, v. 9, n. 3, p. 330-356, 2014.



RELISE

66

LEE, S.; KIM, H.; NGUYEN, T. Integrating Entrepreneurship Programs in Higher Education: Impacts on Student Intentions. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, v. 30, n. 1, p. 78-95, 2024.

MALECKI, E. J. Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. **Geography Compass**, v. 12, n. 3, 2018.

MALERBA, F.; MCKELVEY, M. Knowledge-intensive innovative entrepreneurship. **Foundations and Trends in Entrepreneurship**, v. 14, n. 6, p. 555-681, 2019.

MARIZ, L.A. et al. O reinado dos estudos de caso na teoria das organizações: imprecisões e alternativas. **Cadernos EBAPE.BR**. v. 3, n. 3, 2005.

MARTINEZ, P.; GARCIA, R.; LI, X. University-Industry Partnerships and Their Impact on Innovation Outputs. **Technovation**, v. 68, p. 14-27, 2025.

MARTINS, I. de Matos. **Análise dos elementos do ecossistema empreendedor de Sergipe**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Sergipe, Sergipe, 2020.

MARTINS, Marcelo Rezende. **Relações entre atores de um ecossistema empreendedor: Analisando startups e universidades de Sergipe**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Sergipe, Sergipe, 2023.

MASON, C.; BROWN, R. Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. Background paper prepared for the workshop organized by the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs on Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship, The Hague, Netherlands. 2014.

MERRIAM, S. B. Qualitative research and case study applications in education. San Francisco: Jossey-Bass, 1998.

NAPIER, G.; HANSEN, C. **Ecosystems for Young Scalable Firms**. Copenhagen: FORA Group, 2011.

NOGUEIRA, V. S.; OLIVEIRA, C. A. A. Causa da mortalidade das startups brasileiras: Como aumentar as chances de sobrevivência no mercado. **Nova Lima, DOM**, v.9, n. 25, p. 26-33, 2015.

OLIVEIRA, V.; GARCIA, R.; BACIC, M. J. Fatores direcionadores da cooperação de pequenas e médias empresas com a universidade: evidências a partir de quatro estudos de caso. **Economica**, v. 20 n. 2, p. 85-106, 2018.





RELISE

67

PARRACHO, A. R. **The Portuguese startup ecosystem**: key success factors on the entrepreneurial ecosystem. Dissertação (Mestrado em Gestão) – Universidade Católica Portuguesa. Lisboa, Portugal, 2017.

PEREIRA, H. C. B. **O Ecossistema Empreendedor de Belo Horizonte**: análise do caso San Pedro Valley. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2017.

RIES, E. **A startup enxuta**. São Paulo: Leya, 2012.

RITALA, P. GUSTAFSSON, R. Q&A. Innovation and entrepreneurial ecosystem research: Where are we now and how do we move forward. **Technology Innovation Management Review**, v. 8, n. 7, p. 52-57, 2018.

ROUNDY, P. T.; BRADSHAW, M.; BROCKMAN, B. K. The emergence of entrepreneurial ecosystems: A complex adaptive systems approach. **Journal of Business Research**, v. 86, p. 1-10, 2018.

SANTOS, G. de O.; MONTEIRO, C. J. das C.; RIBEIRO, L. S.; ARAÚJO, Y. V. Panorama atual do debate sobre métricas de ecossistemas de empreendedorismo e os limites e possibilidades de aplicação ao caso brasileiro. In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, XII, 2022. Fortaleza: Even3, 2022.

SIQUEIRA, E. L. G.; REIS, R. L. G. S.; NETO, A. F. dos S.; FILHO, P. G. R. Contribuições da universidade para o ecossistema de empreendedorismo social: uma revisão sistemática. **Humanas Sociais & Aplicadas**, v. 11, n. 34, p. 39–53, 2021. Disponível em: [https://www.perspectivasonline.com.br/humanas\\_sociais\\_e\\_aplicadas/article/view/2486](https://www.perspectivasonline.com.br/humanas_sociais_e_aplicadas/article/view/2486). Acesso em: 15 mar. 2025.

SMITH, J.; JOHNSON, L. The Role of Universities in Fostering Entrepreneurial Ecosystems. **Journal of Entrepreneurship and Innovation**, v. 12, n. 3, p. 45-62, 2023.

SPIGEL, B. The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 41, n. 1, p. 49-72, 2017.

STAKE, R. E. Pesquisa Qualitativa: estudando como as coisas funcionam. Porto Alegre: Penso, 2011.

STAM, E. Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. **European Planning Studies**, v. 23, n. 9, p. 1759-1769, 2015.

STAM, E.; SPIGEL, B. Entrepreneurial ecosystems. In R. Blackburn, D. De Clercq, & J. Heinonen (Eds.), **SAGE Handbook of Entrepreneurship and Small Business**, 2018.



RELISE

STARTUP FARM. Pesquisa da Startup Farm revela a mortalidade das startups brasileiras. Disponível em: <https://startup.farm/blog/pesquisa-da-startup-farm-revela-a-mortalidade-das-startups-brasileiras/>. Acesso em: 30 mar. 2024.

STARTUPI. Inovar para sobreviver: 7 em cada 10 startups morrem antes dos cinco anos de atividade. Disponível em: <https://startupi.com.br/innovar-para-sobreviver-7-em-cada-10-startups-morrem-antes-dos-cinco-anos-de-atividade/>. Acesso em: 30 mar. 2024.

THEODORAKI, C.; MESSEGHEM, K.; RICE, M. P. A social capital approach to the development of sustainable entrepreneurial ecosystems: an explorative study. *Small Business Economics*, v. 51 n. 1, p. 153-170, 2018.

THOMAS, L.; SHARAPOV, D.; AUTIO, E. Linking entrepreneurial and innovation ecosystems: The case of AppCampus. In ALVAREZ, S.; CARAYANNIS, E. G.; DAGNINO, G.; e FARACI, R. (Eds), *Entrepreneurial Ecosystems and the Diffusion of Startups*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2016.

TORRES, N.; SOUZA, C. Ecosistemas de startup de software: resultados iniciais no âmbito do Estado do Pará. In: **Anais do XI Simpósio Brasileiro de Sistemas de Informação**. SBC, 2015. p. 83-86.

VIEIRA, M. L. **Maturidade do ecossistema de startups na cidade de João Pessoa**. Dissertação (Mestrado Profissional em Gestão nas Organizações Aprendentes) – Programa de Pós-Graduação em Gestão nas Organizações Aprendentes, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2019.

VIRGILIO, R. S. S.; FIALHO, A. L.; BURIGO, C. C. D. A universidade empreendedora como instituição social. *Navus - Revista de Gestão e Tecnologia*, v. 13, 2023. Disponível em: <https://navus.sc.senac.br/navus/article/view/1807>. Acesso em: 15 mar. 2025.

VOGEL, P. The Employment Outlook for Youth: Building Entrepreneurial Ecosystems as a Way Forward. In: **Conference Proceedings of the G20 Youth Forum**, 2013.

WIELE, Z. V. **Entrepreneurial Ecosystems: a literature review**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Negócios) – Faculdade de Economia e Negócios, Universidade de Gante, Gante, Bélgica, 2017.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.