

MESTRADO
ECONOMIA E GESTÃO DA INOVAÇÃO

Explorando o Papel dos Bancos Públicos no Desenvolvimento de Startups Iniciantes: Uma Perspetiva Regional no Nordeste do Brasil

Luis Gustavo Americano dos Santos

M

2024



Explorando o Papel dos Bancos Públicos no Desenvolvimento de Startups
iniciantes: Uma Perspetiva Regional no Nordeste do Brasil

Luis Gustavo Americano dos Santos (UP202201310)

Dissertação de Mestrado
Mestrado em Economia e Gestão da Inovação

Orientado por
Doutora Solange Gomes Leonel
Prof. Doutora Raquel Filipa do Amaral Chambre de Meneses Soares Bastos
Moutinho

Ano letivo 2023/2024

Agradecimentos

A conclusão desta dissertação representa o culminar de uma jornada que, além de acadêmica, foi profundamente pessoal e transformadora. Morar em outro país trouxe desafios significativos, desde a adaptação cultural até a superação das barreiras linguísticas. Este período foi marcado por momentos de dúvida e incerteza, mas também por um crescimento inestimável que só a experiência de viver fora de nosso país de origem pode proporcionar.

O equilíbrio entre as responsabilidades acadêmicas e as necessidades básicas de subsistência demandou uma resiliência que só foi possível com o apoio de diversas pessoas e instituições. Agradeço profundamente à (minha especial e amada esposa) Quezia, que, mesmo durante um longo e difícil período distante, sempre esteve presente com palavras de incentivo e suporte emocional; ao programa de apoio financeiro que possibilitou a continuidade deste sonho; à minha mãe, meus irmãos, meus sogros, e ao incansável e gênio tio Mauro Negrão, meu sincero agradecimento por tudo que vocês fizeram e ainda fazem por mim.

Às minhas orientadoras, Doutora Solange Leonel e Professora Doutora Raquel Meneses, minha gratidão eterna, suas orientações e dicas foram fundamentais para a realização deste trabalho. A paciência, a sabedoria e o incentivo foram pilares que sustentaram não apenas a construção desta dissertação, mas também meu desenvolvimento como pesquisador e indivíduo. Suas críticas construtivas e sugestões valiosas foram essenciais para aprimorar a qualidade deste estudo.

Agradeço também ao Professor Doutor Luís Carvalho por todos os conselhos e apoio incondicional durante a jornada, estendendo aos colegas e amigos que encontrei ao longo deste caminho. O apoio mútuo foi fundamental para enfrentar os desafios do dia a dia e manter a motivação. As conversas, o compartilhamento de experiências e as risadas nos momentos mais difíceis foram um alento e uma fonte de energia inesgotável.

"Porque em verdade vos afirmo que, se alguém disser a este monte: Ergue-te e lança-te no mar, e não duvidar no seu coração, mas crer que se fará o que diz, assim será com ele. Por isso, vos digo que tudo quanto em oração pedirdes, crede que recebestes, e será assim convosco." Marcos 11:23-24

Resumo

Esta dissertação explora o papel dos bancos públicos no fomento ao desenvolvimento de startups em estágio inicial na região Nordeste do Brasil. Utilizando uma abordagem neoschumpeteriana, examina os instrumentos financeiros e não financeiros empregados por esses bancos para apoiar a inovação tecnológica e o desenvolvimento económico. A pesquisa adota uma abordagem qualitativa, envolvendo entrevistas semiestruturadas com gestores de bancos, fundadores de startups e outros atores do ecossistema de inovação. Os principais achados destacam que, embora os bancos públicos ofereçam uma variedade de mecanismos de suporte, a sua eficácia é prejudicada por instrumentos financeiros rígidos, flexibilidade limitada e foco regional inadequado. O presente estudo identifica a necessidade de estratégias adaptativas, incluindo produtos financeiros mais flexíveis e suporte não financeiro aprimorado, como mentoria e oportunidades de *networking*. Esses *insights* sugerem ajustes de políticas para alinhar melhor as práticas bancárias públicas com as necessidades dinâmicas das startups em estágio inicial, promovendo assim o desenvolvimento regional sustentável.

Palavras-chave: Bancos Públicos, Startups, Inovação, Desenvolvimento Regional

Abstract

This dissertation explores the role of public banks in fostering the development of early-stage startups in the Northeast region of Brazil. Using a neo-Schumpeterian approach, it examines the financial and non-financial instruments employed by these banks to support technological innovation and economic development. The research adopts a qualitative approach, involving semi-structured interviews with bank managers, startup founders and other actors in the innovation ecosystem. Key findings highlight that although public banks offer a variety of support mechanisms, their effectiveness is hampered by rigid financial instruments, limited flexibility and inadequate regional focus. The study highlights the need for adaptive strategies, including more flexible financial products and enhanced non-financial support such as mentoring and networking opportunities. These insights aim to shape policy adjustments to better align public banking practices with the dynamic needs of early-stage startups, thereby promoting sustainable regional development.

Keywords: Public Banks, Startups, Innovation, Regional Development

Índice

1. Introdução	1
2. Revisão de Literatura	4
2.1 Fases das startups: Financiamento nos estágios “Semente” e “Inicialização”	5
2.2 Bancos e financiamento de startups	6
2.2.1 Papel geral bancos na oferta de crédito/financiamento	6
2.2.2 Bancos Comerciais Tradicionais e outros tipos de financiamento	7
2.3 Bancos de Desenvolvimento e seu papel no fomento de startups – Conceitos e Desafios	8
2.4 Expetativas teóricas	11
3. Metodologia	13
3.1 Contexto de investigação	13
3.2 Processo de amostragem	16
3.3 Instrumentos de Investigação	16
3.4 Coleta dos dados	17
3.5 Análise dos dados	22
4. Análise e discussão dos resultados	25
4.1 Pertinência do Apoio Bancário à startups nordestinas em estágio inicial	25
4.2 Apoio Financeiro	27
Fundos de Investimento	30
Linhas de Empréstimo/Financiamento	31
Compras Públicas de Inovação	32
Recursos Financeiros Não Reembolsáveis	34
4.3 Apoio Não Financeiro	35
Parcerias Institucionais	37
Programa de Aceleração	39
Hub de Inovação	41
4.4 Discussão	42
4.4.1 Alinhamento com as Expetativas Teóricas	42
4.4.2 Práticas e Adaptações estratégicas sugeridas	51
5. Conclusão	58
5.1 Implicações Teóricas	58
5.2 Implicações Práticas e Políticas	59
5.3 Limitações e linhas de investigação futuras	61
Referências	63

Anexo I - Guião Entrevistas: Bancos.....	70
Anexo II - Guião Entrevistas: Startups.....	71
Anexo III - Guião Entrevistas: Outros atores.....	72

Índice de Tabelas

Tabela 1: Quadro resumo dimensões críticas	12
Tabela 2: Atuação bancos públicos brasileiros	13
Tabela 3: Estratégia de abordagem frente aos objetivos específicos.....	16
Tabela 4: Visão geral dos bancos	18
Tabela 5: Visão geral dos entrevistados vinculados aos bancos.....	19
Tabela 6: Visão geral dos entrevistados (startups).....	19
Tabela 7: Visão geral dos entrevistados (outros atores do ecossistema de inovação)	20
Tabela 8: Tipos de instrumentos, contextualização e citações diretas relacionadas.....	28
Tabela 9: Tipos de instrumentos, contextualização e citações diretas relacionadas.....	35
Tabela 10: Quadro resumo: Alinhamento com as Expectativas Teóricas.....	50

Índice de Figuras

Figura 1: Mapeamento Ecossistema de Startups	14
Figura 2: Pontuação Média dos Determinantes por Região do Brasil	15

Lista de Acrónimos/Siglas

DRE: Demonstração do Resultado do Exercício

EMBRAER: Empresa Brasileira de Aeronáutica S/A

IBM: International Business Machines Corporation

ICE: Índice de Cidades Empreendedoras

SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

1. Introdução

Compreender a inter-relação dos atores no ecossistema de inovação é fulcral por vários motivos, um dos quais é a capacidade de detetar lacunas e áreas de melhoria, inclusive no que se refere a intervenção de políticas públicas no ambiente colaborativo ou, até mesmo, no processo de alocação de recursos. Baseando-se numa abordagem neo-schumpeteriana, a inovação, no sentido lato, tem o potencial de impulsionar o desenvolvimento económico (Hanusch & Pyka, 2007). Nesta abordagem os empreendedores inovadores desempenham um papel crucial no processo de desenvolvimento económico, e o financiamento bancário cumpre uma função relevante, já que a presença de instituições financeiras e o seu poder creditício facilitam a ascensão de novos intervenientes, permitindo o impulsionamento de inovações e um maior desenvolvimento económico (Bertocco, 2008).

Os bancos comerciais tradicionais operam com a oferta de crédito/financiamento, especialmente a empresas estabelecidas com histórico e ativos de crédito sólidos. No entanto, as startups no estágio inicial enfrentam limitações no acesso ao financiamento devido ao risco associado (Block et al., 2018). Com características e funções distintas dos bancos estritamente comerciais, sobretudo por atuarem em projetos reconhecidos como pertinentes do ponto de vista socioeconómico pelas entidades governamentais, os bancos de desenvolvimento são essenciais não somente para corrigir falhas de mercado, como também, para fomentar novos mercados, preenchendo lacunas importantes deixadas pelo setor privado. Engajando-se e assumindo riscos muitas vezes evitados pela iniciativa privada, a sua atuação tem o potencial de catalisar um círculo virtuoso de inovação e crescimento económico, à medida que maximiza as chances de desenvolvimento e sobrevivência de empresas inovadoras emergentes (Mazzucato & Penna, 2016; Hu et al., 2022; Marodon, 2022; Ocampo & Ortega, 2022).

Para tornar o círculo virtuoso uma realidade concreta e assegurar o impacto benéfico das intervenções destes bancos, é essencial proporcionar um suporte holístico, incluindo uma ampla gama de instrumentos de financiamento que se ajustem a uma diversidade de projetos (Macfarlane & Mazzucato, 2018); as autoras além de considerarem essas instituições como atores-chave no sistema de inovação, destacaram a utilização de instrumentos que vão além das operações de empréstimo, como serviços de consultoria, desenvolvimento de

capacidades e programas de formação, que ajudam a criar projetos viáveis e que incentivam as empresas a fazer investimentos que de outra forma não aconteceriam (Macfarlane & Mazzucato, 2018).

O papel dos bancos de desenvolvimento no apoio às pequenas e médias empresas é amplamente discutido na literatura acadêmica, com evidência, inclusive, de um relacionamento recorrente entre essas instituições financeiras públicas e startups (Gutierrez et al., 2011). No entanto, pouco se sabe sobre a efetividade dos vários instrumentos que estes bancos disponibilizam às empresas nascentes de natureza tecnológica, bem como são absorvidos e/ou respondem às necessidades específicas dessas empresas quando estão na fase inicial e, também, localizadas em regiões menos desenvolvidas como o Nordeste do Brasil, reconhecida pela limitação de recursos, deficiências na infraestrutura e disparidades sociais (Fernández-Arias et al., 2020; Wonglimpiyarat, 2016; Rieche et al., 2020; Melo et al., 2017).

Esta pesquisa busca preencher essa lacuna, através de uma investigação orientada pela questão: “Como os bancos públicos federais apoiam o desenvolvimento e crescimento de startups na fase de semente e inicialização, localizadas na região Nordeste do Brasil?”

A partir desta questão, o estudo tem como objetivo geral explorar como os instrumentos disponibilizados pelos bancos públicos são aplicados e absorvidos pelas startups na região Nordeste do Brasil durante os estágios de semente e inicialização, para isso, foram definidos 3 objetivos específicos de pesquisa:

- i. Mapear os tipos de apoio oferecidos por bancos públicos às startups;
- ii. Avaliar a acessibilidade e a adequação dos instrumentos para startups nos estágios semente e inicialização no Nordeste;
- iii. Identificar desafios e recomendar melhorias nas estratégias de apoio às startups pelos bancos públicos.

No âmbito da metodologia, esta pesquisa adota uma abordagem qualitativa, exploratória e descritiva para examinar como os bancos públicos desenvolvimentistas brasileiros apoiam startups em estágios iniciais, com foco na região Nordeste. A escolha desta região baseia-se nas peculiaridades socioeconômicas e no potencial latente que esta região ostenta no contexto do empreendedorismo brasileiro. Os dados da pesquisa realizada pela

Escola Nacional de Administração Pública, intitulada ICE 2023¹, iluminam o contraste entre a cultura empreendedora do Nordeste e os obstáculos estruturais que esta região enfrenta, como acesso limitado a capital, infraestruturas menos desenvolvidas e um ambiente regulatório complexo.

A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas com gestores de bancos, fundadores de startups e outros atores do ecossistema, como gestores vinculados às aceleradoras e centros tecnológicos. Utilizando o software NVivo, a análise de conteúdo de Bardin é empregada.

A presente dissertação está organizada da seguinte forma: após esta introdução, a seção 2 revisa a literatura pertinente, explorando conceitos-chave e teorias que fundamentam o estudo. A seção 3 descreve a metodologia adotada, detalhando as técnicas de coleta e análise de dados empregadas para investigar a questão de pesquisa. A seção 4 apresenta os resultados da pesquisa, onde são explorados e descritos os instrumentos mapeados nas entrevistas, com posterior discussão de como os dados empíricos se relacionam com as expectativas teóricas iniciais provenientes do referencial teórico, bem como detalhamento de sugestões práticas compartilhadas. A seção 5 aborda as conclusões, destacando as principais contribuições teóricas, práticas e políticas do estudo. Além disso, sugestões para pesquisas futuras são propostas, considerando as limitações encontradas.

¹ Pode ser consultado em https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/7557/1/ICE_Relat%202023%20%282%29.pdf – acesso em 30 de março de 2024.

2. Revisão de Literatura

Está consolidado na literatura, através de vários estudos teóricos evolucionistas, que a inovação (mudança tecnológica) desempenha um papel relevante na promoção do desenvolvimento económico (Dosi, 1982; Romer, 1990).

A teoria evolucionista do desenvolvimento económico postula que os processos inovadores, impulsionados pelos empreendedores, desempenham um papel fundamental na perturbação do estado equilibrado e previsível do sistema económico. Esta rutura leva a uma transformação estrutural (Schumpeter, 1934), centrada no papel crucial dos empreendedores e da inovação (Leonel & Ferreira, 2022). Os empreendedores, neste contexto, têm a função social de introduzir novas combinações conhecidas como inovações tecnológicas, as quais abrangem cinco pontos-chave detalhados por Schumpeter (1934):

- i) Introdução de um novo produto ou uma nova qualidade de um produto; ii) introdução de um novo processo de produção; iii) abertura de um novo mercado; iv) conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou bens intermediários; v) criação de uma nova organização industrial com a criação de uma posição de monopólio. (p. 66)

O ciclo schumpeteriano, uma força por trás do desenvolvimento económico, está intimamente ligado às tecnologias emergentes. Contudo, surge um desafio uma vez que estas tecnologias, geralmente lideradas por pequenas empresas disruptivas, muitas vezes não atingem o pleno desenvolvimento. Isto porque os financiadores tendem a evitar estas empresas devido à elevada incerteza que lhes está associada (Leonel & Ferreira, 2022). Em teoria, esta relutância em investir poderia afetar a sustentabilidade dos ciclos schumpeterianos. De acordo com Linton e Walsh (2013), a resolução deste dilema é fundamental para o pleno desenvolvimento das novas combinações schumpeterianas, sustentando o papel das tecnologias emergentes como catalisadores do desenvolvimento económico, inclusive ao nível regional, pois essas organizações ao prosperarem, promovem a geração de empregos e a formação de riqueza nas localidades em que estão estabelecidas.

Neste contexto, a disponibilidade estratégica do financiamento bancário é crucial e será abordada nas secções seguintes.

2.1 Fases das startups: Financiamento nos estágios “Semente” e “Inicialização”

As startups são empresas de base tecnológica fundadas por empreendedores para desenvolver e trazer produtos, serviços ou modelos de negócios inovadores ao mercado. Esses empreendimentos caracterizam-se pelo foco em resolver um problema ou necessidade específica do mercado, por meio de soluções criativas, muitas vezes disruptivas. Tais empreendimentos são conhecidos pela sua agilidade, adaptabilidade e alto potencial de crescimento (Ghezzi & Cavallo, 2020), porém, passam por diferentes estágios ao longo da jornada à medida que progridem desde a ideia inicial até um negócio totalmente funcional, escalável e sustentável.

Conforme visto em Cavalcante et al. (2017), não há consenso na literatura no que refere aos estágios que compõe o ciclo de vida das startups, entretanto, para este estudo, de acordo com a perspectiva/sistematização que relaciona os respectivos estágios com características como “exigência financeira” e processo organizacional, destacam-se quatro estágios: Semente, Inicialização, Expansão e Estágio Posterior.

A busca por financiamento é uma etapa crucial para o desenvolvimento de startups, especialmente nos estágios que, de forma geral e simplificada, são interpretados na literatura como “estágio inicial” desses empreendimentos. Singh e Mungila Hillemane (2023) argumentam que neste estágio as startups não acedem a instituições tradicionais, como bancos, mas a investidores informais como Business Angels e Venture Capital. Características como a experiência, tanto dos empreendedores, quanto dos gestores desses tipos de investimento, afetam o nível de assimetria de informação, gerando improficiências (Welter et al., 2023).

Assim como Skawińska e Zalewski (2020) destacaram que os tipos de fontes de financiamento podem variar em cada país, Leonel e Ferreira (2022) justificam que as preferências e comportamento dessas fontes podem ser diversas, demonstrando que a tentativa de mapeamento/enquadramento desses empreendimentos por estágios remete-se, portanto, a uma análise imprecisa.

Mesmo diante de tal limitação, Leonel e Ferreira (2022) afirmam que no estágio denominado "Semente", as startups enfrentam uma ausência de receita e um fluxo de caixa negativo, sendo este estágio inicial marcado pela incerteza extrema/risco associado, falta de garantias tangíveis, e as atividades muitas vezes ocorrem ainda em laboratórios ou, até, na

residência dos fundadores. Ainda neste estágio, as empresas “concentram os seus esforços no desenvolvimento da tecnologia, realização de prova de conceito e desenvolvimento dos primeiros protótipos” (p. 315), destacando que a falta de receitas e a alta incerteza tornam o financiamento um desafio significativo.

À medida que esses empreendimentos avançam para o estágio “inicialização”, inicia-se o processo de teste da solução no mercado. Porém, os desafios financeiros persistem, apesar da existência nesta fase de discreta receita, coexistindo ainda o alto risco associado, bem como a falta de garantias tangíveis, dificultando, por exemplo, a obtenção de financiamento bancário; as empresas nesta fase necessitam de recursos financeiros para impulsionar o desenvolvimento de produtos, ampliar a infraestrutura e recrutar profissionais qualificados. No entanto, o acesso a financiamento e fundos disponíveis ainda é relativamente limitado. Neste estágio, esses empreendimentos iniciam o processo de teste da solução no mercado, mas enfrentam desafios semelhantes.

2.2 Bancos e financiamento de startups

A análise do financiamento de startups é fundamental para entender como diferentes instituições financeiras podem influenciar o desenvolvimento dessas empresas em estágios iniciais. A seguir, será explorado o papel dos bancos no financiamento de startups, com ênfase tanto nas práticas gerais quanto nas especificidades dos bancos comerciais tradicionais e outras formas de financiamento disponíveis.

2.2.1 Papel geral bancos na oferta de crédito/financiamento

A ideia de que um sistema financeiro que funciona bem pode estimular a inovação, atribuindo recursos a empreendimentos promissores e facilitando a assunção de riscos, tornou-se uma pedra angular na compreensão da dinâmica do crescimento económico. De acordo com Leonel e Ferreira (2022, p. 135), ao destacar o sistema financeiro, Schumpeter indica que o “capital desempenha um papel crucial” (p. 135).

Já Ülgen (2014) afirma que na economia schumpeteriana o núcleo do desenvolvimento económico reside nas inovações empresariais, particularmente aquelas enraizadas no sistema monetário e bancário, sublinhando que os mercados monetários desempenham um papel crucial na definição do destino da economia e destacando a função central do crédito bancário no financiamento de novos empreendimentos ou combinações de negócios; em sua

conceção, o capital é considerada uma variável endógena de alta relevância, implicando que é parte integrante e inerente da dinâmica interna do sistema económico.

Ao nível micro, algumas evidências destacam que o acesso ao financiamento é determinante para a inovação a nível empresarial; por exemplo, Czarnitzki (2006) detetou que pequenas e médias empresas que acederam a financiamento público, apresentam gastos mais elevadas em investigação e desenvolvimento do que outras empresas, fortalecendo o conceito de que o desenvolvimento financeiro tende a ser importante para o crescimento económico, através do fomento da inovação.

Ou seja, na perspectiva neo-schumpeteriana, os bancos não são apenas intermediários de transações financeiras; são atores-chave no processo de destruição criativa e inovação. O seu papel na concessão de financiamento a empresários e empresas com ideias inovadoras é visto como essencial para promover o desenvolvimento económico sustentável a longo prazo (Meierrieks, 2014).

2.2.2 Bancos Comerciais Tradicionais e outros tipos de financiamento

Bancos comerciais tradicionais pautados em modelos de análise de risco convencionais, enfrentam dificuldades a lidar com a natureza incerta das startups nestes estágios, o que resulta numa postura cautelosa (Block et al., 2018). Estas dificuldades estão intrinsicamente ligadas ao maior risco de incumprimento associado a empresas nascentes, à falta de garantias tangíveis e aos registos financeiros muitas vezes insuficientes para avaliação de crédito (Leonel & Ferreira, 2022), que juntamente com restrições estruturais e regulamentares, influenciam a capacidade para se envolverem em empreendimentos caracterizados por alto risco (Cavalcante et al., 2017).

Os empreendedores deparam-se muitas vezes com a falta de capital como principal barreira quando começam um novo negócio (Braggion et al., 2018). García-Quevedo et al. (2018) investigaram como as dificuldades financeiras influenciam a probabilidade de interromper projetos inovadores em diferentes estágios do ciclo de vida das startups, por isso mesmo, assim sendo, empresas com acesso limitado a financiamento externo tendem a desistir dos seus projetos inovadores mais facilmente. Isso mostra que essas limitações financeiras, frequentemente impostas por bancos comerciais tradicionais a negócios considerados de alto risco, prejudicam o estágio inicial de projetos inovadores, afetando assim o desenvolvimento natural das empresas.

Apresentando uma conclusão análoga ao estudo de García-Quevedo et al. (2018), Cressy et al. (2018) - ao aprofundarem o impacto das medidas bancárias de curto e longo prazo - constataram que a recusa de um financiamento bancário durante as fases iniciais de um negócio afeta significativamente as empresas iniciantes, concluindo que a probabilidade de encerramento de empresas nessa fase aumenta significativamente quando existem restrições acrescidas aos empréstimos bancários ligadas à necessidade de garantias.

A busca por financiamento é um dos maiores desafios para startups, especialmente na fase inicial. Wiltbank et al. (2009) e Li et al. (2023) destacam a importância de opções alternativas de financiamento, como o capital de risco e investidores anjos, além do *crowdfunding*. Essas formas de financiamento destacam-se por oferecer aos empreendedores recursos financeiros fora dos canais tradicionais de crédito, que podem ser inacessíveis ou inadequados para empresas nascentes. Os investidores anjos, em particular, são indivíduos influentes que investem o seu próprio capital em startups, em troca de participação acionária, agindo, muitas vezes, com base na sua experiência e interesse em determinados setores, fornecendo um valioso suporte estratégico e operacional.

O *crowdfunding*, por sua vez, permite que startups captem recursos diretamente de um grande número de investidores, geralmente por meio de plataformas online. No entanto, Bonini e Capizzi (2019) e Welter et al. (2023) ressaltam as limitações associadas a essas alternativas, incluindo a alta incerteza e a assimetria de informação. Startups, por natureza, envolvem riscos significativos e muitas vezes operam em mercados ou tecnologias novas e inexploradas, o que dificulta uma avaliação adequada do seu potencial.

2.3 Bancos de Desenvolvimento e seu papel no fomento de startups – Conceitos e Desafios

De acordo com de Luna-Martínez e Vicente (2012) “a distinção entre um banco de desenvolvimento e um banco comercial nem sempre é clara” (p. 5). Apesar da utilização de nomenclaturas distintas para referenciar de forma pontual (Sun et al., 2023; Zhang, 2022) ou transversal (Marodon, 2022), os bancos públicos com missão ou viés desenvolvimentista, alguns pontos comuns no que refere à atuação destes bancos são destacáveis: redução de risco de setores estratégicos através do financiamento de longo-prazo (Barboza et al., 2023) ou através do uso de mecanismos indiretos como subsídios governamentais (Torres & Zeidan, 2016) e papel anticíclico, “fornecendo crédito/financiamento a empresas privadas impossibilitadas de aceder ao financiamento de bancos comerciais privados ou dos mercados

de capitais” (de Luna-Martínez & Vicente, 2012, p. 2), representando, de maneira mais ampla, a função do Estado no sistema financeiro (Ocampo & Ortega, 2022) – capaz de apoiar projetos que envolvam maior risco e menor rentabilidade, priorizando e atribuindo recursos a investigadores e empresas para financiar atividades relacionadas com investigação e desenvolvimento (Cavalcante et al., 2017).

Por mais que diversos estudos (autores, anos) destaquem o potencial que essas instituições têm em corrigir falhas de mercado, atuando em momentos de crise, Macfarlane e Mazzucato (2018) ampliam a perspectiva, ao destacar como essas instituições financeiras respondem a mudanças socioeconômicas e estágios evolutivos do desenvolvimento económico, enfatizando a capacidade de agir além da correção de falhas de mercado, criando e moldando mercados para enfrentar desafios sociais e tecnológicos importantes. As autoras argumentam que, ao colocar essas instituições no centro do processo de investimento, países como Alemanha, China e a União Europeia "assumiram um papel central no enfrentamento dos principais desafios sociais e ambientais do século XXI" (p. 4), não apenas corrigindo falhas de mercado, mas ativamente criando e modelando mercados, destacando a sua função essencial em fomentar a inovação, direcionar o desenvolvimento sustentável e garantir a prosperidade a longo prazo e crescimento inclusivo.

Embora essas instituições financeiras sejam reconhecidas por atuar em mercados/setores não apoiados pela iniciativa privada, faltam estudos que analisem a eficiência dos instrumentos disponibilizados por estas instituições financeiras a empresas emergentes sob uma perspectiva holística e regional, afinal, examinar – à luz da lente neoschumpeteriana - estratégias para promover o empreendedorismo tecnológico e inovador local, no contexto de desigualdades regionais significativas dentro de um país, pode contribuir para uma compreensão mais profunda dos desafios específicos enfrentados por empreendedores localizados nessas regiões com disparidades pronunciadas no desenvolvimento económico (Melo et al., 2017), identificando intervenções que atendam às necessidades específicas destas regiões (Iammarino et al., 2019), promovendo, assim, um crescimento económico mais inclusivo.

Gutierrez et al. (2011) destacaram que um dos mercados-alvo comuns e de grande representatividade para os Bancos de Desenvolvimento é o de microempresas/startups, mas poucos estudos abordando a temática “bancos de desenvolvimento e startups”. Por exemplo, Rieche et al. (2020) detalham o caso “BNDES garagem”, programa de apoio ao desenvolvimento de startups de impacto em estágio inicial. Neste caso não houve apoio

financeiro direto às startups, mas a subcontratação de aceleradoras utilizando recursos financeiros públicos advindos do banco, objetivando suprir o que Kirchhoff et al. (2013) chamam de “restrições internas”. Já Além e Azevedo (2018), através do estudo de caso múltiplo, documentaram a atuação do *Korean Development Bank*, *KfW* e *Bpifrance* no desenvolvimento regional através, não só da concessão de financiamento por dívida a longo prazo a startups, como também através da disponibilização e acesso a financiamentos não reembolsáveis ou por meio de fundos de garantia pública (Castaldo et al., 2021). Utilizando uma perspectiva semelhante, Wonglimpiyarat (2016) notou que diversos bancos chineses - entidades vinculadas ao governo central - cumprem políticas governamentais que influenciam a política dos bancos em termos de aumento dos empréstimos às PME.

Por se tratar de instituições públicas, administradas parcial ou integralmente pelos governos centrais/locais, limitações como burocratização dos serviços prestados (Ionescu et al., 2012), ou, até mesmo, engavetamento de projetos e/ou mudança de ações prioritárias que surgem a partir de ruturas ideológicas que envolvem a alternância partidária de governos em países democráticos, podem impactar a atuação destes bancos a curto, médio e longo prazo. Macfarlane e Mazzucato (2018) destacaram uma série de outros desafios que podem interferir na melhor atuação desses bancos, como a definição de mecanismos eficazes para garantir uma simbiótica relação público-privada, numa análise de risco-recompensa e a capacidade de mapear impactos positivos e mensurar corretamente os seus efeitos correlacionados.

Apesar das limitações, torna-se relevante elucidar o potencial de financiamento (direto e indireto) às startups, especialmente nas fases “semente” e “inicialização”, em que os bancos públicos de desenvolvimento podem representar uma alternativa promissora. Mazzucato e Penna (2016, p. 317) destacam o papel de suporte às pequenas empresas inovadoras, seja através de capital financeiro (capital de risco), ou capital social (*networking* e *cogestão*), indo além das necessidades de soluções financeiras mais adaptativas e flexíveis que possam atender às características das startups (Haase & Eberl, 2019). Há, assim, potencial de gerar rendas schumpeterianas e desenvolvimento económico, inclusive a nível regional (Kraus et al., 2021; Hasan et al., 2015; Cayumil Fernández et al., 2022), levando a uma distribuição mais equilibrada da riqueza e dos recursos públicos, que – como consequência - pode ajudar a reduzir o fosso entre regiões prósperas e desfavorecidas.

2.4 Expetativas teóricas

Com base nos conceitos apresentados no decorrer da revisão de literatura, no que tange ao papel desempenhado pelos bancos públicos com viés desenvolvimentista e às características das startups no estágio inicial da jornada empreendedora, levanta-se as seguintes expetativas teóricas e dimensões críticas (Tabela 1):

- (1) Para Mazzucato e Penna (2016), o papel de apoio a novos empreendimentos das instituições financeiras de desenvolvimento assemelha-se às ações de um “Estado empreendedor”, assumindo riscos que o mercado privado por si só não assume. Por isso, espera-se que os bancos públicos desenvolvimentistas desenvolvam instrumentos de apoio a empreendimentos inovadores como as startups, “em toda a cadeia de inovação, desde a investigação básica até aos primeiros anos de desenvolvimento - financiamento inicial para empresas subsidiar a comercialização e entrada no mercado” (Mazzucato & Penna, 2016, p.317).
- (2) Em consonância com Mazzucato e Penna (2016) que afirmam que o “desafio para as instituições financeiras de desenvolvimento não é tanto fornecer financiamento abundante para todas as PME, mas encontrar e nutrir (capital de risco, *networking*, cogestão) a empresas jovens e de alta tecnologia” (p. 317); sob esta lente, entende-se que os bancos públicos desenvolvimentistas demonstram preferência em intervir em contextos em que o sistema de inovação é mais maduro, maximizando a probabilidade de encontrar startups promissoras.
- (3) Entende-se que a abordagem em relação ao investimento em startups pode ser influenciada por objetivos específicos do governo e respectivas políticas de desenvolvimento económico (Wonglimpiyarat, 2016). Utilizando uma perspectiva social que diferencia a atuação dos bancos públicos desenvolvimentistas, dos bancos privados tradicionais (Hu et al., 2022), espera-se que os bancos públicos desenvolvam e/ou invistam em programas de apoio e suporte a startups localizadas em regiões menos desenvolvidas. Esta expetativa teórica leva em consideração a ênfase dos bancos com viés desenvolvimentista no apoio a projetos socialmente relevantes e em setores estratégicos (Marodon, 2022).
- (4) Com base na literatura sobre características das startups em estágios iniciais (Cavalcante et al., 2017), espera-se que estas empresas tenham baixa propensão e/ou

probabilidade de se relacionar com instituições públicas, cuja atuação é pouco célere e burocrática (Ionescu et al., 2012). Esta expectativa teórica considera o contexto de constantes e rápidas mudanças, com soluções ainda em fase de ideação e/ou validação (Leonel & Ferreira, 2022), em que esses empreendimentos estão inseridos, o que, à priori, exige apoios/suportes pró-eficientes, flexíveis e dinâmicos.

Tabela 1: Quadro resumo dimensões críticas

Dimensões críticas	Expectativa Teórica	Autores
Suporte Holístico as startups iniciantes	Apoio além do Financeiro <i>Além do capital financeiro, os bancos públicos desenvolvimentistas oferecem suporte em termos de networking, capacitação, mentoria e outros recursos não monetários?</i> ✓ Estabelecimento de parcerias ou programas que permitam às startups iniciantes expandir as suas fontes de financiamento e desenvolvimento da capacidade empreendedora. Flexibilidade dos Instrumentos Financeiros <i>Como os bancos públicos desenvolvimentistas adaptam os seus instrumentos financeiros para atender às necessidades específicas das startups, assumindo riscos que o mercado privado não assumirá, agindo como 'Estado empreendedor'?</i> ✓ Existência de opções de financiamento flexíveis, como capital de longo prazo, subvenção econômica, ou outros mecanismos não tradicionais.	Rieche et al., 2020 Mazzucato & Penna, 2016 Além & Azevedo, 2018 Macfarlane & Mazzucato, 2018
Foco Regional e Impacto Social	<i>Há ações proativas dos bancos públicos desenvolvimentistas para apoiar startups localizadas no Nordeste Brasileiro?</i> ✓ Estratégias específicas para promover o desenvolvimento econômico regional e reduzir disparidades através de ações inclusivas objetivando impacto social positivo.	Hu et al., 2022 Marodon, 2022
Desafios	Influência Governamental <i>Por se tratar de bancos estatais, a sazonalidade dos governos e diversos tipos de políticas de desenvolvimento, impactam os projetos e suporte, influenciando o apoio às startups iniciantes?</i> Cultura Institucional <i>Considerando as características e necessidades das startups em estágios iniciais, os bancos estão preparados para entender e suportar startups no estágio inicial?</i> ✓ Mediante limitações como burocracia das instituições públicas e uso de recursos públicos com responsabilidade, pondera-se a cultura dos bancos na resposta às necessidades dinâmicas e desafiadoras das startups no estágio inicial.	Wonglimpiyarat, 2016 Ocampo & Ortega, 2022 Cavalcante et al., 2017 Ionescu et al., 2012

3. Metodologia

Esta secção oferece uma abordagem estruturada e abrangente para a condução da pesquisa, detalhando o universo, o processo de amostragem, os instrumentos de investigação e a abordagem adotada para a análise dos dados, garantindo uma compreensão holística da metodologia empregada na presente pesquisa.

A ênfase recai sobre a atuação dos bancos públicos brasileiros no cenário económico e social, especialmente no contexto regional do Nordeste brasileiro.

3.1 Contexto de investigação

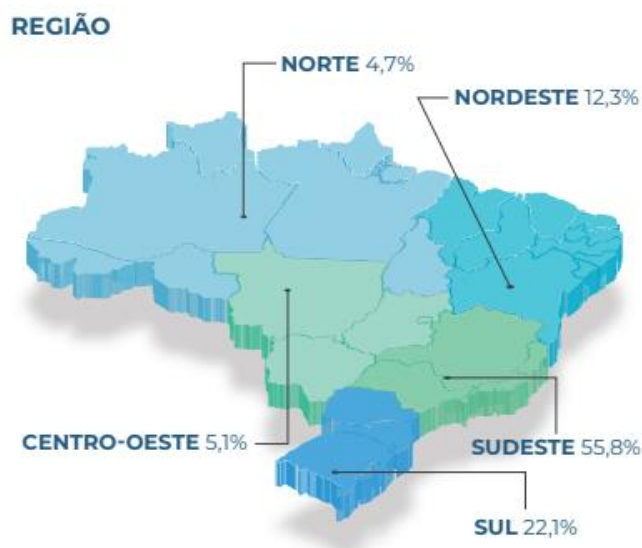
Um estudo desenvolvido pela Dieese (2023) destaca nove bancos públicos brasileiros, mais o Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social, e enfatiza quatro pontos, entre eles na atuação anticíclica na oferta de crédito e no desenvolvimento regional. Tais bancos desempenham um papel fundamental no sistema financeiro brasileiro, atuando em níveis nacional e regional, para promover o desenvolvimento económico e social do país. Convém destacar, como sublinhado por Jayme Jr. e Crocco (2010, p. 17), que alguns bancos públicos brasileiros, concebidos e conhecidos por atuar ao nível nacional, exercem também papel central no desenvolvimento regional, conforme detalhado na Tabela 2.

Tabela 2: Atuação bancos públicos brasileiros

Banco público brasileiro	Atuação Nacional	Atuação Regional
Banco do Brasil (BB)	X	
Caixa Econômica Federal (CEF)	X	
Banco do Estado de Sergipe (Banese)		X
Banco do Estado do Espírito Santos (Banestes)		X
Banco do Estado do Pará (Banpará)		X
Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul)		X
Banco das Amazônia (Basa)		X
Banco do Nordeste do Brasil (BNB)		X
Banco de Brasília (BRB)		X
Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES)	X	

Atualmente existem mais 13 mil startups ativas no Brasil², sendo que 12,3% estão concentradas na região Nordeste, (Fig. 1) conforme detalha o último mapeamento do ecossistema de startups realizado pela Associação Brasileira de Startups (2023)³.

Figura 1: Mapeamento Ecossistema de Startups



Fonte: Associação Brasileira de Startups (2023)

O PIB do Nordeste brasileiro, em média de 2002 a 2020, representou 13,6% do PIB brasileiro, ficando atrás das regiões Sudeste e Sul do Brasil, que concentram aproximadamente 70% do PIB nacional (Trece e Considera, 2023). A escolha da região Nordeste do Brasil, como universo de investigação para este estudo, ganha suporte adicional ao considerar dados de uma pesquisa recente⁴ sobre o ecossistema de cidades empreendedoras no Brasil. A análise, representada graficamente na Figura 2, destaca diferenças significativas entre as regiões do Brasil em termos de determinantes críticos para o empreendedorismo, incluindo Ambiente Regulatório, Infraestrutura, Mercado, Acesso a Capital, Inovação, Capital Humano e Cultura Empreendedora.

² Conforme detalha o site <https://startupi.com.br/brasil-pais-com-maior-numero-de-startups/> - acesso em 05 de dezembro de 2023.

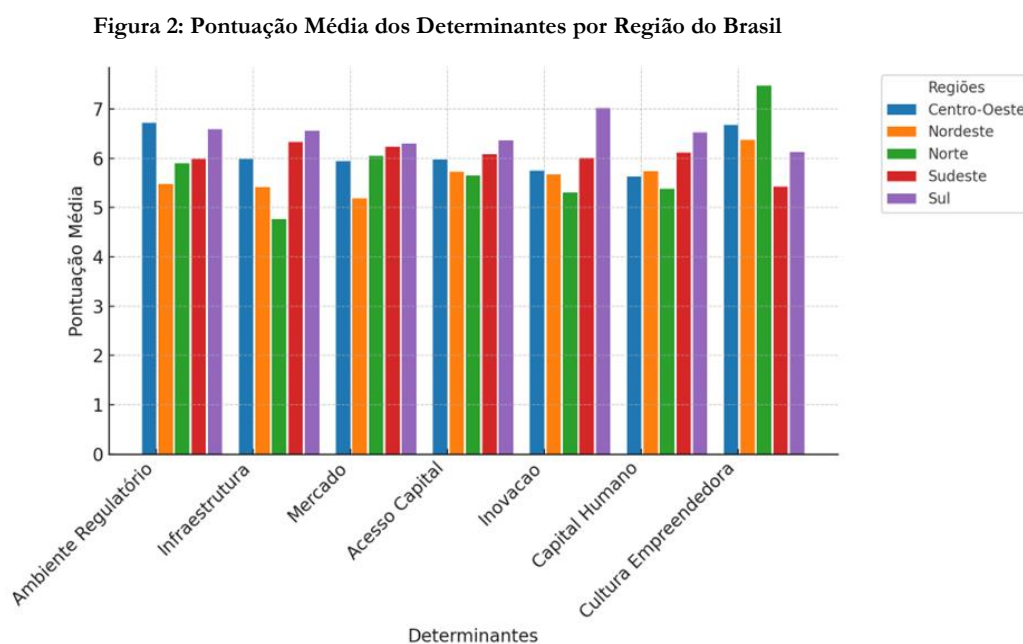
³ Ver Figura 1.

⁴ Pode ser consultado no site <https://ice.enap.gov.br/ranking> - acesso em 30 de março de 2024

Especificamente, a região Nordeste demonstra desafios particulares em quase todos esses determinantes, com pontuações médias inferiores comparativamente a outras regiões mais desenvolvidas como o Sudeste e o Sul. Este panorama ressalta a relevância da escolha da região Nordeste como foco deste estudo, alinhando-se com a necessidade identificada de intervenções direcionadas que possam fomentar um ambiente mais propício ao desenvolvimento de startups.

Portanto, a análise do ecossistema empreendedor brasileiro, com ênfase na região Nordeste, reforça a importância de focalizar os esforços de pesquisa e as iniciativas dos bancos públicos nessa área. O entendimento detalhado das particularidades e dos desafios enfrentados pelas startups na região Nordeste permite a elaboração de estratégias mais efetivas e a implementação de medidas de apoio mais alinhadas com as necessidades reais desses empreendimentos inovadores.

No que se refere aos ecossistemas regionais de inovação, além das próprias empresas e dos bancos públicos, contam com a presença ativa de parques tecnológicos, universidades (Pereira et al., 2019), aceleradoras e incubadoras (Alon & Godinho, 2017) e de instituições de apoio ao empreendedorismo como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae)⁵.



⁵ Como detalha o site <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/startupnordeste> Acesso em 06 de dezembro de 2023.

3.2 Processo de amostragem

De forma conceitual, as diversas técnicas de amostragem dividem-se em dois grupos: as probabilísticas e as não probabilísticas. No método de amostragem não probabilístico, a seleção da amostra não é orientada para ser estatisticamente representativa da população em questão. O pesquisador utiliza abordagens subjetivas, recorrendo ao conhecimento especializado e à sua própria experiência para escolher os elementos a serem incluídos na amostra (Pace, 2021).

Neste estudo, adotou-se uma abordagem de amostragem não probabilística, na qual um subgrupo específico da população foi selecionado de forma deliberada, baseando-se nas informações disponíveis. É importante salientar que a amostra não incluiu gestores de bancos públicos que atuam estritamente em regiões fora do Nordeste; entre eles estão o Banco do Estado do Espírito Santo, Banco do Estado do Pará, Banco do Estado do Rio Grande do Sul, Banco da Amazônia e Banco de Brasília. Conforme apontado no estudo da Dieese (2023), a exclusão destes justifica-se pelo foco destes bancos em apoiar e incentivar empresas nas suas respectivas regiões.

A escolha dos participantes da amostra está diretamente correlacionada aos três objetivos de pesquisa, conforme Tabela 3.

Tabela 3: Estratégia de abordagem frente aos objetivos específicos

Amostra	OBJETIVO i	OBJETIVO ii	OBJETIVO iii
Gestores, Mentores e Executivos dos <u>Bancos</u>	X		
Fundadores, Sócios das <u>Startups</u>		X	X
<u>Outros atores</u> do Ecossistema de Inovação		X	X

3.3 Instrumentos de Investigação

Para responder à questão de investigação foi desenvolvido um estudo descritivo-exploratório. De acordo com Gil (2008), os pesquisadores sociais envolvidos em ações práticas geralmente realizam pesquisas descritivas, enquanto a pesquisa exploratória é particularmente útil quando o tema escolhido é relativamente inexplorado, tornando difícil a

criação de proposições precisas e operacionais, tendo como objetivo principal oferecer uma visão geral aproximada do assunto em questão. Neste trabalho a abordagem adotada é qualitativa; em conformidade com Bogdan e Knopp Biklen (1994) os investigadores qualitativos tendem a analisar os seus dados de forma indutiva.

Por considerar que há mais de um banco público brasileiro, com características distintas (Dieese, 2023), com o objetivo de agregar uma maior credibilidade, este estudo adota o método de casos múltiplos, uma vez que a questão de investigação é fundamentalmente de natureza qualitativa (Eisenhardt, 1989), descritiva-exploratória (Gil, 2008).

3.4 Coleta dos dados

A coleta dos dados ocorreu por dois meios (i) entrevistas *online* semiestruturadas, permitindo uma maior flexibilidade, por se tratar de uma abordagem que envolve fazer poucas perguntas diretas, permitindo que os entrevistados discutam livremente os temas destacados (Gil, 2008). Desta forma promove-se uma maior profundidade, explorando diferentes perspectivas e experiências dos participantes, (ii) análise documental.

Em consonância com as práticas recomendadas por Jacob e Furgerson (2012) para a elaboração e condução de entrevistas em pesquisas qualitativas, adotou-se um protocolo rigoroso de entrevistas semiestruturadas. Este protocolo foi desenvolvido para agregar dados úteis e relevantes, seguindo uma estrutura (ver anexos I, II e III) que incluiu uma introdução explicativa do estudo, consentimento informado, questões abertas para fomentar a narrativa dos entrevistados, e uma conclusão que reiterava agradecimentos e possibilidade de contacto futuro para esclarecimentos. A flexibilidade foi mantida durante as entrevistas para permitir o aparecimento de insights espontâneos, alinhando-se com a abordagem proposta por Jacob e Furgerson (2012), que enfatiza a importância de perguntas abertas e adaptáveis em pesquisas qualitativas.

Para definir previamente os participantes das entrevistas, foram enviados convites através do *software WhatsApp*, dirigidos a grupos digitais de comunidades empreendedoras dispersas por várias sub-regiões do Nordeste; além da disponibilidade para participar na entrevista, o critério pré-definido para a escolha das startups foi a fase inicial de desenvolvimento em que se encontravam no momento do primeiro contacto, o que, após confirmação, levou ao agendamento. Quanto à seleção dos potenciais entrevistados nos bancos e nos restantes intervenientes no ecossistema de inovação, baseou-se inicialmente

nas funções que desempenhavam, na experiência e no envolvimento com o ecossistema de inovação do Nordeste, recorrendo a consultas no site *LinkedIn*; houve também indicações pessoais à medida que as pessoas eram contactadas e se informavam sobre o objetivo da pesquisa (técnica da bola de neve). A Tabela 4 traz informações gerais dos bancos investigados, já as Tabelas 5, 6 e 7 contêm informações profissionais dos entrevistados; sub-região de atuação, bem como características gerais das respetivas startups.

Tabela 4: Visão geral dos bancos

ID Banco	Eixo de atuação do banco	Lucro líquido ⁶ apresentando no ano de 2023
B1	Fundado na década de 50 (cinquenta), atua em todo o território nacional , a partir do escritório no Rio de Janeiro (RJ), onde estão concentradas as atividades, da sede oficial em Brasília (DF), e de representações regionais em São Paulo (SP) e no Recife (PE).	R\$ 11,9 mil milhões
B2	Fundado na década de 50 (cinquenta), está presente em cerca de 2 mil municípios, abrangendo toda a área dos nove estados da Região Nordeste (Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia), além de parte de Minas Gerais.	R\$ 2,1 mil milhões
B3	Fundado no século XIX, atua em todo o território nacional , representando um dos principais agentes do desenvolvimento económico e social do Brasil, e, como tal, leva em conta o significativo papel que desempenha no sistema financeiro e na economia como um todo.	R\$ 35,6 mil milhões

⁶ Lucro referenciado em Reais, moeda corrente no Brasil. Utilizando o conversor de moeda em 23 de abril de 2024: R\$ 1000000000 = € 179.234.881,58

Tabela 5: Visão geral dos entrevistados vinculados aos bancos

ID Entrevistado(a)	<u>Experiência</u> na área de inovação/fomento do banco	Função desempenhada	ID Banco relacionado
B1.E1	1 – 5 anos	Engenheiro(a)	B1
B1.E2	11 – 15 anos	Gestor(a)	B1
B1.E3	1 - 5 anos	Mentor(a)	B1
B2.E	1 – 5 anos	Gestor(a)	B2
B3.E	6 – 10 anos	Coordenador(a)	B3

Tabela 6: Visão geral dos entrevistados (startups)

ID	Segmento da Startup	Localização/Sub-Região	Representação /atuação em outra região do Brasil?	Pessoal (incluindo sócios)
S1	Biotech	Rio Grande do Norte	Não	7 (sete)
S2	Healthtech	Rio Grande do Norte	Não	4 (quatro)
S3	Fintech	Ceará	Não	2 (dois)

S4	Greentech	Alagoas	Não	4 (quatro)
S5	Healthtech	Paraíba	Não	10 (dez)
S6	Logtech	Ceará	Não	15 (quinze)
S7	Agritech	Ceará	Não	1 (um)
S8	Construtech	Alagoas	Não	11 (onze)
S9	Govtech	Paraíba	Não	4 (quatro)
S10	Eventech	Sergipe	Sim	7 (sete)
S11	Climatech	Maranhão	Sim	14 (quatorze)
S12	Govtech	Pernambuco	Não	6 (seis)
S13	Autotech	Bahia	Não	10 (dez)
S14	Climatech	Pernambuco	Não	10 (dez)

Tabela 7: Visão geral dos entrevistados (outros atores do ecossistema de inovação)

ID	<u>Tempo de experiência/</u> ligação com <i>startups</i>	Localização/sub-região	Atua/Atuou em pelo menos uma frente de suporte/apoio a startups nordestinas?
D1	16 anos	São Paulo	Sim

D2	10 anos	Ceará	Sim
D3	10 anos	Rio Grande do Sul	Sim
D4	7 anos	Rio Grande do Norte	Sim
D5	15 anos	Rio Grande do Norte	Sim
D6	13 anos	Ceará	Sim
D7	9 anos	Ceará	Sim
D8	4 anos	Distrito Federal	Sim
D9	14 anos	Ceará	Sim
D10	8 anos	Bahia	Sim
D11	+20 anos	Pernambuco	Sim
D12	7 anos	Pernambuco	Sim

Realizaram-se entrevistas com colaboradores envolvidos na área de promoção e inovação de três bancos públicos brasileiros, fundadores de startups situadas na região Nordeste, e outros intervenientes do ecossistema nacional de inovação, como aceleradoras, entidades de apoio ao empreendedorismo, parques tecnológicos. A seleção dos demais atores do ecossistema foi realizada com base em uma validação prévia de experiência em lidar com startups nordestinas.

As entrevistas realizaram-se através de videoconferências, usando o *software* ZOOM, nos meses de fevereiro e março de 2024. Com a autorização dos participantes, procedeu-se

à gravação e transcrição das entrevistas de forma organizada, sem atender a pormenores de expressão ou linguagem (Gibbs, 2009).

Para garantir a confidencialidade, os nomes dos entrevistados e das suas respectivas empresas foram ocultados no estudo, recorrendo-se a um ID exclusivo para identificar cada entrevistado.

3.5 Análise dos dados

No que se refere a análise dos dados das entrevistas, foi utilizada a análise de conteúdo de Lawrence Bardin, de acordo com as etapas de pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados, inferência e interpretação (Bardin, [1977] 2000, p. 95):

i - Pré-análise

Nesta etapa a transcrição das entrevistas constitui o corpus⁷, tendo-se realizado uma leitura flutuante, ou seja, uma leitura pela qual é possível elaborar proposições e objetivos com base nas teorias conhecidas.

Na etapa de preparação do material (Bardin ([1977] 2000, p.100), a partir dos 3 objetivos da pesquisa expostos neste documento, foi selecionado o material a ser utilizado; ou seja, após a entrevista, seu conteúdo foi transcrito de forma literal utilizando o *software Word*.

ii - exploração do material

A fase de exploração do material em pesquisas qualitativas é crucial para descobrir insights e padrões que fundamentam teorias emergentes. Este processo envolve uma análise minuciosa, onde a organização dos dados através da codificação é fundamental para revelar a essência dos fenómenos estudados (Bardin ([1977] 2000). Em concordância, Braun e Clarke (2006) descrevem a análise temática como uma ferramenta flexível que permite ao pesquisador identificar, analisar e reportar padrões (temas) dentro dos dados. Eles argumentam que esta abordagem proporciona um meio rico e detalhado de reportar as experiências, significados e a realidade dos participantes, ressaltando a importância da codificação como o primeiro passo na organização dos dados para a análise temática, pelo

⁷ Corpus é o conjunto dos documentos tidos em conta para serem submetidos aos procedimentos analíticos (BARDIN, [1977] 2000, p. 96). O que neste estudo será as transcrições das entrevistas.

que permite, conseqüentemente, um maior aprofundamento e compreensão dos dados, facilitando a emergência de insights.

Em sintonia com o trabalho de Point e Voynnet Fourboul (2006), que explora a categorização e interpretação de dados qualitativos destacando a importância de práticas como comparação constante, o uso de memorandos e a evolução interpretativa juntamente com a teorização, este estudo empregou o software NVivo. Desenvolvido para suportar várias fases da investigação qualitativa, o NVivo facilita a organização e análise dos dados, bem como a representação visual dos métodos e resultados, um potencial subutilizado na pesquisa qualitativa, como revelado por Woods et al. (2016).

Como ponto de partida para aprofundar a análise dos dados coletados na pesquisa, foi adotada uma abordagem metodológica mista baseada em categorias ancoradas no referencial teórico, nas expectativas teóricas e aberta a emergência de novas categorias. Esta estratégia envolveu a definição de categorias principais e subcategorias em consonância com a Tabela 1.

iii - tratamento dos resultados, inferência e interpretação.

Refere-se à fase final da análise de conteúdo. De acordo com Bardin, nesta etapa:

(...) O analista, tendo à sua disposição resultados significativos e fiéis, pode então propor inferências e adiantar interpretações a propósito dos objetivos previstos, ou que digam respeito a outras descobertas inesperadas. (Bardin ([1977] 2000, p.101)

Ou seja, esta fase envolve uma análise crítica dos padrões e temas emergentes identificados durante a codificação e a análise de conteúdo. Esta etapa é crucial para compreender as implicações dos dados e para formular inferências que estejam alinhadas com os objetivos da pesquisa. Como destacado por Nowell et al. (2017), a análise temática deve ser conduzida de maneira rigorosa e transparente, assegurando a fidelidade dos dados e a confiabilidade das interpretações.

A interpretação dos resultados envolveu a contextualização dos achados dentro do quadro teórico e empírico do estudo, ou seja, é o estágio onde ocorre a construção de argumentos baseados nos dados, utilizando os resultados da análise para apoiar, refutar ou expandir teorias existentes, o que implica explorar, entender e interpretar os significados nos

dados para construir compreensões ou teorias sobre fenómenos sociais (Braun & Clarke, 2013).

A inferência, por sua vez, é o processo pelo qual há a extração de significados mais profundos e generalizações, quando aplicável, a partir dos dados codificados. Maguire e Delahunt (2017) enfatizam a importância de relacionar os temas emergentes com o referencial teórico, permitindo situar os achados dentro do contexto mais amplo da literatura existente.

4. Análise e discussão dos resultados

Nesta secção, é realizada uma análise detalhada dos resultados obtidos na pesquisa, focando nos principais instrumentos disponibilizados pelos bancos públicos e como estes alinham ou divergem das expectativas teóricas estabelecidas na secção 2.4.

4.1 Pertinência do Apoio Bancário à startups nordestinas em estágio inicial

A pertinência do apoio bancário às startups em estágios iniciais é reconhecida, tanto pela literatura existente (Mazzucato & Penna, 2016; Macfarlane & Mazzucato, 2018) quanto pelos entrevistados. As entrevistas realizadas destacam uma concordância geral sobre a necessidade crítica de suporte bancário nos estágios iniciais de desenvolvimento das startups, pelo facto de não apenas aliviar as pressões financeiras imediatas, como também servir como um aval de credibilidade e estabilidade com potencial de atrair investimentos subsequentes:

“Sim, eu acho que os bancos públicos são organizações e instituições capazes de dar esse apoio nesse estágio inicial, que é tão importante e que a gente carece tanto de recursos, porque os investidores de mercado não têm tanta segurança para investir em startups de início, então essa função certamente pode ser cumprida por esses bancos que têm o objetivo do desenvolvimento; poderiam assumir esse risco, inclusive por terem capacidade financeira para tal.” (D4)

“Eu acho que é fundamental; toda a iniciativa que visa iniciar um fomento para mim é papel do governo; o governo é o grande impulsionador de determinadas ondas de desenvolvimento que depois acabam sendo reverberadas dentro do mercado privado; mas eu acho fundamental, principalmente em regiões que não têm isso” (D9)

A inovação, como mencionado por um dos entrevistados, é transversal e essencial para o desenvolvimento socioeconómico, indicando que o apoio dos bancos públicos é não apenas útil, mas fundamental para o impulso de inovações disruptivas no mercado:

“Acho importantíssimo. Entendo que a inovação é transversal, então quando você está falando de inovação, fala de algo que vai impactar a agropecuária...” (D10)

No entanto, enquanto o potencial impacto económico das startups é reconhecido, há uma lacuna perceptível entre o apoio teórico e a prática efetiva. Os entrevistados apontam para a necessidade de os bancos públicos incorporarem critérios e práticas que estejam alinhados com os padrões internacionais de suporte à inovação disruptiva, o que sugere uma maior adaptação das suas políticas e instrumentos financeiros para melhor atender às necessidades das startups que operam em um ambiente de alto risco e inovação.

“Sim, pois o potencial de impacto econômico com as startups que conseguem se desenvolver é muito grande...” (D5)

“Sim, acredito que a gente tem uma grande oportunidade pouco explorada no Brasil hoje” (D1)

“Se devem apoiar? Sim. Mas envolvendo os novos critérios do mundo da inovação disruptiva, como o suporte que existe internacionalmente...” (D11)

O viés desenvolvimentista desses bancos posicionam-nos como atores-chave para fomentar iniciativas de apoio a startups, alavancando o crescimento económico através do investimento em empresas inovadoras.

“Bancos públicos como (...) (*banco B3*), que por obvio, possuem o caracter de sustentabilidade, mas eles têm toda uma política de desenvolvimento também, então, com certeza, deveriam agir sob essa perspectiva” (D12)

Alguns dados partilhados nas entrevistas indicam que os empreendedores percebem esse apoio como fundamental, especialmente num cenário onde as alternativas de financiamento são limitadas e os desafios de infraestrutura são significativos. As startups, ao receberem o suporte inicial adequado, podem superar as barreiras iniciais significativas, desenvolver soluções inovadoras e contribuir ativamente para a diversificação e para o fortalecimento da economia regional.

“Eu percebo esse apoio como fundamental para o desenvolvimento” (S1)

“Entendo como de extrema importância o apoio dos bancos, e como empreendedora inovadora na fase inicial sinto na pele; não temos receita e o nosso maior desafio é o próprio capital para poder desenvolver a nossa solução” (S5)

“Tendo como premissa que o empreendedorismo é a alavanca para o crescimento socioeconômico (...) tanto da sua população, quanto do país (...) não vejo de maneira diferente a importância de utilizar-se de ferramentas econômicas que o país tem, vide os bancos públicos, para esse trabalho.” (D3)

Portanto, torna-se claro que os bancos públicos, enquanto entidades governamentais com orientação desenvolvimentista, ocupam uma posição vital dentro do ecossistema de inovação, particularmente em regiões economicamente desfavorecidas como o Nordeste do Brasil.

As seções 4.2 e 4.3 exploram em detalhe os instrumentos mapeados, bem como a identificação de “match” e “não match”.

4.2 Apoio Financeiro

A Tabela 8 sintetiza de maneira concisa os diversos instrumentos financeiros mencionados durante as entrevistas, vinculando-os diretamente às citações correspondentes. Este arranjo facilita a visualização da relação entre as experiências compartilhadas pelos entrevistados e os recursos financeiros específicos oferecidos pelos bancos públicos.

A respectiva Tabela 8 não apenas destaca os instrumentos utilizados e detetados nas entrevistas, mas também ilustra como são percebidos e quais impactos reais têm sobre as startups em estágios iniciais, fornecendo uma base concreta para a análise subsequente dos dados coletados.

Tabela 8: Tipos de instrumentos, contextualização e citações diretas relacionadas

INSTRUMENTOS FINANCEIROS	BANCOS	MATCH	NÃO MATCH
Fundos de investimento	B1	“A gente realmente percebeu que era uma empresa que se destacava ali no Recife, que é voltada para segurança da informação; ela cresceu muito depois do apoio do banco, através do fundo aeroespacial que é um fundo que tem a Embraer também como cotista; então, eu acho que a empresa (...) é um caso de sucesso em termos de crescimento, pois o recurso que foi colocado naquela empresa” (B1.E2)	“na minha jornada, não há qualquer movimentação no sentido de se aproximar, entender o potencial do negócio dessas empresas, para dali investir. Então eu não me sinto contemplado” (S14)
Linhas de empréstimo/financiamento	B2 B3	“...todos os contatos que eu tive com os bancos em si foram contatos proveitosos, até quando não foi para acessar recursos, mas para acessar informação; conseguiram atender as nossas necessidades naquele momento...como também acesso ao recurso financeiro para poder desenvolver o modelo de negócio.” (S4) “um segundo momento foi através de uma linha de crédito do (banco B3) chamada (...), onde consegui com facilidade ter acesso a um recurso financeiro, próximo de vinte mil reais. Então essa experiência com o (banco B3) foi positiva e nos ajudou bastante na época.” (S5) “No (banco B2) já é diferente, tem linhas de crédito especiais para startups, sendo bem vantajosas ao nível dos juros, alargando prazo e carência, não tendo um acesso tão complicado.” (S8)	“inclusive a semana passada abordei um (banco público com atuação nacional), por indicação do Sebrae, sobre a possibilidade de um crédito, em que o Sebrae seria o garantidor desse empréstimo, a resposta que obtive foi a que acabei de lhe dizer, que só está disponível para clientes A, ou seja, nós como nem sequer somos clientes, foi completamente negado o acesso a essa linha de crédito, que supostamente tem parceria com o Sebrae” (S10) “...estou para ir pra Portugal, e tentei acelerar o processo, disse que estava a viajar para Portugal, e que necessitava de uma resposta antes da viagem, pois passarei dois meses e meio, e a resposta que me deram foi que poderia ir à vontade, que quando regressar deve ser o momento que sairá a resposta, ou seja, estamos a falar de um processo de mais de seis meses para ter uma resposta sim ou não, isso no banco (S10) “...o (banco B2) antes desta nossa abordagem agora em dezembro, nós já tínhamos tentado também com eles e tínhamos dadas as portas” (S10) “...é vergonhoso eu estar há seis meses de volta de um pedido de empréstimo minúsculo, e estar a ter as dificuldades que estou a ter; estou a pedir um empréstimo de cem mil reais, e a dificuldade é esta que estou a passar” (S10) “Hoje não é para mim uma opção conversar com o banco público (...) sabemos que a startup é uma empresa inovadora e muitas vezes precisa quebrar alguns paradigmas do mercado e que, para isso, precisa de um capital de risco, muitas vezes, grande, por se tratar de escala; esse tipo de relacionamento, pelo

<i>Linhas de empréstimo/financiamento</i>		menos o que eu tive contato, é algo que vai de contra totalmente a esse conceito” (S12) “então eu prefiro sofrer com um pouco de tempo fazendo bootstrap, ou apresentando dez pitch por dia, para poder chegar a um investidor, do que conversar com o banco. Essa opção não existe” (S12) “Fomos a startup destaque no maior programa de aceleração da América Latina, fomos startup revelação no (...) e, mesmo com essa bagagem, você sabendo que está no caminho certo, o banco diz não” (S13) “vou falar da minha experiência aqui no Juazeiro do Norte, no Ceará. Percebo que os bancos públicos não sabem o que é startup (...) já chegamos a interagir, como triagem, para calcular e ver se compensava ou não, mas pelo cadastro formal da empresa ser muito recente, não encontramos oportunidade e portas abertas” (S3) “Então fui tentar o empréstimo desse ano passado, só que a gente esbarrou na necessidade de apresentar ao banco uma DRE (...) precisava ter algum bem na cidade para deixar como garantia para o banco. Então essa experiência com o (banco B2) foi negativa” (S5) “Um dos bancos estava me exigindo muitas garantias, que as startups nesse estágio não vai ter; por exemplo, como teria uma DRE se nunca emiti uma nota fiscal, nem tenho faturamento? então acho que é esse o dificultador” (S5) “e cito uma experiência de um colega empreendedor que levou quase um ano para conseguir esse crédito” (S7) “eu mesmo nunca consegui nenhum tipo de incentivo financeiro; a empresa tem empréstimo, mas comum, porém incentivo de inovação e acesso fácil à uma linha de crédito específica, eu sei que tem, mas não conheço nenhum empreendedor que conseguiu ter acesso a esse tipo de ajuda, estou passando por isso neste exato momento” (S9) “como é que eu estou querendo tirar um empréstimo para crescer, e o banco precisa que eu demonstre uma renda? Não faz muito sentido” (S9)
--	--	--

			“não conheço empreendedor que conseguiu acessar nenhuma linha do (<i>banco B1</i>) nem linha do (<i>banco B2</i>), nem outra pública, só, novamente, empréstimos tradicionais, que qualquer outra empresa pode tirar (<i>aceder</i>).” (S9)
Compras Públicas de Inovação	B3	-	-
Recursos Financeiros Não - Reembolsáveis	B2	“Outra coisa que o (<i>banco B2</i>) faz bem é a questão do patrocínio, e claro, o banco tem que ir, os empreendedores divulgam a marca do banco, o banco vai e divulga seus produtos nos eventos, e até 20 mil reais consigo anualmente como investimento do tipo” (S8)	“...um levantamento que o banco fez, a gente já tinha conseguido aplicar trinta e um por cento dos recursos disponíveis; muito por falta de bons projetos” (B2.E)

Os instrumentos financeiros mapeados serão brevemente discutidos a seguir.

Fundos de Investimento

Como referido, este instrumento financeiro pode representar um apoio importante para startups na fase inicial; a citação destaca a ação de um "fundo anjo" que investe em estágios muito iniciais, demonstrando um alinhamento direto com as necessidades de startups que ainda estão definindo os seus produtos e modelos de negócio. No entanto, apesar da Tabela 8 registrar ‘match’, a eficácia desses fundos pode ser limitada pela seletividade e pelo alcance geográfico, bem como pela complexidade dos processos de aplicação e seleção, conforme revisão de literatura (ver Bonini & Capizzi, 2019; Welter et al., 2023).

“Tem também ativo agora o fundo anjo que atua no estágio mais inicial ainda, porque na primeira fase de investimento ele coloca até quinhentos mil reais em mútuo conversível, nas mesmas condições que o investidor anjo, então realmente está naquela fase anjo mesmo, naquela fase bem inicial.”

(B1.E2)

Como exemplo, outro entrevistado informou que o banco (B2) utiliza o instrumento, mas restringe-se às startups em estágios avançados:

“para as startups que estão mais avançadas no ciclo de vida, e que já estão em tração, a gente tem os fundos de participação Anjos e o (nome do fundo que o banco utiliza), que são fundos que o banco coparticipa, que fazem investimentos de venture capital em startups.” (B2.E)

Linhas de Empréstimo/Financiamento

As linhas de empréstimo e financiamento são formas tradicionais de apoio financeiro oferecidas pelos bancos a empresas de diversos tamanhos e setores, e são projetados para fornecer capital necessário para cobrir uma variedade de necessidades empresariais, desde a expansão operacional até investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Os financiamentos podem ser assegurados ou não assegurados. Empréstimos assegurados requerem que o mutuário forneça algum tipo de garantia, como imóveis, equipamentos ou outras formas de ativos, que o banco pode reivindicar em caso de falta de pagamento. Já os empréstimos não assegurados não requerem garantia, mas geralmente possuem taxas de juros mais elevadas devido ao maior risco assumido pelo banco.

Para avaliar a elegibilidade para financiamento, os bancos conduzem uma análise rigorosa da saúde financeira da empresa solicitante, que inclui a avaliação de demonstrativos financeiros, históricos de crédito e planos de negócios.

Em contextos ideais, as linhas de empréstimo e financiamento são fundamentais para ajudar as empresas a alcançar os seus objetivos de longo prazo e aumentar sua competitividade no mercado, porém, a quantidade destacável de ‘não match` na Tabela 8 pode revelar uma importante limitação deste instrumento, o que será objeto de discussão posteriormente.

"São três linhas de produto que eu acho que são mais acessadas e que estão mais dentro do escopo dessas empresas: linhas de crédito para financiamento da operação; linhas de crédito para antecipação de recebíveis... são acessíveis para o empreendedor nesse estágio, contudo, muitas vezes eles não são suficientes." (B3.E)

“Em relação às startups que estão um pouco mais maduras, e que estão começando a ter clientes, o *(banco B2)* e tem as linhas de crédito para startups” (B2.E)

Entrevistados do banco B1 afirmaram que o respectivo banco não utiliza esse instrumento de forma direta, mas apenas por meio dos demais bancos intervenientes:

“Então os bancos têm um limite de crédito para operar com recursos do *(banco B1)* junto aos beneficiários finais, então a empresa vai lá, bate na porta do banco *(x)* e fala: olha, banco *(x)*, eu quero essa linha do *(banco B1)*, e o banco *(x)* vai decidir se aquele empreendedor, se aquela empresa, tem condição ou não de pegar (assumir) esse tipo de financiamento; então passa pela análise de crédito do banco *(x)* (...) são eles *(demais bancos)* que tomam a decisão se aquela empresa ou aquele empreendedor podem obter essa linha de financiamento” (B1.E1)

“Crédito de uma maneira geral, quando vai conceder o crédito, quem avalia a capacidade de pagamento, o risco é o agente financeiro que faz a intermediação ali do crédito com o cliente, porque ele que toma o risco lá na ponta” (B1.E2)

Compras Públicas de Inovação

As Compras Públicas de Inovação são instrumentos jurídicos e operacionais que facilitam a inclusão de startups em processos de licitação pública. Esses mecanismos permitem que bancos, como referido por um entrevistado, priorizem startups inovadoras em contratos públicos, o que é especialmente vantajoso para empresas que desenvolvem soluções alinhadas às demandas do setor público.

“a introdução do marco Legal das Startups, isso nos permitiu ter dispositivos legais que nos permitem dar preferência de relacionamento contratual com essas empresas, então utilizamos desse artifício com alguma intensidade” (B3.E)

Não houve citações dos bancos B1 e B2 quanto à utilização deste instrumento, porém, conforme destacado anteriormente, um dos entrevistados ressalta a importância do Marco

Legal das Startups (Lei Complementar 182/2021)⁸ no Brasil, que estabelece um arcabouço jurídico eficaz para facilitar o processo de contratação pública de soluções inovadoras.

Além disso, é sublinhada a importância estratégica das Compras Públicas de Inovação para o fortalecimento do ecossistema empreendedor:

“Acho que os bancos públicos devem se valer, também, no processo de compras públicas de inovação, e com certeza vai contribuir para o empoderamento desses empreendedores, aumentando em muito a probabilidade que o investidor de risco do mercado acredite e invista naquele empreendimento.”

(D8)

De forma geral, apesar das vantagens potenciais, a eficácia das Compras Públicas de Inovação pode frequentemente encontrar obstáculos significativos, como a complexidade dos processos de licitação e a falta de informação clara sobre como participar efetivamente desses processos, com o potencial de dissuadir startups, especialmente aquelas menos estabelecidas ou com menos recursos para navegar no intrincado sistema de contratações públicas.

A ausência de registros ‘match’ e ‘não match’ na Tabela 8 pode estar associada aos fatores relatados no parágrafo anterior ou até mesmo relacionado com a estratégia utilizada pelo banco, como demonstra B3. E:

“nenhuma das duas o processo de contratação foi efetivado, elas passaram pelo processo de prova de conceito, de teste, com sucesso, mas a gente optou por não fechar o contrato por conta do tamanho da operação; Temos essa preocupação: o banco (B3) é um cliente muito grande, muitas vezes, para atender o banco, a startup vai ter que abrir mão – especialmente em caso que envolvam startups em estágio inicial, muitas vezes o empreendedor ele precisa praticamente parar a operação, renunciar a todo o resto do mercado, somente para atender o banco; a nossa preocupação vai no seguinte sentido: se o empreendedor para a operação dele para atender o banco e o contrato não dá certo?” (B3.E)

⁸ O teor da referida lei pode ser consultado através do site https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp182.htm - acesso em 17 de abril de 2024.

Recursos Financeiros Não Reembolsáveis

Os recursos financeiros não reembolsáveis representam teoricamente uma forma vital de suporte para startups, especialmente nas fases de semente e inicialização. De acordo com a revisão de literatura, essa modalidade de financiamento é particularmente adequada para startups em estágios iniciais, que frequentemente não possuem garantias reais para oferecer em troca de empréstimos tradicionais (ver Cavalcante et al., 2017).

Esses recursos são alinhados à realidade dessas empresas, por proporcionar um tipo de suporte sem a exigência de reembolso, o que reduz o risco financeiro para os empreendedores.

Esses recursos geralmente são disponibilizados através de editais de fomento à inovação, que se baseiam em legislações como o Marco Legal da Inovação⁹, cujo processo envolve a apresentação de projetos, por parte das startups, detalhando o desenvolvimento de novas ideias ou produtos. Um exemplo dessa prática pode ser observado nos testemunhos a seguir:

“Para as startups que estão no começo, na ideiação, o banco tem editais de fomento a inovação, que são editais de subvenção econômica baseados no Marco Legal da Inovação, em que as empresas apresentam projetos para desenvolvimento de ideias e de produtos, e recebem financiamento para esses produtos se candidatando por editais anuais.” (B2.E)

“O (*banco B2*) lançou, ano passado (2023), essa linha subvencionada para poder apoiar essas startups em estágio inicial” (D7.1)

Os bancos B1 e B3 não relataram utilizar este instrumento para apoiar/suportar startups, o que pode espelhar barreiras como o acesso limitado aos fundos sociais subvencionados que estes bancos administram e/ou questões estatutárias, porém, não foi possível mapear.

⁹ O conteúdo e abrangência da referida lei pode ser consultada através do site <https://mlcti.mcti.gov.br/> Acesso em 23 de Abril de 2024.

4.3 Apoio Não Financeiro

Após uma análise minuciosa do apoio financeiro oferecido pelos bancos públicos (secção 4.2), torna-se essencial explorar a outra faceta dos mecanismos de suporte: o apoio não financeiro. Esta secção focará em examinar como essas instituições fomentam a inovação e o crescimento empresarial por meio de recursos que transcendem as transferências financeiras diretas, destacando o papel vital desses suportes alternativos no desenvolvimento das startups em suas fases iniciais.

A Tabela 9 não apenas destaca os instrumentos utilizados e detetados nas entrevistas, mas também ilustra como eles são percebidos e quais impactos reais têm sobre as startups em estágios iniciais, fornecendo uma base concreta para a análise subsequente dos dados coletados.

Tabela 9: Tipos de instrumentos, contextualização e citações diretas relacionadas

INSTRUMENTOS NÃO FINANCEIROS	BANCOS	MATCH	NÃO MATCH
Parcerias Institucionais	B1 B2 B3	“(banco B2) sem dúvida, por trazer recurso para instituições que poderiam desenvolver as startups da região, acho que, com muita margem, é o melhor case para ser citado porque foram oito milhões investidos diretamente para que esses treinamentos e aceleração das startups acontecessem em um período de três anos” (D2) “Talvez de uns quatro ou cinco anos até hoje, os bancos públicos têm se interessado mais em pelo menos estar na mesma mesa, ou participando das mesmas conversas, então acho que a inserção tem sido relativamente boa, muito dificilmente vou convidar um banco público e ele não vai se interessar pelo tema” (D3)	-
Hub de inovação	B2	“Vejo o (banco B2) investir bastante nisso, pelo menos nos dois últimos anos; criaram o hub de Inovação, que teve uma relação muito boa comigo; nem sempre o hub de quem está patrocinando interage com a empresa,	“em nenhum momento o (banco B2) me aproximou dos clientes dele, estava lá no hub de inovação, diziam claramente que funcionava como

<i>Hub de inovação</i>		mas tive duas reuniões com a equipe do hub procurando apoio em linhas de crédito, enfim, para mim é o banco com a melhor estratégia atualmente no Brasil” (S8) “Tive em mais de um ano no hub de inovação do (banco B2)” (S7) “Utilizam o hub de inovação do banco como forma de aproximar as empresas dos produtos bancários” (S8)	espaço de coworking, só que o banco tem uma carteira de cliente absurda, mas ele não aproxima, de forma nenhuma, o parceiro que está lá dentro do hub” (S7)
Programa De Aceleração	B1 B2	“nos últimos anos, eu acho que foi dois mil e vinte e dois e dois mil e vinte e três, as vencedoras do (...) foram da região Nordeste” (B1.E1) “foi apoiada no (programa de aceleração do banco B2), representando um negócio de impacto social de Alagoas (...) então o (programa de aceleração) ajudou bastante a fortalecer o modelo de negócios deles, a fazer conexões” (D4) “acho que o programa de aceleração, capitaneado pelo (banco B2), foi um exemplo sensacional, primeiro porque impactou o Nordeste inteiro de forma transversal, teve startups de todos os Estados, e as startups de fora da região metropolitana foram os que tiveram maior aproveitamento do programa e maior crescimento dos seus indicadores, isso para mim é sensacional, porque são as pessoas que precisam, porque são as pessoas que estão longe, que demandam mais atenção, precisam de mais proximidade e por isso que eu acho que o programa teve um sucesso muito bom” (D6) “a gente participou de um programa, por exemplo, (programa de aceleração do banco B1), que é um programa de aceleração para startups (...) e lá no (B1) eles fizeram realmente toda essa capacitação para a gente (...) foi muito importante para nós, foi muito bom, um programa de quatro meses (...) e o nosso relacionamento realmente foi somente através desse programa de aceleração” (S11) “participamos do processo de aceleração e, por fim, foi comentado a aprovação no edital e, para mim, foi uma surpresa. Aí sim, existe uma	-

<i>Programa De Aceleração</i>	contrapartida, na verdade, uma premiação de cento e cinquenta mil para aquelas startups que se destacarem (...) para mim esse foi o primeiro contato com o banco que eu tive.” (S12) “quanto a isso, sim, eles têm um incentivo bacana e inclusive um dos programas estou participando” (S13) “Tive contato com dois bancos e a atuação deles era justamente potencializar negócios na região do nordeste, então foi muito benéfico; foram programas de desenvolvimento para os pequenos negócios, então obtive acesso a especialista em diversas áreas (...) dois programas específicos: (programa de aceleração do banco B1) e o (banco B2), foi o programa (programa de aceleração do banco B2”, que atua como aceleração de negócio na região Nordeste.” (S4) “Estou participando do segundo programa, que está sendo apoiado pelo (banco B2), como uma premiação para as startups que chegarem aos três primeiros lugares. Atualmente estou participando do programa (programa de aceleração do banco B2) que é um programa exclusivo para o nordeste” (S5)	-
--------------------------------------	--	----------

A disponibilização de instrumentos não financeiros não apenas amplia o alcance dessas instituições públicas, como também permite uma resposta mais adaptada à realidade e às necessidades em constante evolução das startups nos estágios de semente e inicialização, apoiando-as não apenas com capital, mas com competências, redes e oportunidades relevantes para o seu crescimento e sustentabilidade.

Os instrumentos não-financeiros mapeados são brevemente discutidos a seguir:

Parcerias Institucionais

As parcerias institucionais desempenham um papel relevante no fortalecimento dos serviços oferecidos por bancos públicos, permitindo não só a expansão desses serviços, mas também ampliando substancialmente seu impacto no ecossistema de inovação.

Essas parcerias destacam-se por várias razões. Primeiramente, elas permitem que startups acessem a recursos e conhecimentos que de outra forma seriam inacessíveis, como laboratórios de pesquisa, expertise técnica e mentorias especializadas. Além disso, as parcerias institucionais podem ajudar na navegação de ambientes regulatórios complexos, ampliando os impactos por meio de redes de contactos estabelecidas pelas instituições parceiras.

Como exemplo, a parceria entre o banco B1 e uma instituição de apoio à pesquisa cria uma ponte vital entre a pesquisa científica e sua aplicação industrial, facilitando o desenvolvimento de novas ideias e insights.

“Existe também uma parceria com a (*instituição de pesquisa*), que é responsável por selecionar soluções e pesquisas para receberem suporte por meio dos recursos do (*banco B1*)” (B1.E2)

Além disso, conforme apontado numa entrevista, o banco B1 tem procurado ampliar a sua presença e influência através de múltiplas parcerias regionais, concentrando-se na divulgação de programas de apoio ao empreendedor.

“a gente fez muitas parcerias espalhadas pelo Brasil, porque a gente realmente entende que o apoio desses atores locais é super relevante; as parcerias ficavam muito mais dedicadas no apoio à divulgação do programa, que no apoio ao empreendedor em si (...) Tem o escritório do (*banco B1*) que fica responsável mais por essa parte institucional e tentar buscar parcerias eventuais na região” (B1.E1)

Essa estratégia é complementada pela participação ativa do banco B2 em eventos de inovação e comitês setoriais, o que estimula o dinamismo no ecossistema de inovação e reforça a importância das superintendências regionais na mobilização de recursos internos e externos.

“o banco participa de eventos de setores econômicos, ele induz esse movimento da inovação com as participações nos comitês e eventos específicos da região com as nossas superintendências regionais, mobilizando nossas equipes internas e no ecossistema trabalhando com os demais atores do ecossistema e, também, parceiros da nossa área de atuação.” (B2.E)

De forma semelhante, a abordagem de aproximação a ecossistemas mais desenvolvidos, como exemplificado pela conexão do banco B3 com o Porto Digital no Recife, reflete a estratégia de integrar-se a redes de inovação já estabelecidas, potenciando o impacto regional.

“é uma coisa que a gente tem olhado bastante e as conexões são muito fortes, nesse momento especial, com o “Porto Digital” em Recife (PE), e com algumas outras iniciativas é de carácter regional.” (B3.E)

Programa de Aceleração

Os programas de aceleração são utilizados para impulsionar o crescimento de startups através de suporte intensivo e recursos concentrados num período curto, geralmente variando de alguns meses a um ano. Numa análise preliminar, esses programas são fundamentais no ecossistema empreendedor, pois proporcionam às startups em estágios iniciais o acesso a uma combinação vital de capital, mentoria, serviços de consultoria e conexões estratégicas.

Tipicamente, um programa de aceleração oferece às startups capital de investimento; mentoria e consultoria; recursos e ferramentas; rede de contactos; workshops e formação. Este instrumento destaca-se como uma das iniciativas mais impactantes em termos de apoio não financeiro às startups, conforme evidenciado (‘match’) na Tabela 9.

O programa de aceleração do banco B1 enfoca principalmente na capacitação e amadurecimento das startups. O programa não inclui investimento direto nas empresas, mas oferece formação educacional:

“É muito mais uma forma de apoio via uma capacitação, tentar trabalhar com amadurecimento das startups, o seu plano de trabalho” (B1.E1)

“Dentro do programa de aceleração, a gente não coloca recurso na startup, mas tem essa parte mais educacional, de capacitação, uma série de workshops, mentorias e tem eventos de conexão e cada startup que entra no programa recebe a mentoria, muitas vezes conectando essas startups e esses negócios com potenciais clientes, potenciais parceiros” (B1.E2)

Além disso, o programa valoriza a diversidade e inclusão regional, oferecendo pontos extras para startups fora do eixo Rio-São Paulo (região Sudeste do Brasil), promovendo a diversidade regional:

“O banco dá pontos extras para a diversidade, então tem ponto extra para diversidade de gênero, de raça e regional, o que acaba fazendo com que o banco consiga atrair bastantes empreendedores da região Norte, Nordeste e Centro-Oeste (*Brasil*)” (B1.E2)

O banco B2 oferece programas de educação empreendedora para acelerar o grau de maturidade das startups, focando na gestão empresarial e no crescimento regional:

“O (*banco B2*), na pesquisa que foi feita, resolveu ofertar o programa de educação empreendedora para melhorar o grau de maturidade das startups nos aspectos de gestão da própria empresa e de crescimento para a região, porque acaba sendo algo que ajuda no desenvolvimento da região, na criação de empregos e crescimento de receitas, no desenvolvimento como um todo” (B2.E)

“O banco tem ofertado o programa de aceleração foi o primeiro programa de aceleração do banco, que também é numa perspectiva inovadora, que é em termos de recursos de fomento nós selecionamos cinco aceleradoras, para oferta de cinco programas diferentes de educação empreendedora; cada aceleradora tem um programa de educação empreendedora diferente, ela que faz a seleção das startups, o (*banco B2*) tem como requisito que as startups sejam da área de atuação do banco” (B2.E)

Já o banco B3 participa como parceiro em programas de aceleração, mas não desenvolve programas próprios:

“o banco em si nunca promoveu programa de aceleração do tipo ‘programa de aceleração do banco B3’, nós participamos de programas de aceleração com alguma frequência...” (B3.E)

Hub de Inovação

Os *hubs* de inovação são espaços estrategicamente criados para fomentar a colaboração e a inovação entre startups, investidores, grandes corporações e instituições acadêmicas. No setor bancário, esses *hubs* podem desempenhar um importante papel ao facilitar a integração e a sinergia entre a inovação tecnológica e as necessidades financeiras emergentes. Estes espaços apresentam-se com a função dual de transformar internamente as operações bancárias e de fomentar um ecossistema externo próspero, por exemplo:

O banco B2 desempenha um papel proeminente através de seu *hub* de inovação, que funciona como um departamento dedicado dentro da instituição, cumprindo duas missões: (i) inovação dentro do banco e (ii) suporte ao desenvolvimento regional

“O hub de inovação do banco é, hoje, um departamento dentro do banco, uma área administrativa que trabalha duas missões, a primeira: trabalhar a inovação a gestão da inovação para dentro do banco, para as áreas de negócio, levar soluções inovadoras e apoiar os processos das áreas de inovação e de criar produtos e soluções inovadoras para os clientes do banco; já a segunda missão: apoiar o desenvolvimento regional e levar a inovação para os nossos clientes, para o nosso ecossistema, para as startups da nossa área de atuação” (B2.E)

O banco B3, por outro lado, não possui um *hub* próprio, mas reconhece a importância desses espaços para facilitar o apoio às *startups* por instituições financeiras. A ausência de um *hub* próprio pode ser vista como uma oportunidade perdida para o banco se engajar mais diretamente com o ecossistema de inovação.

“E, claro, dentro da medida do possível, trabalhar com a tentativa de apoiar, que facilita demais para as instituições financeiras, é a existência de hubs...” (B3.E)

É importante ressaltar que os *hubs* de inovação podem oferecer uma série de benefícios para startups no início de suas atividades, com potencial para influenciar significativamente a sua trajetória de crescimento em mercados altamente voláteis, fornecendo o acesso a recursos e infraestruturas essenciais, conexões estratégicas, além de aumentarem a credibilidade e visibilidade das empresas emergentes, porém, a eficácia de um *hub* de inovação depende de como é gerido e dos serviços que efetivamente oferece (o que será discutido posteriormente).

4.4 Discussão

Nesta secção, aprofunda-se a discussão sobre o alinhamento entre as práticas dos bancos públicos e as expectativas teóricas estabelecidas anteriormente¹⁰, bem como os desafios emergentes e sugestões de atuação (*upgrade*) identificados nos achados empíricos.

4.4.1 Alinhamento com as Expectativas Teóricas

A secção 2.4 estabelece expectativas de que os bancos públicos desempenhariam um papel similar ao de um "Estado empreendedor", uma teoria proposta por Mazzucato e Penna (2016), que sugere que o estado pode e deve assumir riscos financeiros em estágios iniciais de desenvolvimento tecnológico e inovação, onde o setor privado é tipicamente hesitante. Este conceito implica um suporte abrangente que transcende o financiamento puro, englobando mentoria, criação de redes e suporte ao desenvolvimento de competências empresariais.

Na prática, conforme discutido na secção 4.1, os bancos públicos oferecem um misto de apoio financeiro e não financeiro, no entanto, a profundidade e eficácia desses apoios/suportes variam.

(i) Apoio Financeiro Flexível

A utilização do instrumento "recursos de subvenção económica" pelos bancos públicos alinha-se parcialmente com as expectativas teóricas de um apoio financeiro adaptativo e de risco, como proposto pelo conceito do "Estado empreendedor" de Mazzucato e Penna (2016). Com aproximadamente 33% dos bancos investigados empregando esse recurso, inclusive de forma intencional na região Nordeste do Brasil, os resultados empíricos revelam uma adesão fraca às expectativas teóricas, sugerindo um alinhamento limitado com a teoria proposta. Além disso, a rigidez constatada neste instrumento e, também, relacionada com o crédito/financiamento, reforçada pela alta incidência de 'não match', contrasta com as necessidades dinâmicas das startups nordestinas,

¹⁰ A Tabela 10 foi projetada para apresentar de forma compacta o comparativo entre as expectativas teóricas projetadas do referencial teórico e os achados empíricos.

divergindo da flexibilidade e do suporte direcionado esperados teoricamente. Essa situação é agravada por políticas de acessibilidade restritiva, que constituem barreiras significativas para as startups nordestinas que procuram suporte financeiro por parte dos bancos públicos, comprometendo, portanto, a sua efetividade.

Além disso, a pesquisa de campo apontou o uso de "compras públicas de inovação" como instrumento para os bancos públicos promoverem/fomentarem a inovação, ao adquirirem diretamente produtos e serviços de startups. No entanto, esse instrumento parece subutilizado, visto que apenas aproximadamente 33% dos bancos investigados reportaram sua implementação.

A falta de testemunhos e de evidências sólidas sobre a efetivação desta prática, especialmente com um foco intencional na região Nordeste do Brasil, indica que o uso do instrumento "compras públicas de inovação" pelos bancos públicos ainda não é uma prática estabelecida de apoio e suporte às startups nordestinas.

Adicionalmente, os achados empíricos indicaram o uso de fundos de investimento como um instrumento de apoio financeiro, embora não tenha sido especificamente direcionado para fomentar a região nordeste do Brasil.

Esses fundos direcionam recursos significativos para o desenvolvimento de startups mais estabelecidas e, como discutido no referencial teórico, demonstram limitações quando aplicados às startups em estágios iniciais, fase caracterizada por riscos elevados e alta incerteza (aproximadamente 33% dos bancos investigados relataram investimentos em startups nas fases iniciais). Conclui-se que, embora este instrumento financeiro represente uma fonte potencial de capital, não parece satisfazer plenamente as necessidades das startups nordestinas que estão nos seus estágios iniciais de desenvolvimento, quando é crucial contar com suportes financeiros mais flexíveis e adaptados.

(ii) Apoio Não Financeiro

A implementação de programas de mentoria e *networking* pelos bancos públicos, e a quantidade diferenciada de testemunhos positivos ('match'), estão em linha com as expectativas teóricas que preveem um suporte holístico às startups, ultrapassando meramente o auxílio financeiro, porém, a eficácia dessas iniciativas pode variar, refletindo a capacidade de cada banco público em se integrar de maneira eficaz nos ecossistemas de inovação locais, o que depende, também, da capacidade de cada banco público em cultivar parcerias

estratégicas com aceleradoras e outros atores do ecossistema de inovação; em apoiar eventos de inovação e se conectar com a maior quantidade de comunidades nordestinas, ampliando o alcance e aprofundando o impacto dessas iniciativas.

O uso de *hubs* de inovação pelos bancos públicos não estava explicitamente previsto nas expectativas teóricas delineadas inicialmente, no entanto, os achados empíricos revelam uma tendência interessante na maneira como os bancos públicos podem contribuir para o ecossistema de inovação nordestino, particularmente no apoio a startups nordestinas em estágios iniciais.

Os achados empíricos oferecem uma visão matizada sobre como os bancos públicos desempenham o seu papel como agentes de desenvolvimento económico regional, alinhando-se apenas parcialmente com as expectativas teóricas (Hu et al., 2022; Marodon, 2022); essa discrepância torna-se evidente ao considerar a integração das startups nordestinas nas estratégias de desenvolvimento.

Entre os 3 (três) bancos investigados, 2 (dois) têm uma presença nacional enquanto 1 (um) opera predominantemente numa região específica, no entanto, quando se trata de ações propositivas para incluir empreendedores nordestinos, a realidade revelou-se crítica. Apenas 50% dos bancos com atuação nacional demonstraram ter políticas explicitamente orientadas para o fomento de startups nordestinas nos estágios de semente e inicialização, sugerindo, assim, uma adesão limitada às necessidades específicas de desenvolvimento económico regional, onde o potencial para inovação e empreendedorismo pode ser especialmente crítico para o progresso económico.

A teoria subjacente à atuação dos bancos públicos como agentes de desenvolvimento sugere que deveriam funcionar como catalisadores de crescimento económico em todas as regiões, com uma ênfase particular em áreas menos desenvolvidas como o nordeste do Brasil.

(iii) Desafios

Os desafios identificados na revisão de literatura são ampliados pelos achados empíricos, que oferecem uma visão mais detalhada e concreta das dificuldades enfrentadas pelas startups nordestinas no relacionamento com bancos públicos. A análise aprofundada das entrevistas destaca a "influência governamental" e a "cultura institucional" como fatores significativos, embora anteriormente não detalhados de forma extensa no referencial teórico. Além das citações constantes na secção 4.2, os desafios específicos identificados incluem

influência governamental/política e regulamentar; utilização de instrumentos financeiros tradicionais, precários e escassos; falta de engajamento com o ecossistema.

a. Influência governamental/política e regulamentar

A influência governamental/política pode resultar em mudanças de políticas e prioridades com a alternância de governos, o que pode levar a uma falta de continuidade nos programas de apoio às startups. Já o ambiente regulatório frequentemente impõe barreiras que complicam ainda mais o acesso das startups a financiamentos e outros recursos bancários. Afinal, como explanado no referencial teórico, as startups requerem flexibilidade e respostas rápidas às suas necessidades financeiras, mas a rigidez regulatória pode limitar severamente a capacidade dos bancos de oferecer produtos financeiros adaptados. Por exemplo, regulamentações rigorosas em relação à concessão de crédito podem impedir que os bancos forneçam empréstimos a empresas que não atendam a certos critérios tradicionais, deixando startups emergentes numa posição desvantajosa.

Esses desafios apresentados nos trechos a seguir, sublinham a necessidade de uma revisão das políticas e práticas governamentais, bem como das regulamentações que governam as instituições financeiras públicas.

“os bancos públicos têm medo de agir, devido a tanta regulação de seus serviços” (D10)

“Eu sou bem pragmática nessa parte, são diretrizes estratégicas, então se não é priorizado estrategicamente, logo eles não vão a se posicionar” (D2)

“acho depende muito do que a gestão, as lideranças que estão à frente dessas organizações tem como pauta, é sabido que quando falamos de bancos públicos sempre há um componente político, então depende muito de qual Governo está (*no poder*), de quais são seus objetivos, sua agenda, para qual eles foram eleitos” (D4)

“Como é que o servidor público, que é legalmente responsável pelo investimento que ele assina, como é que ele não é responsabilizado judicialmente por fazer algo que ele não pode? Esse é o ponto processual /jurídico/legal” (D6)

“agora, eu penso que tem de vir diretrizes de cima, de governo, para que os bancos abram mais as portas aos empreendedores” (S10)

“e esse empregado na ponta não tem culpa nisso, pois está sujeito ao crivo da controladoria, de quem regula o processo” (S7)

b. Utilização de instrumentos financeiros tradicionais, precários e escassos

Os desafios citados, como requisitos rígidos de garantias, taxas de juros elevadas e processos de avaliação lentos com discreta capilaridade e impacto positivo, revelam desajustamentos entre as condições oferecidas e as necessidades das *startups*:

“A política de crédito do banco segue um padrão bastante conservador em termos de concessão, elevando o risco de crédito para empreendedores que estão apenas começando a desenvolver um novo negócio (...) não existe uma carteira diferenciada para startups, inclusive startups que estão nesse estágio inicial (...) na prática não existe nenhuma linha de crédito ou nenhum benefício é direcionado para esse público (...) a gente trata um empreendedor que acabou de montar um novo negócio da mesma forma que a gente trata a IBM, ou uma multinacional gigantesca, então isso é um grande complicador” (B3.E)

"O banco exige que esse empreendedor comprove os últimos doze meses de facturamento; é uma startup que tem pouco tempo de vida, que está começando, que precisa de uma flexibilização no acesso ao crédito, mais rápido, e não tem." (D1)

“tem bancos que estão tentando trabalhar, diz que tem uma linha de inovação, mas que, efetivamente, ainda é um pouco na lógica dos bancos tradicionais. Exige garantir, fundo de aval (...) então eles terminam camuflando a regra antiga” (D11)

“então, número um, do ponto de vista de recursos reembolsáveis, as ações são muito tímidas; do ponto de vista de recursos não reembolsáveis, são extremamente tímidas, e ambas, no Nordeste, pior

ainda” (D12)

“mas na minha visão ainda muito incipiente do que poderia ser. Então a minha resposta é um trabalho que é bem-intencionado, mas ainda acho que tem pouca densidade e pouca profundidade (...) ele (*Banco B2*) roda com poucas empresas e acho que de uma maneira ainda muito escondida, deveria ser maior” (D3)

“nessa etapa o empreendedor está ali prototipando, tentando fazer um marketing para o mercado, fazendo as validações, eles mal têm o (*comprovante de renda*) dos sócios; então, assim, os instrumentos (*financeiros*) hoje são utilizados pelos bancos públicos não são condizentes com a realidade, não atendem e não conversam bem com a realidade dessas startups” (D8)

"São inflexíveis; muitas vezes as linhas de créditos são construídas sem ouvir e levar em consideração a realidade das startups nesse estágio; linhas de créditos construídas de escritório, quando ela chega lá na ponta - balcão do banco, o agente de crédito não tem conhecimento do que é startup, então ele vai agir de forma tradicional, fazendo as mesmas exigências." (S7)

"Não são flexíveis; é errôneo pensar que há apoio dos bancos públicos a startups, ou você está sentado numa grande caixa cheia de dinheiro, ou então não tem hipótese nenhuma para ter apoio." (S10)

"Toma esse dinheiro aqui e me dá teu carro ou teu apartamento como uma condição de contrapartida. Então assim, se for para fazer isso, aí nós vamos para o outro lado, não falamos nem sobre startups, a gente fala sobre empréstimo e ponto final." (S12)

"Considero que os instrumentos financeiros não são acessíveis, nem priorizados às startups." (S3)

A eficácia dos recursos não reembolsáveis é muitas vezes prejudicada pela burocracia inerente ao processo de candidatura. Como destacado, a complexidade dos formulários e a demora na liberação dos recursos evidenciam uma desconexão entre a rapidez exigida pelo ambiente de startups e as práticas operacionais dos bancos públicos:

“Eu vejo como um de impossível acesso, é complexo; tanto acesso a crédito, quanto ao acesso a fundos perdidos, é que essas iniciativas são de difícil acesso, não é algo facilitado, diria dessa forma (...) Porque o acesso ao dinheiro desses bancos demora muito, pois terei de escrever projeto, submeter o projeto, para poder conseguir uma aprovação; é uma burocracia gigantesca que é colocado para o empreendedor acessar o crédito que ele acredita não valer a pena. (...) então, esses mecanismos não são de formas simplificadas, os formulários são extremamente complexos, a documentação que é exigida é extremamente complexa, para uma startup que está no estágio inicial” (D1)

“Tem de haver uma maior flexibilidade no acesso a capital de subvenção económica. O recurso é liberado por etapas e a burocracia, mediante inúmeras comprovações que precisam ser feitas durante o processo, atrapalha muito o empreendedor. As vezes demoram três, quatro meses para se ter uma resposta, fato que, em si tratando de startups nessa fase inicial, é muito complicado.” (D7.2)

c. Falta de Engajamento com o Ecossistema

A falta de engajamento dos bancos públicos com o ecossistema de inovação no Nordeste é uma preocupação evidente nas comunidades empreendedoras. Apesar das numerosas iniciativas locais, há um claro desajustamento entre o potencial de apoio desses bancos e a realidade do suporte oferecido, não obstante, diversas vozes dentro do ecossistema expressam uma falta de aproximação e incentivo por parte dos bancos:

“eu vejo muitas iniciativas das comunidades empreendedoras no Nordeste acontecendo e pouco desses bancos realmente incentivando e caminhando com esses empreendedores” (D1)

“não vejo, por exemplo, uma procura desses bancos públicos em se aproximar desses ambientes de inovação e mostrar as suas linhas, em dizer quais são as suas oportunidades” (D10)

“hoje existem poucas iniciativas que são de comunidades, de eventos que impactam o ecossistema e que são patrocinadas por exemplo, por bancos públicos” (D2)

“alguns convites foram feitos para o (*banco B2*), e, até o presente momento, não existe nenhuma sinalização” (D8)

“os bancos, geralmente, não participam ativamente dos programas de inovação, quanto falo ativamente é dos movimentos” (S7)

“sinto muito essa ausência da participação dos bancos nesses ecossistemas, não são todos que participam, destacando o (*banco B1*) que vejo sempre se envolver, mas os outros bancos são muito ausentes desses eventos em si” (S4)

Um exemplo específico da ineficácia no aproveitamento das estruturas existentes para este fim é o *hub* de inovação do banco B2. Apesar de possuir um *hub* próprio, uma importante limitação foi identificada:

“Em nenhum momento o (*banco B2*) me aproximou dos clientes dele. Estava lá no *hub* de inovação, e apesar de eles afirmarem que funcionava como um espaço de coworking, o banco possui uma extensa carteira de clientes. No entanto, ele não facilita, de forma alguma, a aproximação entre os parceiros presentes no *hub* e esses clientes” (S7)

Embora não tenha havido citações explícitas sobre a "cultura de inovação" e/ou a "cultura institucional" desses bancos, torna-se evidente que a cultura institucional dos bancos públicos está intrinsecamente ligada aos desafios apresentados anteriormente, refletindo uma resistência à adoção de práticas inovadoras e um ambiente que não favorece a agilidade e flexibilidade necessárias para apoiar eficazmente o empreendedorismo inovador.

Tabela 10: Quadro resumo: Alinhamento com as Expectativas Teóricas

Dimensões críticas	Expectativa Teórica	Achados Empíricos
Suporte Holístico a startups iniciantes	• Apoio além do Financeiro <i>Além do capital financeiro, os bancos públicos desenvolvimentistas oferecem suporte em termos de networking, capacitação, mentoria e outros recursos não monetários?</i> ✓ Estabelecimento de parcerias ou programas que permitam às <i>startups iniciantes</i> expandir as suas fontes de financiamento e desenvolvimento da capacidade empreendedora. • Flexibilidade dos Instrumentos Financeiros <i>Como os bancos públicos desenvolvimentistas adaptam os seus instrumentos financeiros para atender às necessidades específicas das startups, assumindo riscos que o mercado privado não assumirá, agindo como 'Estado empreendedor'?</i> ✓ Existência de opções de financiamento flexíveis, como capital de longo prazo, subvenção económica, ou outros mecanismos não tradicionais.	Parceria institucional; programa de aceleração, estrutura física para conexão e suporte (<i>hub</i>): ➤ Baixa profundidade e abrangência. Fundos de Investimento; recursos de subvenção económica; linhas de empréstimo/financiamento; compras públicas de inovação: ➤ Rígidos e pouco flexíveis, com adaptação insuficiente às necessidades das startups nordestinas em estágio inicial. • Contrastam com o suporte adaptativo que seria esperado de um 'Estado empreendedor', indicando uma desconexão entre as expectativas teóricas e a prática observada no apoio às <i>startups</i> nordestinas emergentes.
Foco Regional e Impacto Social	• <i>Há ações proativas dos bancos públicos desenvolvimentistas em apoiar startups localizadas no Nordeste Brasileiro?</i> ✓ Estratégias específicas para promover o desenvolvimento económico regional e reduzir disparidades através de ações inclusivas objetivando impacto social positivo.	• As estratégias mapeadas revelaram-se insuficientes e inadequadas para abordar as disparidades regionais significativas, falhando em catalisar um crescimento económico inclusivo/sustentável na região Nordeste do Brasil através do apoio e suporte às <i>startups</i> locais.
Desafios	• Influência Governamental <i>Por se tratar de bancos estatais, a sazonalidade dos governos e diversos tipos de políticas de desenvolvimento, impactam os projetos e suporte, influenciando o apoio às startups iniciantes?</i> • Cultura Institucional <i>Considerando as características e necessidades de startups em estágios iniciais, os bancos estão preparados para entender e suportar startups estágio no estágio inicial?</i> ✓ Mediante limitações como burocracia das instituições públicas e uso de recursos públicos com responsabilidade, pondera-se a cultura dos bancos em responder às necessidades dinâmicas e desafiadoras das startups no estágio inicial.	Governamentais/políticos e regulatórios; uso de Instrumentos Financeiros Tradicionais; Falta de Engajamento com o Ecossistema de Inovação • Relevantes desafios mapeados, com capacidade de minimizar o apoio eficaz às <i>startups</i> emergentes nordestinas, principalmente devido a intensa regulamentação e diretrizes estratégicas que não priorizam o empreendedorismo inovador emergente. Adicionalmente, apesar de relatarem colaborar com o ecossistema de inovação (vide secção 4.2) os bancos públicos são vistos como desconectados dos ecossistemas no Nordeste, o que restringe as oportunidades para os novos empreendedores.

4.4.2 Práticas e Adaptações estratégicas sugeridas

A secção 4.1 deste documento revela que, através da perspetiva de diversos atores do ecossistema de inovação, os bancos públicos devem apoiar e suportar as startups, particularmente no início da jornada empreendedora e em regiões menos desenvolvidas; para consolidar o papel dos bancos como catalisadores do desenvolvimento de startups, considerando os desafios mapeados (secção 4.4.1), algumas sugestões de boas práticas emergem das entrevistas, sendo partilhadas e contextualizadas nesta secção.

(i) Flexibilização dos Recursos Financeiros

Destaca-se a necessidade de adaptação dos instrumentos financeiros para atender efetivamente às startups em estágios iniciais, especialmente para startups localizadas em regiões menos desenvolvidas, onde o acesso ao capital é frequentemente restrito. Foi sugerida uma abordagem menos conservadora ao risco:

“seja habilitando fundos com uma análise de risco menos agressiva, para poder financiar desenvolvimento dessas startups, e aí em particular, por óbvio, em regiões menos favorecidas por crédito de qualquer natureza” (B3.E)

Este comentário reflete a literatura sobre financiamento de inovação, que recomenda a adaptação de políticas para facilitar o acesso ao financiamento em condições mais favoráveis para startups em estágios iniciais (Brown & Mason, 2017; Mazzucato, 2013). A necessidade de fundos específicos que se ajustem às características peculiares das startups emergentes também foi reforçada:

“eu diria que os bancos públicos poderiam, sim, do jeito que eles têm fundos para trabalhar seus trabalhos sociais, eles poderiam ter alguma linha e um fundo específico para apoiar essas relações de desenvolvimento de novos negócios inovadores, que têm alto grau de risco” (D11)

Além de ajustar os instrumentos financeiros existentes, há uma chamada clara para uma abordagem bancária flexível (regras de acesso), estratégica (analítica e faseada) e de maior capilaridade (alcance ampliado):

“Além disso, reestruturar essa parte do apoio financeiro mesmo; levar em conta que se trata de um negócio totalmente diferente do tradicional, que nasce totalmente diferente do tradicional, pode ser que, com o tempo, se torne um negócio que tem uma estrutura física, que vá produzir algo mais tangível. Repensar a questão da regra para liberação do recurso, entendendo o risco que o banco corre, mas eu também penso que deva ter alternativas para que eles se sintam seguros em estar liberando o recurso, mas também que consiga atender a situação atual das Startups nesse estágio” (S5)

“quando a startup estiver entrando em processo de tração, aí sim entra com uma linha de crédito, mas uma linha de crédito com prazos dilatados, com o período para iniciar o pagamento de, no mínimo, um a dois anos, e taxas de juros diferenciadas, taxa de juros de fomento (...) acho, sim, que recurso de fomento, não reembolsável, deveria ser focado para a startup na fase inicial de ideação, sendo necessário catalisar esse processo (...) numa primeira instância, o ideal seria capital de fomento - recursos não reembolsáveis, e num segundo momento capital barato (D12)

“não estou a dizer que tem de distribuir dinheiro sem saber para onde é que vai; os bancos têm que analisar se o projeto é ou não viável; sendo viável, apoiar para conseguir fixar (*a empresa*), conseguir fixar pessoas e conseguir trazer capital humano de qualidade para as regiões onde estamos inseridos” (S10)

“então eu acho que o tamanho da ação aqui é importante, mais dinheiro, mais projetos atendidos, mais pessoas atendidas e lá na frente, obviamente, maior elevação da qualidade de vida dessas pessoas” (D13)

(ii) Reestruturação Bancária e Engajamento com o Ecossistema

A reestruturação interna (estrutura organizacional) dos bancos públicos é vista como essencial para uma integração eficaz com o ecossistema de inovação, implicando não apenas a revisão de processos internos, mas também a criação de setores internos especializados com capacidade de dialogar diretamente com as startups e os empreendedores:

“o banco público precisa de uma transformação interna ou criar um núcleo que possa conversar e ter capilaridade (...) mas na ponta, quem está lá na agência, quem está ali atendendo o cliente (...) não sabe. Precisa de ter esse esforço de canal ou que ele se torne cem por cento digital para as startups, ou que tenha um interlocutor em cada agência que saiba tratar, e não venha quebrar sua tentativa de levar alguma coisa para esse mundo de negócios inovadores” (D11)

“para isso, penso ser importante ter uma equipe de inovação aberta dentro do banco público, o que considero obrigatório; se não tem uma equipe focada nisso, fica difícil ter uma conexão contínua, que gere valor, e que faça o banco entender e melhorar seus dispositivos de relacionamento e, logicamente, de entrega de valor e retorno financeiro” (D5)

“Só que para fazer isso tem de ter um critério, um profissionalismo; aí o banco público tem que ter uma equipe de Venture Capital habilitada para isso” (D6)

“ter um setor de venture capital do próprio banco, apesar de ser um pouquinho mais arriscado, mas consegue ganhar mais através da participação das empresas; como empreendedor buscamos um investidor que fica mais perto da gente, do que mais longe (...) como eu disse na resposta anterior, criar setores específicos para isso seria interessante, assim como existe um setor de habitação dentro do banco, ter um setor de inovação dentro do banco seria melhor que você está conversando com o gerente de empréstimo que concede recurso para uma padaria, uma loja de pneu” (S9)

Além disso, recomenda-se que os bancos participem ativamente em eventos e programas que facilitam conexões diretas com startups. Essa participação ativa coloca os bancos no cerne do ambiente de alto risco da inovação e sublinha a importância de assumirem um papel mais proativo:

“o que é mais importante para além da estratégia, é que as instituições financeiras saiam da superficialidade, de apoios pontuais a patrocínios pontuais, e que se engajem em ações estruturantes que realmente farão impacto e transformarão a vida das pessoas e, conseqüentemente, todo o

ecossistema (...) o trabalho desses bancos é de revisar os seus processos internos, e a partir daí se apresentar ao ecossistema e se conectar com as ações que já estão disponíveis no mercado” (D8)

“eu acho que tudo começa quando os bancos começam a demonstrar que eles estão abertos a dialogar e falar com o ecossistema, desde patrocinar iniciativas que esses empreendedores podem fazer como meetups (...) e não só em benefício institucional próprio, mas em benefício de realmente construir um diálogo, um relacionamento, a ponte que hoje não existe entre o empreendedor e estes bancos”

“então os bancos públicos têm o capital e, muitas vezes, a influência necessária para criar outras zonas de inovação, como acontece em Recife, fomentando eventos e, também, a comunicação” (D4)

O engajamento ativo dos bancos públicos com o ecossistema de inovação, ampliado através da criação de *hubs* de inovação ou espaços colaborativos, permite que empreendedores e outros *stakeholders* interajam diretamente com representantes do banco, facilitando, inclusive, o acesso a recursos através de conexões estratégicas. Mais do que simples locais de encontro, esses *hubs* são vistos como estrategicamente vitais, pois unem potenciais investidores e clientes numa rede coesa de inovação que amplia o acesso a financiamento e potencia o impacto económico das startups envolvidas.

“Então eu acho que os bancos eles podem se estruturar para ter ambientes como o (*hub de inovação*) do banco Itaú, para conectar tanto com o governo quanto a corporações; podem fazer essa ponte com todos os clientes que interagem com o banco (...) é preciso ter uma unidade no banco dentro do ecossistema de inovação, é preciso estar acessível (...) onde a startup (empreendedor) se senta com um gerente e ela vai saber tudo que ele pode acessar, para ajudá-lo a crescer, inclusive, ajudar o cliente do banco a consumir o produto” (D10)

“outra coisa que os bancos públicos poderiam fazer seria criar ecossistemas de inovação, no sentido de criar estruturas de inovação, hubs de inovação, em que as empresas que estão conectadas com o banco, possam conectar entre si também” (S1)

“um caminho é operacionalizar os hubs de inovação dos bancos (...) quando o hub tem um papel operacional, para além do “puff colorido”, não sendo uma “coisa” do banco, mas parte, ajudando a mudar a cultura do banco forçosamente por atuar no operacional” (S8)

(iii) Programas de Aceleração e Parcerias Estratégicas

De acordo com o referencial teórico, os programas de aceleração fornecem orientação, redes de contacto e suporte técnico que facilitam a superação das barreiras iniciais no desenvolvimento de startups (Rieche et al., 2020). Apesar da existência de programas de aceleração desenvolvidos ou intermediados pelos bancos públicos, como discutido na secção 4.3, várias sugestões indicam a importância e a necessidade de expandir essas iniciativas:

“tudo bem promover programas de aceleração, mas tem de ter um processo de acesso que leve essas startups, que estão principalmente em fase de validação de sua proposta de valor, para um estágio de operação” (D12)

“quando estamos no nascedouro de um novo projeto nós precisamos de programas que auxiliem essas pessoas a tirarem as suas boas ideias da cabeça e transformar este projeto em um negócio” (D3)

“mas também capacitar, através do melhor caminho que são programas de aceleração” (S3)

“A estratégia de acelerar negócios é brilhante, acho que é o primeiro passo, penso que, de novo, a gente tem de ter mais iniciativas dessas, uma é muito pouco” (D1)

“Fazer mais incentivos de programas de aceleração com startups que estejam realmente começando, que são ali aquelas startups iniciais que buscam conhecimento, que buscam aprender e que requer um certo investimento” (S13)

“Acredito que os bancos deveriam ter programas como o (*programa de aceleração do banco B1*), mas que seja uma garagem de verdade” (S8)

“mas ainda pode ter mais, tanto em volume, em uma dedicação especial para a região, a fim de que possamos suprir ou reverter essa desigualdade regional ou de desenvolvimento que temos no Brasil (...) acho também que programa semelhante ao (*programa de aceleração do banco B1*), onde haja o foco nas startups em estágios iniciais, mas com potencial, penso que também é uma outra estratégia bem plausível que já está acontecendo e que deve ser ampliada” (D4)

“Mais programas estruturados, onde as startups tenham condições de acessar por meio de interações com outros atores do ecossistema; ou seja, programas estruturados de apoio ao desenvolvimento desses negócios” (D7)

A utilização de parcerias estratégicas tem potencial de amplificar (e aprofundar) o impacto dos programas de aceleração, especialmente em regiões como o Nordeste do Brasil, onde desafios económicos e infraestruturais podem inibir o crescimento empresarial.

Algumas sugestões demonstram essa necessidade:

"os bancos deveriam apoiar essas iniciativas desses outros intervenientes nos ecossistemas; estou falando de mentorias, de acelerações, que poderiam ser mais bem dadas do que são neste momento" (S10)

"Vejo o movimento do (*banco B1*), que contrata uma assessoria, investe nessa empresa, e essa empresa faz todo o programa de aceleração; se já está fazendo um programa de aceleração, por que não faz mais?" (S13)

"Acredito que tem muito potencial de apoiar o que já está acontecendo, seja iniciativa público-privadas, como é o caso de envolver aceleradoras, envolver com iniciativas de investimento local (...) vai precisar que tenha parceiros, que crie relações institucionais com players locais para que as ações desses players sejam potencializadas com os recursos que eventualmente serão investidos nesse contexto" (D2)

"Inclusive em parceria com outras aceleradoras, incubadoras, seja de universidade, seja de outros intermediários ou dinamizadores, é importante para fomentar todo o ecossistema e agregar vários pontos de vista, expertises diferentes" (D4)

Isto sublinha o potencial para escalar esses programas através de parcerias estratégicas com empresas de consultoria e assessoria que possuem a expertise necessária para gerenciar e executar tais programas eficazmente.

Além disso, a integração com instituições que já trabalham o fomento na região, oferecendo um suporte mais holístico e integrado, foi também mencionado:

"Eu acho que o banco se engajando com as instituições que estão ali trabalhando o fomento, seja o Sebrae, ou seja a universidade, ou seja alguma incubadora, ele apoiando essas ações nessas regiões (...) que realmente consiga trabalhar a jornada desse empreendedor por completo e em parceria com os outros atores do ecossistema" (D11)

5. Conclusão

Este estudo investigou o papel dos bancos públicos brasileiros no desenvolvimento de startups na região Nordeste do Brasil, explorando e descrevendo os principais instrumentos disponibilizados para apoiar e suportar startups nos estágios de semente e inicialização. Os objetivos específicos traçados na introdução do estudo foram fundamentais para direcionar a investigação e ampliar as dimensões críticas detetadas no referencial teórico, permitindo, assim, uma análise detalhada da acessibilidade e adequação desses instrumentos financeiros e não financeiros.

5.1 Implicações Teóricas

Este estudo avança na literatura sobre financiamento da inovação e desenvolvimento regional ao examinar o papel dos bancos públicos no apoio a startups em estágios iniciais numa região subdesenvolvida. A pesquisa cataloga os instrumentos financeiros e não financeiros usados e explora a eficácia desses instrumentos em contextos regionais específicos, ampliando a discussão para incluir uma gama completa de instrumentos que os bancos públicos podem oferecer, como detetado por Macfarlane e Mazzucato (2018).

Revela-se que, enquanto os instrumentos financeiros são essenciais, os instrumentos não financeiros, como suporte em *networking*, desenvolvimento de competências e mentorias, são igualmente críticos para sustentar o crescimento e a inovação das startups que se encontram nas fases de semente e inicialização. Esses achados teóricos estão alinhados com as perspectivas de autores como Rieche et al. (2020) e Marodon (2022), que discutem o impacto multifacetado dos bancos de desenvolvimento no suporte à inovação através de um espectro mais amplo de recursos que transcendem o suporte financeiro direto.

O estudo avança teoricamente ao destacar a importância de adaptar as políticas de apoio às condições locais e específicas das startups no Nordeste do Brasil, refletindo a necessidade de uma abordagem mais regionalizada nas teorias de desenvolvimento económico, sugerindo que os bancos públicos podem desempenhar um papel mais proativo e adaptativo, como defendido por Mazzucato e Penna (2016), que argumentam que além de corrigir falhas de mercado, as instituições financeiras públicas devem efetivamente moldar e criar mercados, promovendo assim um desenvolvimento económico mais inclusivo e sustentável.

Os resultados deste estudo sugerem uma revisão teórica dos modelos tradicionais de apoio bancário, propondo que os bancos públicos incorporem estratégias que considerem tanto os aspetos financeiros quanto não financeiros no apoio às startups emergentes; esta abordagem é reforçada pelos achados de Hu et al. (2022), que enfatizam a necessidade de um suporte abrangente às empresas emergentes, combinando recursos financeiros e sociais para ampliar as capacidades inovadoras das startups.

Por fim, esta pesquisa encoraja os teóricos do desenvolvimento económico a explorarem as dinâmicas de inovação regional de forma mais aprofundada. É crucial investigar como políticas adaptativas e modelos de intervenção podem ser ajustados para reduzir as disparidades regionais em inovação e desenvolvimento empresarial. Esses *insights* não apenas ampliam a compreensão da interação entre desenvolvimento económico e inovação, mas também complementam as teorias existentes sobre o papel das instituições financeiras no apoio ao empreendedorismo tecnológico em regiões menos favorecidas.

5.2 Implicações Práticas e Políticas

Com base na amostra, este estudo sugere que existem discrepâncias significativas entre o apoio teórico previsto/esperado e a prática real observada em campo, o que pode ser evidenciado pelo número significativo de ‘não match’ (Tabela 8) nas experiências das startups com financiamentos bancários, apontando para uma série de desafios críticos que impedem o pleno aproveitamento dos recursos disponibilizados.

Como introduzido no parágrafo anterior, os dados empíricos coletados destacam a dificuldade das startups em aceder a recursos financeiros. Isso ocorre devido a exigências rigorosas de garantias, burocracia e um processo de avaliação que muitas vezes não reconhece as particularidades e o potencial inovador das startups. Esse cenário é especialmente problemático numa região como o Nordeste, onde tais iniciativas poderiam impulsionar o desenvolvimento económico regional, o que acaba por subestimar o mandato desenvolvimentista destas instituições financeiras, comprometendo a sua missão em estimular o progresso económico de forma inclusiva e sustentável.

Portanto, é imperativo reformular as políticas de crédito dos bancos públicos brasileiros, adaptando-as para serem menos restritivas e mais alinhadas com as realidades das startups que ainda estão em estágios iniciais.

A adoção das compras públicas de inovação como um mecanismo de apoio adicional representa uma estratégia valiosa no contexto atual. Isso porque permite que, através do

regime de licitações públicas, o setor público adquira soluções inovadoras ainda não presentes no mercado ou que requerem ajustes significativos. Isso pode ocorrer através do lançamento de desafios públicos, oferecendo não apenas um mercado inicial para produtos ou soluções inovadoras, mas também motivando as startups a criar soluções que atendam às necessidades específicas do setor público/bancário. Desde que implementado estrategicamente, tal prática resulta em benefícios duplos: atende às exigências governamentais/bancárias enquanto simultaneamente impulsiona o inclusivo desenvolvimento económico regional por meio da inovação.

Por outro lado, o suporte não financeiro também mostrou deficiências. Não obstante, recomenda-se a ampliação dos suportes ofertados, como mentorias, desenvolvimento de competências empresariais e *networking*. As políticas implementadas deveriam, portanto, não apenas focar em assistência financeira, mas também em construir e fortalecer redes de suporte que conectem startups a mentores, consultores e a outras empresas. Isso facilitaria a transferência de conhecimento e experiência, incluindo a criação ou ampliação estratégica de programas customizados ou faseados, levando em conta não apenas as etapas pelas quais as startups geralmente passam, mas também as particularidades económicas, sociais e de mercado de cada região.

Por fim, recomenda-se fortalecer a colaboração entre bancos públicos e as diversas entidades do ecossistema de inovação, como centros tecnológicos, incubadoras, aceleradoras e universidades. Essa parceria pode ser aprimorada com a criação de uma plataforma colaborativa que integre esforços e recursos de maneira eficaz, ampliando significativamente o impacto do suporte oferecido, contribuindo para a formação de um ambiente mais favorável ao desenvolvimento de startups promissoras. Uma abordagem sinérgica não apenas facilita a troca de conhecimento e recursos, mas também solidifica uma rede de apoio robusta que é fundamental para o crescimento sustentável e inovador na região.

Portanto, as políticas e práticas recomendadas devem mirar uma abordagem holística. Isso significa não somente solucionar os desafios vigentes atrelados aos recursos reembolsáveis e não reembolsáveis mapeados e partilhados neste estudo, mas também fortalecer o suporte operacional e estratégico às startups. Isso promoveria um ambiente de inovação mais dinâmico no Nordeste do Brasil. Implementar essas mudanças pode não apenas melhorar a eficácia do apoio prestado pelos bancos públicos desenvolvimentistas, mas também catalisar um desenvolvimento regional mais inclusivo.

5.3 Limitações e linhas de investigação futuras

Embora os resultados ofereçam uma perspectiva rica sobre o papel dessas instituições, algumas limitações metodológicas são notáveis e proporcionam oportunidades para futuras investigações.

Limitações Metodológicas

A pesquisa enfrenta limitações metodológicas, principalmente devido à sua amostra limitada. Utilizando uma amostra não probabilística e pequena, a capacidade de generalizar os resultados para outras áreas geográficas do Brasil é restrita.

Além disso, a diversidade dos entrevistados apresentou desafios. A quantidade de entrevistados relacionados com os bancos públicos brasileiros ofereceu uma visão importante, porém potencialmente limitada, devido à complexa e robusta estrutura organizacional desses bancos e à consequente política de comunicação interna. Isso pode resultar em uma visão enviesada ou incompleta das políticas e práticas de apoio vigentes. Em estudos futuros, seria benéfico usar uma amostra mais diversificada e representativa, incluindo colaboradores de outros departamentos dentro dos bancos.

Linhas de investigação futuras

O estudo atual revelou várias dimensões importantes do papel dos bancos públicos no apoio a startups no Nordeste do Brasil. Com base no estudo qualitativo descritivo-exploratório desenvolvido e limitações identificadas, propõem-se as seguintes linhas de investigação futuras que podem expandir e enriquecer a compreensão deste tema.

Para obter uma visão mais completa e representativa das interações entre bancos públicos e startups numa região demograficamente representativa, seria vantajoso que estudos futuros ampliassem o quantitativo de amostras. Além disso, uma abordagem comparativa entre diferentes regiões do Brasil poderia elucidar como variáveis regionais específicas afetam a eficácia das políticas de apoio dos bancos públicos. Isso incluiria análises que considerem aspectos socioeconômicos, culturais e a infraestrutura local disponível para suporte a empreendimentos inovadores.

A implementação de estudos longitudinais que acompanhem startups ao longo do tempo ajudaria a determinar o impacto real das políticas de apoio no sucesso e crescimento

dessas empresas. Tais estudos poderiam identificar fatores críticos que contribuem para a sustentabilidade e escalabilidade das startups apoiadas por bancos públicos.

Outro ponto importante é investigar em profundidade como as políticas de apoio dos bancos públicos estão alcançando ou falhando em alcançar uma diversidade de empreendedores, incluindo mulheres, minorias étnicas e regiões menos desenvolvidas. Isso ajudaria a desenvolver estratégias mais inclusivas e eficazes.

Finalmente, analisar o potencial das tecnologias emergentes, como IA e blockchain, no desenvolvimento de novos produtos e serviços por startups com o apoio de bancos públicos, e investigar como a adoção dessas tecnologias pode ser estimulada pelas políticas de apoio, contribuiria para a inovação e competitividade no mercado global.

Referências

- Além, A. C., & Azevedo, W. (2018). As principais tendências dos bancos nacionais de desenvolvimento: lições da experiência internacional. *Revista do BNDES*, 25(49).
<https://web.bnades.gov.br/bib/jspui/handle/1408/16082>
- Alon, I., & Godinho, M. M. (2017). Business incubators in a developing economy: Evidence from Brazil's northeast region. *Science and Public Policy*, 44(1), 13–25.
<https://doi.org/10.1093/scipol/scw008>
- Associação Brasileira de Startups. (2023). Mapeamento do ecossistema brasileiro de startups [Relatório]. Associação Brasileira de Startups.
<https://hub.abstartups.com.br/mapeamento-captacao>
- Barboza, R., Pessoa, S., Roitman, F., & Ribeiro, E. P. (2023). What Have We Learned about National Development Banks? Evidence from Brazil. *Brazilian Journal of Political Economy*, 43(3), 646–669.
<https://doi.org/10.1590/0101-31572023-3467>
- Bardin, L. (2000). *Análise de conteúdo* (A. Pinheiro & L. Antero Reto, Eds.). Lisboa, Portugal: Edições 70
- Bertocco, G. (2008). Finance and development: Is Schumpeter's analysis still relevant? *Journal of Banking and Finance*, 32(6), 1161–1175.
<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.10.010>
- Block, J. H., Colombo, M. G., Cumming, D. J., & Vismara, S. (2018). New players in entrepreneurial finance and why they are there. *Small Business Economics*, 50(2), 239–250. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9826-6>
- Bogdan, R. C., & Knopp Biklen, S. (1994). *Investigação qualitativa em educação: uma introdução à teoria e aos métodos* (1ª ed.). Porto, Portugal: Porto Editora
- Bonini, S., & Capizzi, V. (2019). The role of venture capital in the emerging entrepreneurial finance ecosystem: future threats and opportunities. *Venture Capital*, 21(2-3), 137-175.
<https://doi.org/10.1080/13691066.2019.1608697>
- Braggion, F., Dwarkasing, M., & Ongena, S. (2018). Household wealth inequality, entrepreneurs' financial constraints, and the great recession: evidence from the Kauffman Firm Survey. *Small Business Economics*, 50(3), 533–543.
<https://doi.org/10.1007/s11187-017-9906-2>

- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>
- Braun, V., & Clarke, V. (2013). *Successful qualitative research: A practical guide for beginners*. London, UK: Sage. <https://www.uk.sagepub.com/books/Book233059>
- Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 49(1), 11–30. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9865-7>
- Castaldo, A., De Luca, G., & Barile, B. (2021). Does initial access to bank loans predict start-ups' future default probability? Evidence from Italy. *Contemporary Economic Policy*, 39(1), 83–106. <https://doi.org/10.1111/coep.12480>
- Cavalcante, A., Rapini, M. S., & Leonel, S. G. (2017). *Financiamento da Inovação: Uma proposta de articulação entre as abordagens pós-keynesiana e neo-schumpeteriana*. In M. S. Rapini, L. A. Silva, & E. da M. Albuquerque (Eds.), *Economia da Ciência, Tecnologia e Inovação: Fundamentos teóricos e a economia global* (1th ed., pp. 199–240). Curitiba, Brasil: Editora Prismas.
- Cayumil Fernández, A., Quiroga, M., Araya, I., & Pino, G. (2022). Can local financial depth and dependence on external funding impact regional creation of new firms in Chile? *Annals of Regional Science*, 68(2), 387–406. <https://doi.org/10.1007/s00168-021-01076-9>
- Cressy, R. C., Bonnet, J., & Cressy, R. (2018). The Long-Run Impact of Bank Lending Constraints and Other Economically Important Factors on SME Failure. *International Review of Entrepreneurship*, 16(3). <https://www.researchgate.net/publication/328463071>
- Czarnitzki, D. (2006). Research and development in small and medium-sized enterprises: The role of financial constraints and public funding. *Scottish Journal of Political Economy*, 53(3), 335–357. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.2006.00383.x>
- De Luna-Martínez, J., & Vicente, C. L. (2012). *Global Survey of Development Banks*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5969>
- Dieese. (2023, July 13). *A importância dos bancos públicos no Brasil*. <https://www.dieese.org.br/estudosepesquisas/2023/estPesq107bancosPublicos.html>
- Distrito. (2022, September 29). *Ideação: Veja como funciona essa fase na jornada da startup*. <https://distrito.me/blog/ideacao/>
- Dosi, G. (1982). Technological paradigms and technological trajectories. *Research Policy*, 11(3), 147–162. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(82\)90016-6](https://doi.org/10.1016/0048-7333(82)90016-6)

- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *The Academy of Management Review*, 14(4), 532-550. <https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385>
- Fernández-Arias, E., Hausmann, R., & Panizza, U. (2020). Smart Development Banks. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 20(2), 395–420. <https://doi.org/10.1007/s10842-019-00328-x>
- Gabor, D. (2021). The Wall Street Consensus. *Development and Change*, 52(3), 429–459. <https://doi.org/10.1111/dech.12645>
- García-Quevedo, J., Segarra-Blasco, A., & Teruel, M. (2018). Financial constraints and the failure of innovation projects. *Technological Forecasting and Social Change*, 127, 127–140. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.05.029>
- Ghezzi, A., & Cavallo, A. (2020). Agile Business Model Innovation in Digital Entrepreneurship: Lean Startup Approaches. *Journal of Business Research*, 110, 519–537. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.06.013>
- Gibbs, G. (2009) *Análise de dados qualitativos*. Artmed.
- Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa social* (6th ed.). Atlas.
- Godke, V. M., & McCahery, J. A. (2019). The financing of small and medium-sized enterprises: An analysis of the financing gap in Brazil. *European Business Organization Law Review*, 20(4), 633–664. <https://doi.org/10.1007/s40804-019-00167-7>
- Gutierrez, E., Rudolph, H. P., Homa, T., & Beneit, E. B. (2011). *Development Banks: Role and Mechanisms to Increase their Efficiency*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5729>
- Haase, A., & Eberl, Peter. (2019). The Challenges of Routinizing for Building Resilient Startups. *Journal of Small Business Management*, 57(S2), 579–597. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12511>
- Hanusch, H., & Pyka, A. (2007). Principles of Neo-Schumpeterian Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 31(2), 275–289. <https://doi.org/10.1093/cje/bel018>
- Hasan, I., Kobeissi, N., Wang, H., & Zhou, M. (2015). Banking Structure, Marketization, and Small Business Development: Regional Evidence From China. *Pacific Economic Review*, 20(3), 487–510. <https://doi.org/10.1111/1468-0106.12118>
- Hu, B., Schclarek, A., Xu, J., & Yan, J. (2022). Long-term finance provision: National development banks vs commercial banks. *World Development*, 158. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.105973>

- Huyghebaert, N. (2006). On the determinants and dynamics of trade credit use: Empirical evidence from business start-ups. *Journal of Business Finance and Accounting*, 33(1–2), 305–328. <https://doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.001364.x>
- Hyun, S., & Lee, H. S. (2022). Positive effects of portfolio financing strategy for startups. *Economic Analysis and Policy*, 74, 623–633. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.03.017>
- Iammarino, S., Rodriguez-Pose, A., & Storper, M. (2019). Regional inequality in Europe: Evidence, theory and policy implications. *Journal of Economic Geography*, 19(2), 273–298. <https://doi.org/10.1093/jeg/lby021>
- Ionescu, L., Lăzăroiu, G., & Iosif, G. (2012). Corruption and bureaucracy in public services. *The Amfiteatru Economic Journal*, 14(6), 665–679. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2012.1718>
- Jacob, S., & Furgerson, S. (2012). Writing interview protocols and conducting interviews: Tips for students new to the field of qualitative research. *The Qualitative Report*, 17(42), 1–10. <https://doi.org/10.46743/2160-3715/2012.1718>
- Jayme Jr., F. G., & Crocco, M. (2010). *Bancos públicos e desenvolvimento*. [Relatório]. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília, Brasil.
- Kirchhoff, B. A., Linton, J. D., & Walsh, S. T. (2013). Neo-Marshellian Equilibrium versus Schumpeterian Creative Destruction: Its Impact on Business Research and Economic Policy. *Journal of Small Business Management*, 51(2), 159–166. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12018>
- Kraus, S., McDowell, W., Ribeiro-Soriano, D. E., & Rodríguez-García, M. (2021). The role of innovation and knowledge for entrepreneurship and regional development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 33(3–4), 175–184. <https://doi.org/10.1080/22797254.2021.1872929>
- Kvale, S. (1996) *InterViews: An introduction to qualitative research interviewing*. Sage Publications
- Leonel, S. G., & Ferreira, S. Marques. (2022). The financing of innovation: an evolutionary approach to firm behavior. *Economia Ensaios*. <https://doi.org/10.14393/REE-v37nesp>
- Li, Y. M., Hsieh, C. Y., & Zeng, W. Z. (2023). A social discovery mechanism for endorsing investors in equity crowdfunding. *Decision Support Systems*. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2023.114049>
- Linton, J. D., & Walsh, S. T. (2013). Technology maturity and high tech venture attractiveness: A model for emerging technology based economic development.

- Proceedings of PICMET '13: Technology Management in the IT-Driven Services (PICMET)*, 935–945. <https://ieeexplore.ieee.org/document/6641834>
- Maguire, M., & Delahunt, B. (2017). Doing a thematic analysis: A practical, step-by-step guide for learning and teaching scholars. *All Ireland Journal Of Higher Education*, 8(3), 3351. <http://ojs.aishe.org/index.php/aishe-j/article/view/335>
- Mazzucato, M., Macfarlane, L. (2018). *State investment banks and patient finance: An international comparison*. UCL Institute for Innovation and Public Purpose, Working Paper Series (IIPP WP 2018-01).
- Marodon, R. (2022). Can Development Banks Step Up to the Challenge of Sustainable Development? *Review of Political Economy*, 34(2), 268–285. <https://doi.org/10.1080/09538259.2021.1977542>
- Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Anthem Press.
- Mazzucato, M., & Penna, C. C. R. (2016). Beyond market failures: the market creating and shaping roles of state investment banks. *Journal of Economic Policy Reform*, 19(4), 305–326. <https://doi.org/10.1080/17487870.2016.1216416>
- Meierrieks, D. (2014). Financial Development and Innovation: Is There Evidence of a Schumpeterian Finance-Innovation Nexus? In *annals of economics and finance*, 15(2). <http://www.aecon.com/Articles/Nov2014/aef150205.pdf>
- Melo, H. A., Andrade, M. B., & Aragão, I. M. (2017, November 10). *Cidades empreendedoras: uma análise comparativa entre as capitais do nordeste brasileiro*. 8th International Symposium on Technological Innovation. <https://doi.org/10.7198/s2318-3403201700080022>
- Nowell, L. S., Norris, J. M., White, D. E., & Moules, N. J. (2017). Thematic Analysis: Striving to Meet the Trustworthiness Criteria. *International Journal of Qualitative Methods*, 16(1). <https://doi.org/10.1177/1609406917733847>
- Ocampo, J. A., & Ortega, V. (2022). The Global Development Banks' Architecture. *Review of Political Economy*, 34(2), 224–248. <https://doi.org/10.1080/09538259.2021.1977543>
- Pace, D. S. (2021). Probability and non-probability sampling - An entry point for undergraduate researchers. *International Journal of Quantitative and Qualitative Research Methods*, 9(2). <https://ssrn.com/abstract=3851952>
- Pereira, R. M., Marques, H. R., & Gava, R. (2019). Ecossistemas de inovação das universidades federais brasileiras: um mapeamento dos núcleos de inovação

- tecnológica, incubadoras de empresas de base tecnológica e parques tecnológicos. *International Journal of Innovation*, 7(3), 341–358. <https://doi.org/10.5585/iji.v7i3.66>
- Point, S., & Fourboul, C. V. (2006). Le codage à visée théorique. *Recherche et Applications En Marketing*, 21.
- Rieche, F. C., Matheus, R. R., Cupello, N. C., Lacerda, F. das C., Zborowski, sabel B., Rodrigues, B. da C. L., & Mattos, F. D. (2020). *Estimulando o empreendedorismo em empresas - o caso da primeira edição do programa BNDES Garagem* (Vol. 53).
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98, 71–102.
- Schumpeter, J. (1934). The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. *Cambridge, M.A.: Harvard University Press*.
- Sebrae. (2023, January 10). *Conheça as fases de uma startup*. <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-as-fases-de-uma-startup,2db406cf4fc95810VgnVCM1000001b00320aRCRD>
- Singh, S., & Mungila Hillemane, B. S. (2023). Sources of finance for tech startups over its lifecycle: what determines their approach of sources and its success? *International Journal of Emerging Markets*, 18(8), 1766–1787. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-06-2020-0705>
- Skawińska, E., & Zalewski, R. I. (2020). Success factors of startups in the EU-a comparative study. *Sustainability (Switzerland)*, 12(19). <https://doi.org/10.3390/su12198200>
- Sun, W., Li, R., Cai, R., Ji, Z., & Cheng, M. (2023). The impact of solar energy investment in multilateral development banks on technological innovation: Evidence from a multi-period DID method. *Frontiers in Energy Research*, 10. <https://doi.org/10.3389/fenrg.2022.1085012>
- Torres, E., & Zeidan, Rodrigo. (2016). The life-cycle of national development banks: The experience of Brazil's BNDES. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 62, 97–104. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2016.07.006>
- Trece, J., & Considera, C. (2023, April 27). *Breve retrato econômico da região nordeste*. <https://blogdoibre.fgv.br/posts/breve-retrato-economico-da-regiao-nordeste>

- Ülgen, F. (2014). Schumpeterian economic development and financial innovations: A conflicting evolution. *Journal of Institutional Economics*, 10(2), 257–277.
<https://doi.org/10.1017/S1744137414000022>
- Welter, C., Holcomb, T. R., & McIlwraith, J. (2023). The inefficiencies of venture capital funding. *Journal of Business Venturing Insights*, 19.
<https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2023.e00392>
- Wiltbank, R., Read, S., Dew, N., & Sarasvathy, S. D. (2009). Prediction and control under uncertainty: Outcomes in angel investing. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 116–133.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.11.004>
- Wonglimpiyarat, J. (2016). The new challenge of financing innovative economic growth through SME development in the People's Republic of China. *Technology in Society*, 46, 49–57. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2016.05.002>
- Woods, M., Paulus, T., Atkins, D. P., & Macklin, R. (2016). Advancing Qualitative Research Using Qualitative Data Analysis Software (QDAS)? Reviewing Potential Versus Practice in Published Studies using ATLAS.ti and NVivo, 1994–2013. *Social Science Computer Review*, 34(5), 597–617.
<https://doi.org/10.1177/0894439315596311>
- Zhang, F. (2022). The policy coordinator role of national development banks in scaling climate finance: Evidence from the renewable energy sector. *Climate Policy*, 22(6), 754–769. <https://doi.org/10.1080/14693062.2022.2038063>

Anexo I - Guião Entrevistas: Bancos

Introdução:

Olá (breve apresentação pessoal)

Obrigado pelo seu tempo e disponibilidade. Antes de começar a entrevista, gostaria de fornecer um breve contexto sobre os objetivos:

Estou conduzindo uma pesquisa de Mestrado que visa compreender as práticas e impactos dos bancos públicos brasileiros no apoio a startups, especialmente aquelas em estágios iniciais, localizadas na região nordeste. Com isto, destaco que, embora minha pesquisa tenha uma base teórica como pano de fundo, estou interessado em conhecer os instrumentos vigentes disponibilizados pelo banco às startups em estágio inicial e em suas percepções profissionais enquanto agente bancário.

Gostaria de enfatizar que a expressão franca das informações, opiniões e experiências são fundamentais para a qualidade desta pesquisa, por isso todos os dados serão tratados com total confidencialidade.

Antes de começarmos a entrevista propriamente dita, gostaria de abordar um aspeto legal relevante:

Como parte do procedimento padrão para garantir precisão nas informações e permitir uma análise posterior mais completa da entrevista, gostaria de obter sua autorização para gravar esta entrevista.

Autoriza-me a gravar? Autoriza-me a divulgar seus dados posteriormente na pesquisa?

Perguntas:

Qual o apoio que o banco oferece às *startups*/empreendedores que estão no início da jornada empreendedora?

Poderia descrever os principais instrumentos financeiros que o banco oferece para apoiar *startups* em estágios iniciais?

Considerando que no estágio inicial, as *startups* não possuem garantias reais, nem receitas correntes, há flexibilidade nos instrumentos financeiros disponibilizados pelo banco para se adequar a esta realidade?

Além do suporte financeiro, o banco oferece outros tipos de apoio?

Como o banco colabora com outros atores do ecossistema regional nordestino para promover a inovação?

Há uma diretriz governamental para apoiar *startups* da região nordeste?

Quais são os principais desafios que o banco enfrenta para apoiar *startups* localizadas no Nordeste?

Pode compartilhar exemplos de *startups* nordestinas apoiadas pelo banco? Como o banco avalia o impacto de suas intervenções?

Há alguma questão não abordada anteriormente sobre o tema que você acredita que seja relevante para avaliar o apoio ofertado pelo banco às *startups* e seu papel no ecossistema?

Anexo II - Guião Entrevistas: *Startups*

Introdução:

Olá (breve apresentação pessoal)

Antes de começar a entrevista, gostaria de fornecer um breve contexto sobre os objetivos:

Estou conduzindo uma pesquisa de Mestrado que visa compreender as práticas e impactos dos bancos públicos brasileiros no apoio a startups, especialmente aquelas em estágios iniciais, no contexto regional nordestino.

Com isto, destaco que, embora minha pesquisa tenha uma base teórica, estou interessado em suas percepções pessoais e experiências vividas.

Gostaria de enfatizar que a expressão franca das informações, opiniões e experiências são fundamentais para a qualidade desta pesquisa, por isso todos os dados serão tratados com total confidencialidade.

Estou buscando explorar as diversas percepções no que refere às abordagens e desafios presentes na relação entre os bancos públicos e startups nordestinas.

Antes de começarmos a entrevista propriamente dita, gostaria de abordar um aspeto legal relevante:

Como parte do procedimento padrão para garantir precisão nas informações e permitir uma análise posterior mais completa da entrevista, gostaria de obter sua autorização para gravar esta entrevista.

Autoriza-me a gravar? Autoriza-me a divulgar seus dados posteriormente na pesquisa?

Perguntas:

Como você percebe o papel dos bancos públicos brasileiros no apoio a startups que se encontram na fase inicial de sua jornada?

Pode compartilhar sua experiência em lidar com os instrumentos fornecidos pelos bancos públicos para financiar startups?

Quais desafios você enfrentou ao interagir com bancos públicos?

Na sua opinião, quão flexíveis são os instrumentos financeiros oferecidos pelos bancos públicos para atender às necessidades específicas de startups no início de sua jornada empreendedora?

Além do suporte financeiro, se for o caso, que outros tipos de apoio ou recursos você considera essenciais para startups em estágios iniciais e que os bancos públicos podem ofertar ou melhor desenvolver?

Caso tenha recebido algum tipo de apoio, como você avalia o impacto do apoio do banco público a sua startup?

Com base em sua experiência, que sugestões você teria para melhorar o apoio dos bancos públicos a startups em estágios iniciais?

Há alguma questão não abordada anteriormente sobre o tema que você acredita que seja relevante para avaliar o apoio ofertado pelo banco às startups e seu papel no ecossistema?

Anexo III - Guião Entrevistas: Outros atores

Introdução:

Olá (breve apresentação pessoal)

Obrigado pelo seu tempo e disponibilidade. Antes de começar a entrevista, gostaria de fornecer um breve contexto sobre os objetivos:

Estou conduzindo uma pesquisa de Mestrado que visa compreender as práticas e impactos dos bancos públicos brasileiros no apoio a startups, especialmente aquelas em estágios iniciais, no contexto regional nordestino.

Com isto, destaco que, embora minha pesquisa tenha uma base teórica, estou interessado em suas percepções pessoais e experiências vividas.

Gostaria de enfatizar que a expressão franca das informações, opiniões e experiências são fundamentais para a qualidade desta pesquisa, por isso todos os dados serão tratados com total confidencialidade.

Estou buscando explorar as diversas percepções no que refere às abordagens e desafios presentes na relação entre os bancos públicos e startups nordestinas.

Antes de começarmos a entrevista propriamente dita, gostaria de abordar um aspeto legal relevante:

Como parte do procedimento padrão para garantir precisão nas informações e permitir uma análise posterior mais completa da entrevista, gostaria de obter sua autorização para gravar esta entrevista.

Autoriza-me a gravar? Autoriza-me a divulgar seus dados posteriormente na pesquisa?

Perguntas:

Em sua opinião, os bancos públicos devem apoiar e disponibilizar instrumentos de apoio à startups iniciantes?

Como você avalia os instrumentos disponibilizados pelos bancos públicos para startups em estágios iniciais localizadas no Nordeste?

Considerando as necessidades das startups iniciantes localizadas no Nordeste, o que mais os bancos públicos poderiam fazer para fomentar a inovação?

Como você avalia a inserção do banco público no ecossistema de inovação?

Que estratégias você sugere para fortalecer a colaboração entre bancos públicos, startups e outros atores do ecossistema de inovação?

Pode compartilhar exemplos de experiências positivas em que a colaboração entre bancos públicos e outros atores do ecossistema resultou em impacto significativo na região?

Há alguma questão não abordada anteriormente sobre o tema que você acredita que seja relevante para avaliar o apoio ofertado pelo banco às startups e seu papel no ecossistema?

FACULDADE DE ECONOMIA

