



RELISE

O USO DE MECANISMOS DE INTERAÇÃO NA CONSTRUÇÃO DE RELAÇÕES ENTRE ATORES DE UM ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR¹

*THE USE OF INTERACTION MECHANISMS IN BUILDING RELATIONSHIPS
BETWEEN ACTORS OF AN ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM*

Marcelo Rezende Martins²

Maria Elena León Olave³

José Lucas Brandão Costa⁴

Rubia Oliveira Corrêa⁵

RESUMO

O conceito de Ecosistemas Empreendedores vem sendo bastante abordado nos últimos anos e tem sido alvo de um número crescente de pesquisas a partir do ano de 2017, recebendo grande atenção dos pesquisadores e se tornando alvo da agenda de pesquisas de diversos estudiosos pelo mundo. No entanto, ainda existem nuances a serem exploradas em tais ecossistemas. Uma delas, se refere às relações constituídas entre os atores que os compõem e, por consequência, as interfaces ou canais de comunicação utilizados para estabelecê-las. Tais relações, denominadas como mecanismos de interação, são o foco desta pesquisa, que teve por objetivo identificar os mecanismos de interação utilizados nas relações estabelecidas entre *startups* e universidades integrantes do ecossistema empreendedor sergipano. Metodologicamente, esse estudo possui natureza qualitativa, adota uma abordagem exploratória e descritiva para compreender as relações no Ecosistema Empreendedor de Sergipe. Utiliza a estratégia de estudo qualitativo básico (Merriam, 1998) e análise de conteúdo (Bardin, 2016) para interpretar os dados. Foram realizadas 22 entrevistas, sendo 15 com empreendedores de *startups* e 7 com profissionais de universidades, garantindo uma visão estratégica e aprofundada do tema. Verificou-se que os principais mecanismos de interação utilizados neste ecossistema são WhatsApp e a participação em eventos, e que esses

¹ Recebido em 20/06/2025. Aprovado em 06/07/2025. DOI: doi.org/10.5281/zenodo.16980368

² Universidade Federal de Sergipe. ntmarcelo@gmail.com

³ Universidade Federal de Sergipe. mleonolave@academico.ufs.br

⁴ Universidade Federal de Sergipe. lucasbrandao0503@gmail.com

⁵ Universidade Federal de Sergipe. rubia.correa@academico.ufs.br



RELISE

98

mecanismos são muito importantes para facilitar a construção e manutenção de relações dentro do referido Ecosystema Empreendedor.

Palavras-chave: ecossistemas empreendedores, mecanismos de interação, relações.

ABSTRACT

The concept of Entrepreneurial Ecosystems has been widely discussed in recent years and has become the subject of a growing number of studies since 2017, receiving significant attention from researchers and becoming a key topic on the research agenda of scholars worldwide. However, there are still nuances to be explored within these ecosystems. One of them refers to the relationships established between the actors that compose them and, consequently, the interfaces or communication channels used to establish these connections. These relationships, known as interaction mechanisms, are the focus of this research, which aims to identify the interaction mechanisms used in the relationships between startups and universities within the entrepreneurial ecosystem of Sergipe. Methodologically, this study has a qualitative nature, adopting an exploratory and descriptive approach to understand the relationships in Sergipe's Entrepreneurial Ecosystem. It employs the basic qualitative study strategy (Merriam, 1998) and content analysis (Bardin, 2016) to interpret the data. A total of 22 interviews were conducted - 15 with startup entrepreneurs and 7 with university professionals - ensuring a strategic and in-depth perspective on the subject. The findings indicate that WhatsApp and participation in events are the main interaction mechanisms in this ecosystem, playing a crucial role in building and maintaining relationships within the Entrepreneurial Ecosystem.

Keywords: entrepreneurial ecosystems, interaction mechanisms, relations.

INTRODUÇÃO

Os Ecosystemas Empreendedores (EE) são definidos como um conjunto de atores e fatores interdependentes, coordenados de tal forma que possibilitem o empreendedorismo produtivo dentro de um determinado território (Spigel, 2018). Para que tais ecossistemas consigam coordenar essas interdependências e fomentar sinergias favoráveis ao seu desenvolvimento, é essencial que os seus atores estabeleçam relações. Martins (2023) demonstrou



RELISE

que o crescimento dos EE está intimamente ligado às interações entre os atores, as quais resultam em relações que, por sua vez, geram trocas entre eles.

Os referidos ecossistemas são redes de atores interligados em uma comunidade geográfica local, comprometidos com a criação e desenvolvimento de negócios sustentáveis. Esses ecossistemas são compostos por um conjunto diversificado de elementos, como liderança, cultura, mercados e clientes, que se interrelacionam de maneira complexa e dinâmica (Cohen, 2006; Isenberg, 2010). O ambiente que forma um EE é delimitado geograficamente, abrangendo uma área específica onde determinados atores estabelecem conexões entre si (Napier; Hansen, 2011). Essas conexões devem atuar como catalisadores das atividades empreendedoras, além de promover o desenvolvimento de inovações.

Um dos primeiros estudos que explorou o conceito que mais tarde seria denominado Ecossistema Empreendedor ocorreu na região conhecida como Vale do Silício, localizada na cidade de São Francisco, Califórnia, Estados Unidos (Bahrami; Evans, 1995). Embora à época o termo Ecossistema Empreendedor ainda não fosse utilizado, esses autores descreveram os principais componentes desse ecossistema, incluindo institutos de pesquisa, universidades, infraestrutura de apoio e outros elementos fundamentais para o funcionamento de um EE (Gimenez; Stefenon; Inácio Júnior, 2022).

Entretanto, existem diversos estudos acerca dos EE em âmbito mundial (Cao; Shi, 2021; Cohen, 2006; Kon et al., 2014; Kshetri, 2014; Spigel, 2017). Tais estudos sobre EE podem tornar-se mais relevantes se concentrarem esforços em identificar os componentes indispensáveis para o funcionamento do ecossistema (Roundy; Bradshaw; Brockman, 2018), permitindo uma compreensão mais abrangente e profunda da sua dinâmica, uma vez que a maioria das pesquisas acerca dos EE buscou compreender fatores e elementos-chave ao seu desenvolvimento com base na literatura, sugerindo modelos ou



RELISE

propondo comparações entre distintos EE. Entre esses componentes, as relações ou interações ocupam uma posição central.

Nesse contexto, Audretsch, Cruz e Torres (2022) apontam que um EE é composto por quatro elementos fundamentais: funções, atores, impactos e interações. Ainda de acordo com Audretsch, Cruz e Torres (2022), as funções correspondem às principais forças ou fatores que impulsionam ou dificultam o empreendedorismo, englobando capital humano, conhecimento, recursos, mercados e outros elementos que podem funcionar como barreiras, entre eles regulação, investimentos e aspectos culturais. Os atores são as entidades e organizações presentes no EE, como empresas, instituições de apoio e outras organizações que desempenham papéis de suporte às funções do ecossistema, influenciando diretamente a atividade empreendedora. Os impactos dizem respeito aos efeitos econômicos e sociais gerados pelas atividades empreendedoras no EE. Por fim, as interações referem-se às relações estabelecidas entre os diferentes atores do ecossistema, configurando interfaces que promovem colaborações, vínculos e contatos, os quais, por sua vez, criam características únicas no ambiente (Audretsch; Cruz; Torres, 2022).

Tais interações entre os atores tornam cada Ecossistema Empreendedor singular e específico, com configurações e características impossíveis de serem replicadas em outras localidades (Autio et al., 2014; Colombelli et al., 2019; Isenberg, 2010, 2011; Spigel, 2017). Os múltiplos elementos que compõem um Ecossistema Empreendedor, bem como as distintas relações que nele se estabelecem, são cruciais para o sucesso de cada ecossistema (Fernandes; Ferreira, 2021). Essa perspectiva ajuda a compreender por que algumas regiões de um mesmo país se consolidam como polos de alta atividade empreendedora, enquanto outras ainda não alcançaram tal nível de maturidade e evolução (Martins, 2023).



RELISE

As particularidades contextuais influenciam o estabelecimento de relações entre os atores dos EE, criando dinâmicas e interações de diferentes naturezas, que afetam diretamente a configuração e o funcionamento desses sistemas (Spigel, 2017; Spigel; Harrison, 2018). O contexto e as relações que se desenvolvem nos EE estão em constante evolução, o que impacta tanto a natureza quanto a trajetória de desenvolvimento dos ecossistemas (Colombelli; Paolucci; Ughetto, 2019; Colombo et al., 2019).

Nesse cenário, onde as interações entre os atores de EE são tão relevantes, Matos (2018) enfatiza a importância das conexões entre universidades e empresas, com o objetivo de estimular a criação de startups. Complementarmente, Fernandes e Ferreira (2021) recomendam a ampliação de pesquisas que investiguem essas relações, analisando como as interações entre universidades e empresas influenciam tanto o surgimento quanto a estruturação das startups, além de seu impacto no crescimento e na competitividade das iniciativas empreendedoras nos EE em que estão inseridas.

Com base nessas premissas, esta pesquisa buscou responder a seguinte questão: **Quais são os mecanismos de interação utilizados entre startups e universidades no ecossistema empreendedor sergipano para que sejam estabelecidas relações entre esses atores?**

A partir dessa questão, foi delineado o objetivo geral de identificar os mecanismos de interação empregados por startups e universidades no ecossistema empreendedor sergipano. A relevância deste trabalho é justificada pela necessidade de aprofundar o entendimento sobre as particularidades dos ecossistemas empreendedores (Alvedalen; Boschma, 2017; Fernandes; Ferreira, 2021), pela produção científica ainda limitada em língua portuguesa sobre o tema (Gimenez; Stefenon; Inácio Júnior, 2022) e pela tendência da literatura em se concentrar em ecossistemas de sucesso, como o Vale do Silício



RELISE

nos EUA, deixando de lado estudos sobre ecossistemas em estágios iniciais de desenvolvimento (Martins, 2020).

O presente estudo estruturou-se em cinco seções, sendo elas: Introdução; Referencial teórico; Procedimentos metodológicos; Apresentação e análise dos resultados; e Conclusão.

REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, apresenta-se o referencial teórico do estudo, elaborado a partir da revisão da literatura específica sobre os seguintes temas: a) Relações em Ecossistemas Empreendedores e b) Mecanismos de Interação entre Atores em Ecossistemas Empreendedores.

Relações em Ecossistemas Empreendedores

Empreendedores aumentam significativamente suas probabilidades de alcançar êxito ao estarem inseridos em um ecossistema empreendedor (Kuratko et al., 2017; Kuckertz, 2019; Spigel; Kitagawa; Mason, 2020). Entretanto, apenas fazer parte de um ecossistema empreendedor pode não ser suficiente para assegurar sua permanência no mercado. É indispensável que os atores estabeleçam interações colaborativas, potencializando seus diferenciais competitivos, promovendo o compartilhamento de recursos, explorando vantagens estratégicas e fomentando inovações (Spigel, 2017; Autio et al., 2018; Audretsch et al., 2019).

Conforme apontado por Roundy et al. (2018), os ecossistemas empreendedores constituem sistemas dinâmicos e intrincados, compostos por múltiplos atores e pelas interações que os conectam, de modo que as ações realizadas por um ator podem desencadear adaptações ou transformações em todo o ecossistema. Spigel e Harrison (2018) enfatizam ainda a relevância do estabelecimento de redes de relacionamento que viabilizem o fluxo contínuo de



RELISE

recursos e informações entre os diferentes atores, argumentando que essa conectividade é fundamental para assegurar a sustentabilidade e a longevidade dos ecossistemas empreendedores. Nesse sentido, as relações estabelecidas em cada ecossistema empreendedor são importantes, peculiares e particulares, pois cada uma apresenta características únicas e impossíveis de serem replicadas da mesma forma em outras regiões (Autio et al., 2014; Colombelli; Paolucci; Ughetto, 2019; Isenberg, 2010, 2011; Spigel, 2017).

Diversos autores (Fernandes; Ferreira, 2021; Motoyama; Knowlton, 2017; Muldoon; Bauman; Lucy, 2018; Spigel, 2017; Spigel; Harrison, 2018; Stam, 2015) destacam a importância do estabelecimento de relacionamentos entre os atores dos ecossistemas empreendedores e ressaltam o papel dos elementos confiança e cooperação construídos por meio de laços fortemente interconectados que permitem um bom funcionamento e desenvolvimento do ecossistema. Além disso, as relações que se formam entre os atores facilitam o acesso a diversos recursos, como capital financeiro, mão de obra qualificada, compartilhamento de custos e acesso a novas tecnologias (Martins, 2020).

Partindo da compreensão de que o estabelecimento de conexões em ecossistemas empreendedores é essencial tanto para o sucesso dos negócios quanto para a evolução do próprio ecossistema, alguns autores (Spigel, 2017; Acs et al., 2018) destacaram a necessidade de mais estudos que investiguem as relações dinâmicas e interdependentes entre os atores que compõem um ecossistema empreendedor.

Silveira e Santos (2022) corroboram essa visão, afirmando que as interações entre os participantes de um ecossistema empreendedor não apenas ampliam o desempenho empreendedor de uma região, mas também servem como instrumentos estratégicos para que universidades e empresas possibilitem a transferência de tecnologia e conhecimento (Cunha, 1999; Azevedo; Cário, 2018). Ademais, essas relações colaborativas promovem a troca contínua de



RELISE

informações, o compartilhamento de experiências e saberes entre os atores, favorecendo a inovação (Santos; Lima; Freire, 2020). Tais interações também desempenham um papel crucial no estímulo ao desenvolvimento tecnológico (Acs et al., 2017; Klerkx; Rose, 2020) e no fomento ao transbordamento de conhecimento, que não apenas impulsiona a criação de novas inovações, mas também facilita o surgimento de novas empresas (Tonial, 2020).

Adicionalmente, Buratti (2022) ressalta que as relações e interações singulares entre os diversos atores de uma região geram um ecossistema favorável ao florescimento das atividades empreendedoras. Nesse sentido, além da proximidade geográfica, a colaboração efetiva entre os integrantes do ecossistema desempenha papel essencial no desenvolvimento de inovações, especialmente por meio da formação de redes que viabilizam a troca contínua de conhecimentos e informações valiosas.

Felizola e Aragão (2022) conduziram uma pesquisa voltada para a análise dos atores presentes no ecossistema de inovação sergipano. Embora o estudo tenha se concentrado na caracterização desse ecossistema de inovação, os mesmos atores também desempenham papéis relevantes no contexto do ecossistema empreendedor da região. Esses atores foram classificados em categorias como: aceleradoras, associações de classe e federações empresariais, centros de empreendedorismo, espaços de coworking, incubadoras, instituições de apoio aos empreendedores, movimentos empresariais de startups, parques tecnológicos e universidades.

Embora a diversidade de atores que compõem os ecossistemas empreendedores tenha sido amplamente explorada em estudos anteriores, esta pesquisa concentrou-se especificamente nas relações estabelecidas entre startups e universidades. As startups, frequentemente consideradas o elemento central de um ecossistema empreendedor (Spigel, 2017), e as universidades, reconhecidas como agentes cruciais nos processos de incentivo, disseminação



RELISE

e dinamização do conhecimento, da inovação e do empreendedorismo (Coutinho e Silva, 2022), desempenham papéis indispensáveis. Além disso, as universidades são vistas como pilares nas iniciativas transformadoras que promovem o desenvolvimento de uma sociedade baseada no conhecimento, marcada pelo empreendedorismo, pela modernidade e pela colaboração (Torlig; Resende Júnior, 2018).

Nesse contexto, evidencia-se que o estabelecimento de conexões entre os atores de um ecossistema empreendedor é indispensável para que o ecossistema alcance maior maturidade e evolução sustentável. Para que tal objetivo seja concretizado, os atores do ecossistema empreendedor devem implementar atividades que criem pontos de conexão e interação entre eles. Essas iniciativas, denominadas como mecanismos de interação, são estrategicamente utilizadas para oferecer o suporte necessário, facilitando a construção e fortalecimento de relacionamentos entre indivíduos (Ferraz; Dornelas, 2015).

Mecanismos de interação entre atores em Ecossistemas Empreendedores

Os mecanismos de interação são ferramentas indispensáveis para a formação e fortalecimento de vínculos entre os atores que compõem um ecossistema empreendedor (Silveira; Santos, 2022). Esses mecanismos são reconhecidos como as principais interfaces para viabilizar tanto comunicações formais quanto informais (Lamers et al., 2017), além de serem utilizados como instrumentos facilitadores na interação entre pessoas (Ferraz; Dornelas, 2015).

Spigel e Harrison (2018) ressaltam a relevância da disponibilidade de recursos, sejam eles tangíveis ou intangíveis, bem como da criação de redes que possibilitem o fluxo desses recursos entre os diferentes atores do ecossistema. Segundo os autores, tais conexões desempenham um papel fundamental na garantia da sustentabilidade dos ecossistemas



RELISE

empreendedores. As interfaces geradas por meio da utilização desses recursos em redes de relacionamento são o que constituem os chamados mecanismos de interação.

Nesse contexto, Fernandes e Ferreira (2021) destacam que as relações sociais e empresariais estabelecidas entre os diversos atores envolvidos nos ecossistemas empreendedores representam ativos intangíveis de grande valor estratégico. Esses ativos não apenas incentivam o surgimento de atividades empreendedoras produtivas, mas também impulsionam o crescimento de empreendimentos individuais e, conseqüentemente, a expansão dos próprios ecossistemas empreendedores. Outrossim, essas interações criam ambientes altamente favoráveis à inovação, gerando impactos positivos no desempenho e na evolução dos ecossistemas empreendedores.

Diversos autores (Specht; Zoll; Siebert, 2016; Lamers et al., 2017) identificam como principais mecanismos de interação elementos como a comunicação informal, eventos formais e informais, reuniões periódicas, treinamentos, workshops, parcerias de negócios, atividades colaborativas, compartilhamento de recursos e projetos desenvolvidos em conjunto. Neste sentido, destacam-se os meios de comunicação, como mensagens eletrônicas, jornais, cartazes e telefone, que também desempenham papel essencial na facilitação dessas interações. Esses mecanismos se manifestam de diferentes formas, sejam elas presenciais ou virtuais, podendo incluir eventos, encontros, treinamentos, redes sociais e outras ferramentas de comunicação digital (Specht; Zoll; Siebert, 2016; Lamers et al., 2017).

Silveira e Santos (2022) reforçam a importância dos mecanismos de interação no fortalecimento dos relacionamentos entre os participantes de um ecossistema empreendedor. Os autores destacam que a comunicação informal, a troca de conhecimento, a realização de eventos, projetos colaborativos, reuniões regulares e a existência de canais de comunicação são ferramentas de



RELISE

grande relevância. Segundo eles, a comunicação informal, em particular, desempenha um papel crucial na geração de ideias, uma vez que facilita interações mais rápidas, dinâmicas e espontâneas, promovendo um compartilhamento mais fluido e eficiente de informações.

Embora os mecanismos de interação sejam ferramentas fundamentais para fomentar e consolidar relações entre startups e universidades, sua exploração na literatura acadêmica ainda apresenta lacunas significativas (Silveira; Santos, 2022). Estudos, como o de Cunha (1999), analisaram as interações entre universidades e empresas e identificaram uma distância considerável que separava essas instituições. Essa desconexão, evidenciada há décadas, parece persistir, conforme relatado em pesquisas mais recentes (Specht; Zoll; Siebert, 2016; Lamers et al., 2017; Silveira; Santos, 2022).

Cunha (1999) argumenta, ainda, que, independentemente do tipo de mecanismo de interação adotado, é essencial que pesquisadores, universidades e empresas reconheçam e valorizem a importância dessas ferramentas. Tal valorização é indispensável para criar canais de comunicação eficazes e facilitar o fluxo de informações entre os atores, contribuindo para que suas interações sejam mais produtivas e integradas, promovendo, assim, o fortalecimento das conexões e a potencialização de resultados conjuntos.

METODOLOGIA

O presente estudo possui natureza qualitativa, pois busca compreender a construção das relações entre indivíduos do EE estudados, sendo esses empreendedores e profissionais das universidades envolvidos em iniciativas ligadas à inovação e/ou empreendedorismo. Métodos qualitativos utilizam técnicas interpretativas para dar sentido aos fenômenos, priorizando a descrição e a atribuição de significado (Van Maanen, 1979).



RELISE

Quanto aos fins, a pesquisa é exploratória, pois visa descobrir, entender e desenvolver novas informações, além de compreender as relações no Ecosistema Empreendedor (Stake, 2011). Também é descritiva, pois expõe de forma confiável os resultados e interpretações obtidos, descrevendo características dessas relações (Stake, 2011). Assim, busca retratar contextos e eventos com base nas experiências dos entrevistados (Saunders; Lewis; Thornhill, 2009).

A estratégia adotada foi o estudo qualitativo básico, no qual o pesquisador parte de questões críticas predefinidas para descrever, interpretar e compreender como se manifestam no caso estudado – o Ecosistema Empreendedor de Sergipe. Diferente do estudo de caso clássico, essa abordagem utiliza o caso como instrumento para verificação de padrões e categorias, apoiando-se em um arcabouço teórico preexistente (Merriam, 1998).

A análise de dados foi realizada por meio da técnica de análise de conteúdo (Bardin, 2016), que permite organizar os dados, sistematizar ideias, descrever analiticamente o material por meio de técnicas de codificação e interpretar as informações coletadas (Bardin, 2016).

As entrevistas realizadas foram transcritas com o auxílio do recurso de transcrição de áudio do software Microsoft Office 365. Para confirmar a assertividade da transcrição, todas as entrevistas foram ouvidas na íntegra em leitura simultânea às transcrições para confirmar e verificar se o conteúdo em áudio foi capturado de forma fidedigna.

Para facilitar a visualização e tratamento dos dados de modo a viabilizar a análise de conteúdo, foi utilizado o software Microsoft Excel 365. Os dados foram agrupados em abas distintas para cada pergunta, dispondo as respostas dos entrevistados em linhas. Para cada pergunta, as respostas foram lidas, categorizadas e codificadas, de modo a proporcionar uma melhor organização dos dados e fornecer uma facilitação na apresentação desses dados.



RELISE

Finalmente, os dados foram interpretados utilizando a codificação estabelecida e os resultados foram discutidos com base na literatura apresentada no referencial teórico do presente trabalho.

Foram realizadas 22 entrevistas, sendo 15 com empreendedores de startups sergipanas e 7 com profissionais de universidades (Quadro 01). Os entrevistados acadêmicos incluíram gestores, coordenadores, diretores e reitores envolvidos com empreendedorismo e inovação. Já nas startups, todas as entrevistas foram com os fundadores, garantindo maior confiabilidade e uma visão estratégica do negócio.

Quadro 1 – Dados das entrevistas realizadas com os profissionais das universidades

Profissional	Titulação	Formato da entrevista	Universidade
E1	Mestrado	Presencial	Universidade 1 (UN1)
E2	Especialização	Presencial	Universidade 2 (UN2)
E3	Doutorado	Presencial	Universidade 1 (UN1)
E4	Mestrado	Google Meet	Universidade 2 (UN2)
E5	Doutorado	Presencial	Universidade 2 (UN2)
E6	Doutorado	Presencial	Universidade 1 (UN1)
E7	Doutorado	Google Meet	Universidade 1 (UN1)

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

O estágio das startups foi classificado segundo o modelo da ABStartups (2019), que define quatro fases: ideação (validação da ideia), operação (busca por mercado e clientes, possível aceleração/incubação), tração (crescimento impulsionado por investimentos) e escala (crescimento de 20% por três anos consecutivos em receita ou equipe).

As entrevistas foram realizadas presencialmente ou virtualmente, conforme a disponibilidade dos participantes, e gravadas mediante consentimento prévio, formalizado pelo Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). Foram utilizados dois roteiros distintos: R1, com 16 perguntas para gestores de startups, e R2, com 8 perguntas para representantes das universidades.



RELISE

110

Quadro 2 – Dados das entrevistas realizadas com os empreendedores de Startups

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

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Para garantir o anonimato, os entrevistados das startups foram identificados como ES (Empreendedor de Startup) e os profissionais acadêmicos como E (Entrevistado), numerados sequencialmente. As universidades foram denominadas UN1 e UN2.

A seleção dos participantes seguiu a técnica de *snowball sampling* (Biernacki; Waldorf, 1981; Vinuto, 2014), devido à ausência de um mapeamento atualizado das startups sergipanas, tornando necessária a indicação em cadeia para acesso aos respondentes.

Os entrevistados acadêmicos eram professores envolvidos em gestão acadêmica e em iniciativas relacionadas ao empreendedorismo e inovação. Já os participantes das startups eram exclusivamente fundadores, garantindo uma visão estratégica, maior detalhamento dos desafios enfrentados e um conhecimento aprofundado sobre sua atuação no ecossistema empreendedor local.



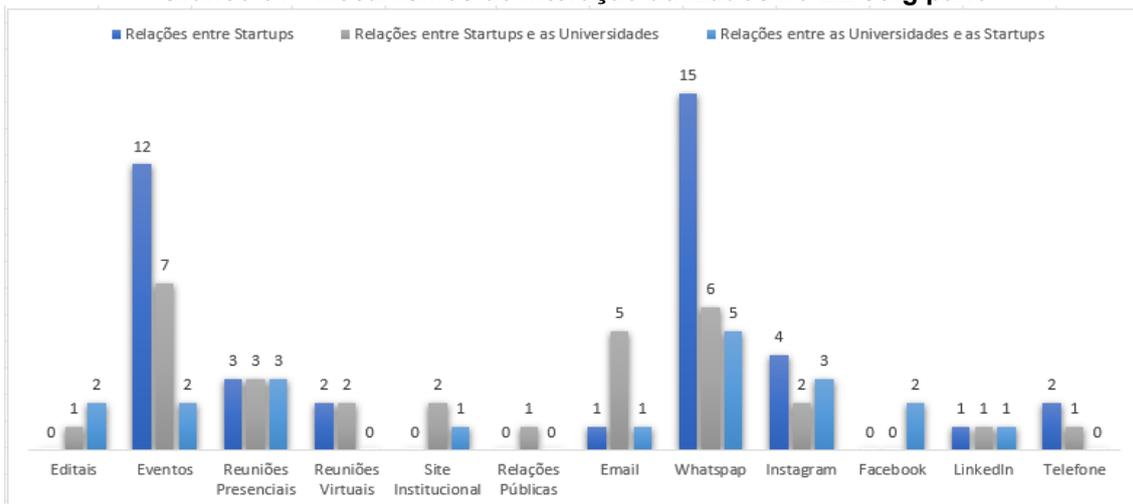
RELISE

APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os mecanismos de interação são ferramentas importantes para que ocorra a construção de relacionamentos entre os atores de um ecossistema empreendedor (Silveira; Santos, 2022), sendo considerados as principais interfaces para o estabelecimento de comunicações formais e informais (Lamers et al., 2017) e usados para facilitar as comunicações entre pessoas (Ferraz; Dornelas, 2015).

Eles se apresentam de diversas formas, sejam presenciais ou virtuais, e podem se manifestar no formato de eventos, reuniões, treinamentos, mensagens eletrônicas, redes sociais e telefone, por exemplo (Specht; Zoll; Siebert, 2016; Lamers et al., 2017). O gráfico 01 apresenta os mecanismos de interação utilizados pelos entrevistados, tanto empreendedores como profissionais das universidades, para construir e manter relações no ecossistema empreendedor estudado e que foram mapeados durante o processo de coleta de dados da presente pesquisa.

Gráfico 01 - Mecanismos de interação utilizados no EE sergipano



Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

É importante destacar que o gráfico 01 foi organizado de forma a evidenciar os mecanismos utilizados na construção e manutenção de relações



RELISE

de três formas distintas: I) Entre empreendedores de startups; II) Dos empreendedores de startups com as universidades; e III) Das universidades com os empreendedores de startups. As barras azul-escuro e cinza representam os quinze empreendedores entrevistados, enquanto a barra azul mais clara corresponde ao grupo de sete profissionais das universidades entrevistados.

Observa-se no gráfico que os mecanismos mais utilizados dentre todos os entrevistados, de forma bastante evidente, são WhatsApp e eventos, sendo o primeiro o que se sagrou como a ferramenta mais utilizada para comunicação entre startups por todos os empreendedores entrevistados. Ela também foi destaque quando perguntado o meio usado para estabelecer relações entre startups e universidades e entre universidades e startups. Esse fato corrobora com as observações de Silveira e Santos (2022), que destacam a comunicação informal como um facilitador importante dentro de ecossistemas empreendedores. Os autores sugerem que a comunicação fluida e rápida entre os participantes do ecossistema, por meio de canais como o WhatsApp, é essencial para criar conexões mais rápidas, promover troca de ideias e facilitar interações espontâneas.

Ainda em relação ao WhatsApp, a literatura sobre a comunicação digital em ecossistemas empreendedores, como observada por Ferraz e Dornelas (2015), também sugere que esse tipo de ferramenta permite a integração entre os atores de maneira rápida e eficiente, sem as formalidades associadas a outros canais, como o e-mail ou reuniões presenciais. Isso facilita a disseminação de informações e a resolução de questões operacionais em tempo real.

Em segundo lugar destacou-se a participação em eventos, apontado pela maioria dos empreendedores como um importante meio para gerar conexões tanto entre startups como com as universidades. Lamers et al. (2017) e Specht et al. (2016) destacam os eventos como espaços essenciais para a



RELISE

formação de redes e para o fortalecimento das interações entre os membros de um ecossistema empreendedor.

Para Spigel (2017), eventos, sejam eles formais ou informais, são fundamentais para criar oportunidades de colaboração e para estimular a troca de conhecimentos. Assim, a predominância dos eventos na pesquisa está em consonância com essa teoria, pois eles funcionam como pontos de encontro para que empreendedores e universidades se conectem, compartilhem experiências e possam colaborar no desenvolvimento de novas ideias e soluções.

No contexto específico das universidades, como evidenciado pelos depoimentos dos empreendedores, esses eventos não são necessariamente institucionalizados, mas estão frequentemente ligados a professores que atuam de maneira mais autônoma dentro do ecossistema, como mencionado por Silveira e Santos (2022). Esse ponto reflete a ideia de que, muitas vezes, a colaboração entre universidades e startups não ocorre de forma organizada por meio de canais formais, mas por meio da iniciativa de indivíduos dentro das instituições acadêmicas, como os professores entusiastas do empreendedorismo e inovação.

Os demais mecanismos de interação utilizados foram: Reuniões presenciais, Instagram, e-mail, editais publicados pelas universidades, reuniões virtuais, canal de relações públicas da universidade, Facebook, LinkedIn e telefone. O uso de e-mails e reuniões presenciais reflete uma tendência para formas mais tradicionais de comunicação, que, conforme Lamers et al. (2017), são fundamentais para a construção de redes mais formais e estruturadas dentro de ecossistemas empreendedores. Esses métodos podem ser particularmente úteis para criar um espaço de confiança mútua, necessário para o estabelecimento de parcerias mais duradouras.

Por outro lado, o uso de Instagram, LinkedIn e Facebook, conforme observado no estudo, indica uma adaptação aos meios digitais contemporâneos,



RELISE

114

que são amplamente utilizados para promover visibilidade, estabelecer conexões mais informais e manter um fluxo constante de informações dentro dos ecossistemas. Spigel e Harrison (2018) argumentam que redes sociais são importantes para o fortalecimento das conexões dentro do ecossistema, e essa prática reflete a crescente digitalização das interações nos ecossistemas modernos, como visto em ecossistemas como o Vale do Silício.

Ainda sobre o WhatsApp, todos os empreendedores entrevistados afirmaram que fazem o uso desse canal não somente para comunicações individuais, mas também utilizam o recurso de criação de grupos para fomentar ainda mais a troca de informações. Dessa forma, a possibilidade de criação de grupos específicos, é alinhada com as sugestões de Specht et al. (2016), que indicam a criação de espaços de interação digital como uma forma eficaz de conectar os atores dentro do ecossistema. Essa constatação pode ser evidenciada nas seguintes falas:

“Tem alguns grupos. O Caju Valley é o principal. Mas tem alguns outros, criados pelo Sebrae, sabe?” (ES1).

“No WhatsApp a própria comunidade Caju Valley, dentro dos próprios grupos e comunidades do WhatsApp, sempre cria possibilidade de um relacionamento de uma startup com a outra.” (ES9).

“Existe um grupo hoje, um grupo de startups aqui de Sergipe, chamado Caju Valley [...]. A relação entre a gente aqui dos nossos ecossistemas também tem um grupo próprio. São grupos de WhatsApp.” (ES12).

Já no estabelecimento de relações entre as *startups* e as universidades, o principal mecanismo foi o de eventos, seguido pelo *WhatsApp*. Contudo, essas comunicações não são institucionais. Elas acabam sendo direcionadas a professores entusiastas de empreendedorismo e inovação que estão de alguma forma envolvidos com o ecossistema empreendedor. Esse achado corrobora com o estudo de Spigel (2017), que aborda a importância das relações informais no ecossistema empreendedor e que elas podem ocorrer por meio de redes de relacionamento mais informais, muitas vezes facilitadas por indivíduos



RELISE

entusiastas, como professores e pesquisadores envolvidos em iniciativas empreendedoras. Essas constatações são constatadas nas falas:

“Email, WhatsApp e LinkedIn. Mas, especificamente com professores.” (ES6)

“WhatsApp e eventos. Mas direcionado a alguns indivíduos diretamente no WhatsApp.” (ES11).

“Toda vez que eu tive uma relação com a universidade foi através de educadores [...]. Então talvez não tenha sido o papel fundamental deles, eles estavam ali como, tentando fazer isso por conta própria. Talvez nem era algo institucional que a universidade obrigaria.” (ES13).

Percebe-se que há uma visão por parte dos empreendedores em que as universidades não se envolvem institucionalmente nas relações com startups no EE. Os entrevistados das universidades também destacaram o WhatsApp como o mecanismo de interação mais utilizado, tendo cinco dos sete entrevistados informado que o utilizam. Eles corroboram a visão dos empreendedores no tocante à relação ocorrer entre professores e empreendedores, e não por vias estabelecidas pela instituição, de acordo com as falas:

“Não. Não tem. A comunicação da universidade em si com as startups acaba sendo por editais. Ou, em alguns eventos desenvolvidos por coordenações pontuais. Fora isso, é via professores ligados ao empreendedorismo.” (E1).

“Eu acho que, na verdade, os professores, aqueles que estão na coordenação das pós-graduações, nas coordenações, professores que estão ligados ao empreendedorismo, eles acabam entrando nesses canais, que são grupos no WhatsApp [...]. Mas eu não sei se existe por parte da universidade, aí é uma dúvida realmente, um canal de diálogo com esses empreendedores que seja um canal oficial. Aí realmente eu não conheço. Eu conheço mais na informalidade. Eu vejo muitos professores participando de vários grupos. Eu mesmo participo de alguns. Mas institucionalmente, não.” (E3).

“Aqui é o WhatsApp sem sombra de dúvida. Relação direta, grupos, mas no WhatsApp. WhatsApp é o principal [...]. Mas essas comunicações não são institucionais da universidade, são via agência [de inovação].” (E6).

De forma geral, o segundo mecanismo de interação mais citado foi o de eventos. Doze dos quinze empreendedores se relacionam com outras startups



RELISE

116

por meio de participação em eventos. Para os entrevistados das universidades, sete destacaram que há relações estabelecidas em eventos. Porém, mais uma vez, com atores isolados, tais como professores e coordenadores. O destaque nesse meio se volta para os encontros e eventos do Caju Valley⁶, que tem acontecido mensalmente no ecossistema empreendedor sergipano, o que pode ser verificado nas falas. Spigel (2017) e Fernandes e Ferreira (2021) destacam que, em muitos ecossistemas empreendedores, eventos informais e encontros entre atores-chave, como professores e coordenadores, desempenham um papel crucial no fortalecimento das conexões. Em particular, Spigel (2017) ressalta que essas interações, embora informais, são essenciais para o desenvolvimento do ecossistema, pois facilitam o fluxo de recursos e informações entre as partes. Além disso, Fernandes e Ferreira (2021) apontam que tais eventos oferecem uma plataforma para o compartilhamento de experiências, promovendo o fortalecimento das relações tanto entre startups quanto com as universidades. Essas constatações, são evidenciadas nas falas a seguir:

“Os encontros presenciais do Caju Valley são superimportantes” (ES1).

“Temos encontros, *meetups*, *workshops* e interações da comunidade de maneira geral, quando é aberto para todos, tem sido presenciais [...]. A meta é termos 12 encontros anuais [do Caju Valley]. Já tivemos o primeiro em janeiro, o segundo em fevereiro e assim sucessivamente.” (ES2).

“Agora estou ingressando mais, e frequentando mais as reuniões do Caju Valley” (ES3).

“Tem o 07Inove que [...] está voltando agora. O encontro da Caju Valley [...] que já tem um calendário pré-programado.” (ES9).

⁶ Movimento de *startups* iniciado em 2012 em prol do fortalecimento do ecossistema de inovação do Estado de Sergipe com intuito de impulsionar as startups locais de Sergipe, criando um espaço onde elas pudessem divulgar suas empresas, suas propostas de serviços e realizar eventos para dinamizar o trabalho (FELIZOLA, 2016).



RELISE

Além dos encontros mensais do movimento Caju Valley, também foi evidenciado que ocorre com regularidade um evento intitulado 07inove, conforme destacado pelo empreendedor entrevistado ES9, trazendo algum tema relevante para o ecossistema empreendedor sergipano. Outros mecanismos que foram mencionados por três a cinco entrevistados foram e-mail, Instagram e reuniões presenciais, porém sem comentários específicos que reforcem o modo operacional de uso desses meios. Além desses, também foram citados editais divulgados pelas universidades, reuniões virtuais, site institucional das universidades, canal de relações públicas das universidades, Facebook, LinkedIn e telefone.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve por objetivo identificar os mecanismos de interação utilizados nas relações estabelecidas entre *startups* e universidades do ecossistema empreendedor sergipano. Foram evidenciados quais mecanismos são mais utilizados para estabelecer as relações entre os atores analisados, observando as percepções individuais dos inquiridos.

O *WhatsApp* consagrou-se como o mecanismo de interação mais utilizado. A ferramenta é utilizada para comunicação entre *startups* por todos os empreendedores entrevistados. Ela também foi destaque como meio usado para estabelecer relações entre *startups* e universidades e entre universidades e *startups*. O segundo mecanismo mais ressaltado foi o de participação em eventos, apontado pela maioria dos entrevistados como importante mecanismo para gerar conexões entre os atores analisados. Reuniões presenciais, Instagram e e-mail também foram citados por alguns entrevistados (entre três e cinco deles). Além desses, editais publicados pelas universidades, reuniões virtuais, canais de relações públicas das universidades, Facebook, LinkedIn e telefone também foram citados, por dois entrevistados ou menos.



RELISE

Os mecanismos predominantes, *WhatsApp* e eventos, tiveram sua regularidade constatada pelos pesquisadores e autores do artigo. Um dos pesquisadores participou de eventos presenciais no ecossistema empreendedor sergipano, incluindo encontros mensais do Caju Valley, e se manteve inserido no grupo de *WhatsApp* do Caju Valley desde o mês de agosto de 2022, além de também ter estabelecido relações diretas com empreendedores de *startups* do ecossistema empreendedor sergipano. Verificou-se, então, que os empreendedores empregam uma postura colaborativa e demonstram disposição para estabelecer relações com outros atores do ecossistema, além de compromisso pessoal em se manter conectados e conhecer novas pessoas em prol do desenvolvimento do ecossistema em questão. Tal postura reforça os achados de Roundy et al. (2018) quando alega que os atores e suas interações em um ecossistema empreendedor moldam esse ecossistema e provocam adaptações por meio das ações desses atores. O ecossistema empreendedor sergipano demonstra estar em um momento de forte colaboração e com relações mais próximas entre *startups*, mas carecendo das mesmas características quando se fala em universidades.

Identificou-se que a comunicação por *WhatsApp* é mais informal. Já os eventos possuem ambos os caracteres, formal e informal. Alguns eventos são organizados pelas universidades e sua divulgação é realizada em canais institucionais. Outros são realizados por movimentos organizados por gestores das *startups*, e podem assumir tanto um formato mais formal, envolvendo parceiros e apoiadores, como um caráter mais informal quando são encontros entre empreendedores e reuniões sem pauta para discutir temas diversos correlatos ao ecossistema empreendedor local.

Portanto, conclui-se que os mecanismos de interação “*Whatsapp*” e “eventos” são os mecanismos que se apresentam de forma mais evidente na percepção dos entrevistados nesta pesquisa e interpretados como os mais



RELISE

119

eficientes para que haja o estabelecimento de relações entre atores do ecossistema empreendedor sergipano.

Esta pesquisa apresenta, tal como todo estudo científico, algumas limitações. Primeiramente, o estudo se limitou a um ecossistema empreendedor específico, o do estado de Sergipe, com suas nuances e particularidades. Adicionalmente, houve a limitação dos atores selecionados, que se restringiu a empreendedores de startups e universidades, eliminando a possibilidade de explorar as interações com outros atores do ecossistema estudado, assim como outras instituições de ensino e pesquisa que não se enquadram na delimitação de universidades.

Por fim, recomenda-se que novas pesquisas sejam realizadas explorando outros ecossistemas empreendedores, outros atores, ou até mesmo replicando este estudo em ecossistemas diferentes, possibilitando análises comparativas futuras.

REFERÊNCIAS

ACS, Z. J.; AUDRETSCH, D. B.; LEHMANN, E. E.; LICHT, G. National systems of innovation. **The Journal of Technology Transfer**, v. 42, n. 5, p. 997-1008, 2017.

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

AUDRETSCH, D. B.; CRUZ, M.; TORRES, J. Revisiting Entrepreneurial Ecosystems. **Policy Research Working Papers**, 10229. World Bank, Washington, 2022.

AUDRETSCH, D. B.; CUNNINGHAM, J. A.; KURATKO, D. F.; LEHMANN, E. E.; MENTER, M. Entrepreneurial ecosystems: economic, technological, and societal impacts. **The Journal of Technology Transfer**, v. 44, n. 2, p. 313-325, 2019.



RELISE

120

AUTIO, E.; KENNEY, M.; MUSTAR, P.; SIEGEL, D.; WRIGHT, M. Entrepreneurial innovation: the importance of context. **Research Policy**, v. 43, n. 7, p. 1097-1108, 2014.

AUTIO, E.; NAMBISAN, S.; THOMAS, L. D.; WRIGHT, M. Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 12, n. 1, p. 72-95, 2018.

AZEVEDO, P.; CÁRIO, S. A. Arranjo institucional e sistema de inovação: interação UFSC e Petrobras. **Revista Econômica**, v. 20, n. 2, 2018.

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

BURATTI, M. et al. The dynamics of entrepreneurial ecosystems: An empirical investigation. **R&D Management**, p. 1-19, 2022.

COLOMBELLI, A.; PAOLUCCI, E.; UGHETTO, E. Hierarchical and relational governance and the life cycle of entrepreneurial ecosystems. **Small Business Economics**, v. 52, n. 2, p. 505–521, 2019.

COLOMBO, M. G.; PIVA, E. Start-ups launched by recent STEM university graduates: The impact of university education on entrepreneurial entry. **Research Policy**, v. 49, n. 6, 2020.

CUNHA, N. C. V. D. Mecanismos de interação universidade-empresa e seus agentes: o gatekeeper e o agente universitário de interação. **REAd**, v. 5, n. 1, p. 35-47, 1999.

FELIZOLA, M. P. M. **As Startups Sergipanas: um estudo de caso do Caju Valley**. Dissertação (Mestrado em Ciência da Propriedade Intelectual) – Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, 2016.

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

FERRAZ, I. N.; DORNELAS, J. S. Repertório compartilhado de recursos em comunidades virtuais de prática: um estudo dos mecanismos de interação, organização e controle em grupos de pesquisa científica. **Organizações & Sociedade**, v. 22, n. 72, p. 99-122, 2015.



RELISE

121

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

ISENBERG, D. J. How to start an Entrepreneurial Revolution. **Harvard Business Review**, v. 88, n. 6, p. 40-51, 2010.

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

KLERKX, L.; ROSE, D. Dealing with the game-changing technologies of Agriculture 4.0: How do we manage diversity and responsibility in food system transition pathways?. **Global Food Security**, v. 24, 2020.

KUCKERTZ, A. Let's take the entrepreneurial ecosystem metaphor seriously! **Journal of Business Venturing Insights**, v. 11, 1 jun. 2019.

KURATKO, D. F. et al. The paradox of new venture legitimation within an entrepreneurial ecosystem. **Small Business Economics**, v. 49, n. 1, p. 119–140, 2017.

LAMERS, D.; SCHUT, M.; KLERKX, L.; VAN AASTEN, P. Compositional dynamics of multilevel innovation platforms in agricultural research for development. **Science and Public Policy**, v. 44, n. 6, p. 739-752, 2017.

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

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

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

MATOS, F.; RADAELLI, V. Ecossistema de startups no Brasil: Estudo da caracterização do ecossistema de empreendedorismo de alto impacto brasileiro. **Inter-American Development Bank**, p. 1-58, 2020.



RELISE

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

SANTOS, I. C. dos; LIMA, V. A.; FREIRE, J. R. de S. The Brazilian Scientific Agricultural Research Ecosystem: an evolutionary trajectory in ST I. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, v. 16, n. 2, p. 79-88, 2020.

SAUNDERS, M.; LEWIS, P.; THORNHILL A. **Research methods for business students** (5a ed.) London: Pearson, Education Limited, 2009.

SILVEIRA, G. B.; SANTOS, I. C. Mecanismos de interação em ecossistemas empreendedores e inovadores: um estudo do Agtech Valley, de Piracicaba, São Paulo. In: Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, XII, 2022. Fortaleza: Even3, 2022.

SPECHT, K.; ZOLL, F.; SIEBERT, R. Application and evaluation of a participatory “open innovation” approach (ROIR): The case of introducing zero-acreage farming in Berlin. **Landscape and Urban Planning**, v. 151, p. 45-54, 2016.

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

SPIGEL, B; HARRISON, R. Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 12, n. 1, p. 151-168, 2018.

SPIGEL, B.; KITAGAWA, F.; MASON, C. A manifesto for researching entrepreneurial ecosystems. **Local Economy**, v. 35, n. 5, p. 482-495, 2020.

TONIAL, G. **Capital relacional, capacidade absorptiva e desempenho inovador em ecossistemas de inovação**. Tese (Doutorado em Engenharia e Gestão do Conhecimento) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2020.