

## **INFLUÊNCIA DE UM AMBIENTE DE INOVAÇÃO NA GESTÃO EMPRESARIAL DE ECOSSISTEMAS EMPREENDEDORES**

### ***INFLUENCE OF AN INNOVATION ENVIRONMENT ON THE BUSINESS MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS***

---

**Izabella Carneiro Bastos**

*Engenheira Eletricista, Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG)*

*izabella.carneiro@unifal-mg.edu.br*

 <https://orcid.org/0000-0002-3462-9742>

**Wagner de Oliveira Júlio**

*Engenheiro Civil, Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL-MG)*

*ojwagner12@gmail.com*

 <https://orcid.org/0000-0001-9715-1013>

**DOI:** <https://doi.org/10.36942/reni.v9i1.989>

---

### **RESUMO**

O ecossistema empreendedor é composto por recursos, instituições, indivíduos e iniciativas que apoiam e estimulam o desenvolvimento de novos negócios e empreendimentos. Sua relevância é evidenciada pela capacidade de impulsionar a inovação, o crescimento econômico e a consequente solução de problemas sociais, contribuindo assim para o desenvolvimento sustentável de regiões e países. Para avaliar o impacto da

inserção de ambientes de inovação no município, foi realizado um estudo de caso na cidade de Alfenas, sul de Minas Gerais. Para isto, utilizou-se questionários aplicados a empresas não vinculadas ao ambiente de inovação local e que podem, diretamente, contribuir para a investigação realizada. Como resultado, evidenciou-se, que várias áreas-chave requerem maior atenção e desenvolvimento para fortalecer a competitividade e prosperidade das empresas. A conscientização sobre esses aspectos e a adoção de uma abordagem estratégica podem impulsionar o sucesso e a sustentabilidade das empresas em um mercado dinâmico e desafiador.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Ecosistema. Ambientes de Inovação. Impacto.

## ABSTRACT

---

The entrepreneurial ecosystem is composed of resources, institutions, individuals, and initiatives that support and stimulate the development of new businesses and ventures. Its relevance is evidenced by the ability to drive innovation, economic growth, and the consequent solution of social problems, thus contributing to the sustainable development of regions and countries. To assess the impact of the integration of innovation environments in the municipality, a case study was conducted in the city of Alfenas, in southern Minas Gerais. For this purpose, questionnaires were applied to companies not linked to the local innovation environment and which can directly contribute to the investigation conducted. As a result, it was evident that several key areas require greater attention and development to strengthen the competitiveness and prosperity of companies. Awareness of these aspects and the adoption of a strategic approach can drive the success and sustainability of companies in a dynamic and challenging market.

**Keywords:** *Entrepreneurship. Ecosystem. Innovation Environments. Impact.*

**JEL Classification:** M13 -New Firms.Startups.

## 1. INTRODUÇÃO

O ecossistema de empreendedorismo é um conjunto de atores e fatores interdependentes que promovem o empreendedorismo produtivo. Isso inclui empreendedores, investidores, aceleradoras, incubadoras, universidades, governo e empresas estabelecidas. A atividade empreendedora é o processo pelo qual indivíduos criam oportunidades de inovação, que agregam valor à sociedade e impulsionam o crescimento e desenvolvimento de startups e empreendimentos tecnológicos em um ambiente colaborativo e inovador, conforme definição de Anprotec e Sebrae (2020).

Dentre os principais componentes do ecossistema empreendedor, segundo Shane (2009): tem-se

- a. Startups e Empreendedores: São os protagonistas do ecossistema, trazendo ideias inovadoras e buscando soluções para problemas do mercado;
- b. Investidores: Compreendem investidores-anjo, *venture capitalists*, fundos de investimento e outros agentes financeiros que fornecem capital para apoiar o crescimento das *startups*;
- c. Universidades e Instituições de Pesquisa: Desempenham um papel crucial na geração de conhecimento e na transferência de tecnologia para o setor empreendedor;
- d. Incubadoras e Aceleradoras: São entidades que fornecem suporte, mentorias e infraestrutura para startups em estágios iniciais;
- e. Espaços de *Coworking* e Inovação: Ambientes compartilhados que promovem a colaboração entre empreendedores e oferecem infraestrutura flexível;
- f. Governo e Políticas Públicas: Atuam na criação de regulamentações favoráveis, programas de incentivo e apoio ao empreendedorismo;
- g. Comunidade Empreendedora: Grupos e eventos que fomentam a troca de conhecimentos e experiências entre empreendedores.

No contexto das transformações tecnológicas, os ecossistemas empreendedores desempenham um papel crucial, oferecendo diversos benefícios, tais como:

- a. Estímulo à inovação: O ambiente empreendedor oferece oportunidades para que empreendedores criem soluções inovadoras para problemas existentes, impulsionando o progresso tecnológico e o avanço econômico. De acordo com Shane (2009), em seu livro "*The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths*

- That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*", a inovação é um dos principais pilares do empreendedorismo e está diretamente relacionada ao desenvolvimento do ecossistema empreendedor;
- b. Criação de empregos: O crescimento de novos negócios no ecossistema empreendedor resulta na geração de empregos e oportunidades de trabalho. Segundo um estudo de Acs e Audretsch (2010) intitulado "*Entrepreneurship and Economic Growth*", os empreendedores são os principais impulsionadores da criação de empregos, especialmente em setores inovadores;
  - c. Atratividade de talentos: Ambientes empreendedores florescentes têm a capacidade de atrair talentos criativos e inovadores. Conforme observado por Stuetzer *et al.* (2018) em seu artigo "*Industry structure, entrepreneurship, and culture: An empirical analysis using historical coalfields*", esses ambientes favorecem a concentração de talentos, o que fortalece ainda mais o ecossistema;
  - h. Fomento à colaboração: O ecossistema empreendedor promove a colaboração entre empreendedores, *startups*, empresas estabelecidas, investidores e instituições de ensino e pesquisa. Essas parcerias podem levar ao compartilhamento de conhecimento, recursos e experiências, impulsionando a criação de novos empreendimentos e o desenvolvimento de produtos e serviços inovadores, sendo a colaboração é um componente-chave do ecossistema empreendedor, segundo definição de Miao, Humphreys & Chen (2018);
  - i. Impacto na economia local: O crescimento de novos negócios dentro do ecossistema empreendedor pode ter um impacto positivo na economia local. *Startups* bem-sucedidas podem gerar receitas significativas, pagar impostos e contribuir para o desenvolvimento econômico regional de acordo com Fritsch (2013);
  - j. Resolução de problemas sociais: Muitas *startups* e empreendedores buscam solucionar problemas sociais e ambientais através de suas iniciativas. Yunus (2010) afirma que o ecossistema empreendedor pode fornecer o suporte necessário para que essas ideias se tornem realidade, impactando positivamente a sociedade, ultrapassando desafios sociais urgentes.

## 2. METODOLOGIA

Para o desenvolvimento deste trabalho, foi desenvolvido um questionário o qual foi diretamente aplicado a empresas não vinculadas ao ambiente de inovação. Para isto, uma pesquisa aplicada considerando classificações quanto à natureza, objetivo, tempo e abordagem do estudo entrevistas e referências encontradas na literatura, foram utilizadas para definição e apresentação dos resultados.

O estudo é exploratório e transversal, usando dados atuais para estimar os efeitos do desenvolvimento da pesquisa. É de cunho qualitativo, analisando o contexto para a tomada de decisão informada e eficaz, segundo Oliveira, Filho e Ribeiro (2019).

Através da análise do contexto, é possível identificar ameaças e oportunidades, entender as necessidades e expectativas das partes interessadas, além de avaliar a viabilidade e sustentabilidade das alternativas disponíveis.

A identificação de dados foi realizada por meio de pesquisa bibliográfica, entrevistas e base teórica para embasar o método utilizado. Foram analisados sete empreendimentos sem vínculo com a Incubadora de Empresas de Base Tecnológica - NidusTec, para comparar processos, metodologias e abordagens utilizadas na avaliação de startups.

## 3. RESULTADOS

Nesta seção são demonstrados os resultados da aplicação prática do estudo conforme as etapas propostas.

### 3.1. Questionário

Questionário estruturado no modelo CERNE - Centro de Referência para Apoio de Novos Empreendimentos e composto por indicadores de desempenho que contemplam os cinco eixos norteadores da plataforma: empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão.

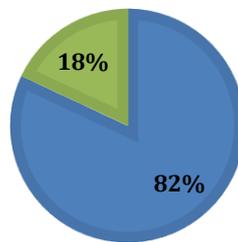
#### 3.1.1. Eixo Tecnologia

O indicador mediu a disponibilidade para venda e produção, o diferencial competitivo, as atualizações de portfólio e as melhorias do processo produtivo.

O diferencial competitivo ajuda a empresa a traçar estratégias com base em seus pontos fortes e fracos no mercado. O Gráfico 1 mostra que a maioria dos entrevistados não possui ferramentas para identificar e registrar os diferenciais competitivos, o que dificulta a percepção da empresa em relação a possíveis concorrentes externos na região onde atua.

#### Gráfico 1 Análise de Diferenciais Competitivos

- 1. A empresa não possui um documento onde registra a análise de seus diferenciais competitivos em relação aos concorrentes.
- 2. A empresa possui um documento atualizado onde registra a análise de seus diferenciais competitivos em relação aos concorrentes.

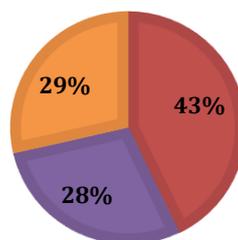


Fonte: Autores

O conhecimento sobre Propriedade Intelectual oferece segurança jurídica ao empresário para proteger sua marca, produto e desenvolvimento de novos produtos/serviços. O Gráfico 2 indica que a maioria dos empresários entrevistados tem pouco ou nenhum conhecimento sobre Propriedade Intelectual e suas nuances.

#### Gráfico 2 - Conhecimentos sobre Propriedade Intelectual

- 1. Os sócios não possuem qualquer conhecimento sobre o tema Propriedade Intelectual.
- 2. Os sócios possuem conhecimento superficial sobre o tema Propriedade Intelectual.
- 3. Os sócios possuem conhecimento sobre o processo de propriedade intelectual, adquirido através de cursos e/ou consultorias.

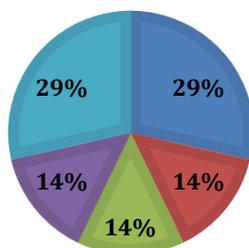


Fonte: Autores

A adequação do processo produtivo contribui para uma produção eficiente, onde a empresa consegue cumprir prazos e contratos com qualidade e excelência. Desta forma ela pode aumentar seu faturamento, melhorar o poder de compra e ganhar robustez de mercado. Considerando os dados do Gráfico 3, as empresas entrevistadas possuem uma cadeia de produção definida, porém com lacunas, devido à falta de aprimoramento dos seus processos produtivos.

### Gráfico 3 Adequação do Processo Produtivo

- 1. A empresa ainda não possui todas as máquinas e/ou equipamentos necessários para o desenvolvimento do seu produto/serviço principal.
- 2. A empresa ainda não possui todas as máquinas e/ou equipamentos necessários para o desenvolvimento do seu produto/serviço principal, mas que não são suficientes para produção/operação em escala.
- 3. A empresa conta com a área de produção/operação devidamente aparelhada com as máquinas e equipamentos necessários para a fabricação e/ou entrega da solução ao mercado.
- 4. A empresa conta com a área de produção/operação devidamente aparelhada com as máquinas e equipamentos necessários para a fabricação e/ou entrega da solução ao mercado.
- 5. A empresa conta com a área de produção/operação devidamente aparelhada com as máquinas e equipamentos necessários para a fabricação e/ou entrega da solução ao mercado. Todos os aspectos legais de produção e operação estão de acordo com a legislação.



Fonte: Autores

### 3.1.2. Eixo Mercado

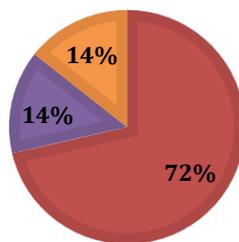
O indicador mediu vários aspectos do negócio, incluindo identidade visual, apresentação presencial e virtual, conhecimento e exploração do mercado-alvo para fidelizar clientes, habilidade de vendas e geração de valor com o produto, precificação adequada, estratégia de marketing, produção, resolução de problemas do mercado e análise da concorrência.

A presença digital e comunicação são essenciais para a visibilidade da marca, considerando que o marketing digital e a presença efetiva em redes sociais/internet são as principais formas de disseminação de produtos e serviços. Tal como no Gráfico 4, as

empresas entrevistadas têm conhecimento sobre este tema, e até possuem uma plataforma digital (sites/redes sociais), porém não possuem uma gestão satisfatória para obtenção de resultados rentáveis.

#### Gráfico 4 - Presença Digital e Comunicação

- 1. A empresa possui site e/ou redes sociais, mas que precisam ser aprimoradas ou mais bem trabalhadas.
- 2. A empresa possui site e/ou redes sociais bem trabalhadas e desenvolve outras ações de comunicação.
- 3. A empresa possui site e/ou redes sociais bem trabalhadas, desenvolve outras ações de comunicação e possui uma verba de marketing definida.

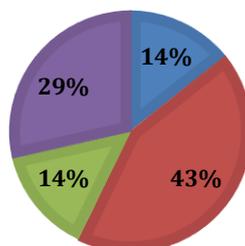


Fonte: Autores

A força de vendas é diretamente ligada ao faturamento da empresa, percebe-se no Gráfico 5 que os entrevistados possuem conhecimento sobre a necessidade, porém não há dedicação ao processo de vendas. Uma empresa que não possui uma gestão de vendas, com um profissional ou setor responsáveis diretamente por este processo, dificilmente terá um faturamento estável, podendo impactar diretamente sobre a saúde financeira do negócio.

#### Gráfico 5 - Força de Vendas

- 1. Ainda não há vendas na empresa.
- 2. A empresa já realiza vendas, mas não há ninguém responsável diretamente pelo processo de vendas.
- 3. A empresa possui ao menos um profissional que dedica parte do tempo ao processo de vendas.
- 4. A empresa possui ao menos um profissional com dedicação integral processo de vendas (vendedor ou gestor).

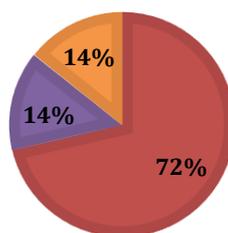


Fonte: Autores

O plano de comunicação está diretamente ligado à presença digital e física do negócio. Percebe-se no Gráfico 6 que a maioria das empresas entrevistadas não contam com processo de comunicação, o que influencia diretamente na visibilidade da marca e produtos/serviços oferecidos, impactando diretamente sobre o processo de vendas.

**Gráfico 6 - Plano de Comunicação**

- 1. Não há um Plano de Comunicação formalizado.
- 3. Existe um Plano de Comunicação formalizado, mas ele está incompleto ou desatualizado.
- 5. Existe um Plano de Comunicação formalizado, completo e atualizado.



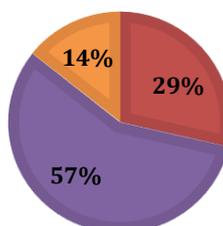
Fonte: Autores

### 3.1.3. Eixo Capital

Através deste indicador foi medido o plano de investimentos; a captação de recursos; necessidades e estratégias; independência e gestão financeira; projeções, metas e indicadores; precificação correta; contabilidade e demonstrações.

**Gráfico 7 - Plano de Investimentos**

- 1. Não há conhecimento sobre os investimentos necessários para o estágio atual do negócio.
- 2. A empresa conhece parcialmente a necessidade de investimentos para o estágio atual do negócio, mas não existe nenhum registro detalhando estes investimentos.
- 3. A empresa conhece a necessidade de investimentos para o estágio atual do negócio. Esta necessidade, quando existente, está devidamente registrada com a descrição dos itens, quantidades, valores e possíveis fontes de recursos para a sua viabilização.



Fonte: Autores

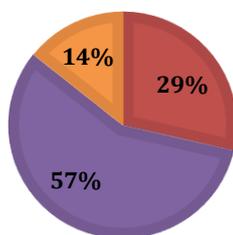
O plano de investimentos está relacionado à saúde financeira da empresa e é crucial para definir metas de crescimento, ajustes no quadro de funcionários, investimentos em máquinas e equipamentos, e para tomar decisões em momentos de

crise. O Gráfico 7 mostra que a maioria das empresas possui apenas conhecimento parcial sobre esse assunto, resultando em uma alocação inadequada de recursos e atenção a esse ponto crucial para o sucesso do negócio.

Considerando a atual situação no que diz respeito a investimentos no cenário atual existem inúmeras linhas de crédito/fomentos a serem utilizadas pelas empresas, sejam elas iniciantes ou já existentes. Como observado no Gráfico 8, uma grande porcentagem dos entrevistados não possui conhecimento suficiente para tomada de decisão pela melhor linha de fomento e/ou captação de recursos. Como consequência disso o empresário deixa de obter linhas de créditos com juros reduzidos, prazos estendidos ou até mesmo acesso à linha de fomentos com fundo perdido.

#### Gráfico 8 - Conhecimento sobre Captação de Recursos

- 1. Não há conhecimento sobre as diferentes fontes de recursos existentes para o desenvolvimento do negócio.
- 2. O empreendedor possui conhecimento superficial sobre as diferentes fontes de recursos existentes para o desenvolvimento do negócio.
- 3. O empreendedor possui conhecimento sobre as diferentes fontes de recursos existentes para o desenvolvimento do negócio, adquiridos através de qualificações, como palestras, cursos e consultorias, mas seria necessário apoio ou maior aprofundamento.



Fonte: Autores

#### 3.1.4. Eixo Gestão

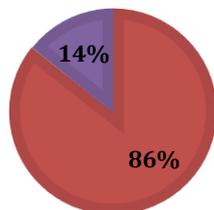
O indicador mediu aspectos societários, legais, tributários, atualização, contratos, equipe, metas e objetivos, planejamento estratégico estruturado, atualizado, delegação de funções e responsabilidades, e parcerias.

O BMC (*Business Model Canvas*) é uma ferramenta poderosa de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes, auxiliando as empresas a compreenderem seus modelos de negócio de forma holística e a tomar decisões estratégicas fundamentadas. Entretanto, o Gráfico 9 revela que a maioria dos entrevistados não possui um BMC, o que impacta

negativamente na estruturação das metas, tomada de decisões e no alcance de objetivos de curto e longo prazo.

### Gráfico 9 - Modelo de Negócios

- 1. A empresa não possui BMC.
- 3. A empresa possui BMC, mas ele precisa ser atualizado.

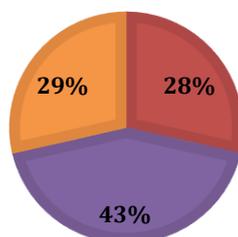


Fonte: Autores

A Segurança Jurídica é essencial para o crescimento e sucesso de uma empresa, pois fornece a base para operar com confiança, tomar decisões estratégicas informadas, atrair investimentos, proteger ativos, cumprir obrigações legais e manter uma cultura ética. No entanto, o Gráfico 10 mostra que a maioria dos entrevistados possui uma aplicação superficial deste indicador, o que afeta diversos setores, incluindo direito do consumidor, direitos trabalhistas, segurança financeira, questões bancárias, entre outros. Isso pode ter impactos negativos em vários aspectos da empresa.

### Gráfico 10 - Segurança Jurídica

- 1. Não há instrumentos jurídicos que resguardam a empresa na relação com clientes, parceiros e fornecedores.
- 3. Há instrumentos jurídicos que resguardam a empresa em algumas relações (clientes, parceiros e fornecedores), mas há outras que ainda estão pendentes.
- 5. Há instrumentos jurídicos que resguardam a empresa em TODAS as suas relações (clientes, parceiros e fornecedores).



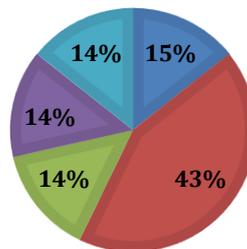
Fonte: Autores

A definição de objetivos e metas é crucial para o crescimento sustentável e eficaz de uma empresa. Ela fornece uma visão compartilhada, orienta atividades diárias, avalia

o desempenho, motiva a equipe e apoia decisões informadas para o sucesso a longo prazo. No entanto, o Gráfico 11 mostra que a maioria das empresas entrevistadas realiza essa definição de forma informal, o que pode prejudicar o crescimento sustentável a longo prazo.

### Gráfico 11 - Objetivos e Metas

- 1. Não existem objetivos e metas estabelecidas para a empresa.
- 2. A empresa possui objetivos e metas de curto prazo estabelecidas informalmente.
- 3. A empresa conta ao menos com objetivos e metas de curto prazo estabelecidas e formalmente registradas.
- 4. A empresa conta ao menos com objetivos e metas de curto prazo estabelecidas e formalmente registradas. Além disso, a empresa faz o acompanhamento dos resultados em relação às metas.
- 5. A empresa conta ao menos com objetivos e metas (de curto, médio e longo prazos) estabelecidas e formalmente registradas. Além disso, a empresa faz o acompanhamento dos resultados em relação às metas.



Fonte: Autores

### 3.1.5. Eixo Empreendedor

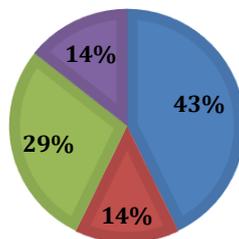
O indicador mediu vários aspectos, incluindo aprendizado contínuo, trabalho em rede, busca e troca de informações (*networking*), evolução da comunicação, desenvolvimento do espírito empreendedor, dedicação, atualização, capacidade de lidar com riscos, controle de qualidade e habilidade em estabelecer metas e buscar resultados.

O aprendizado contínuo é essencial para tornar a empresa ágil, inovadora, eficiente e preparada para os desafios em um ambiente de negócios em constante mudança. Porém, o Gráfico 12 mostra que muitos empreendedores têm uma carência de se aprofundar constantemente em seu negócio, buscando atualizações e melhorias

por meio de capacitações, congressos e eventos que ampliem o conhecimento e domínio sobre suas atividades.

### Gráfico 12 - Aprendizado Contínuo

- 1. O empreendedor busca novas informações e conhecimentos relativos ao negócio através dos meios de comunicação (web, TV, rádios, jornais, revistas).
- 2. Além dos meios de comunicação, o empreendedor participa assiduamente das qualificações, assessorias e consultorias oferecidas pela incubadora.
- 3. Além das fontes anteriores, o empreendedor participa assiduamente de feiras eventos e congressos de setores e conhecimentos relacionados ao seu negócio.
- 4. Além das fontes anteriores, o empreendedor busca informações e conhecimentos através de qualificações custeadas com recursos próprios.

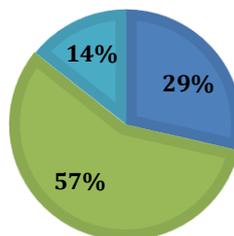


Fonte: Autores

O networking é uma ferramenta poderosa para impulsionar o crescimento e sucesso de uma empresa. Construir e nutrir relacionamentos profissionais pode trazer oportunidades de negócios, conhecimento, suporte e recursos. Percebe-se pelo gráfico 13 que a maioria das entrevistadas, possui uma rede de contatos, porém não exploram a fundo a mesma.

### Gráfico 13 - Networking

- 1. O empreendedor não possui uma boa rede de contatos profissionais.
- 2. O empreendedor possui uma boa rede de contatos profissionais, mas esta rede ainda não é bem explorada a fim de gerar oportunidades de negócio para a empresa.
- 3. O empreendedor possui uma ampla rede de contatos profissionais e este relacionamento gera diferentes oportunidades para a empresa.



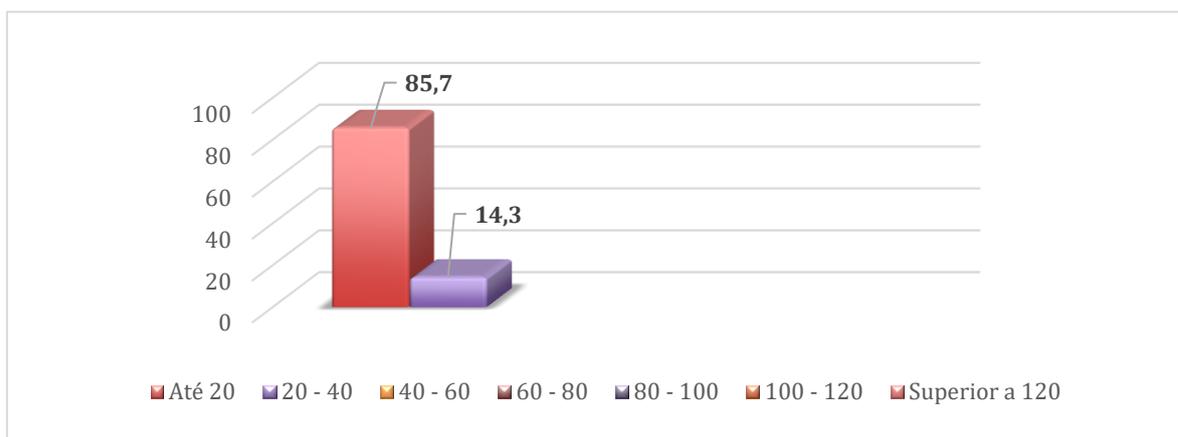
Fonte: Autores

### 3.1.6. Dados quantitativos

As informações solicitadas proporcionaram levantamento de dados, contribuindo para um maior entendimento sobre o ecossistema empreendedor da cidade de Alfenas - MG.

Com base no Gráfico 14 foi observado que a quantidade de empregos gerados não causa um impacto significativo no ecossistema analisado.

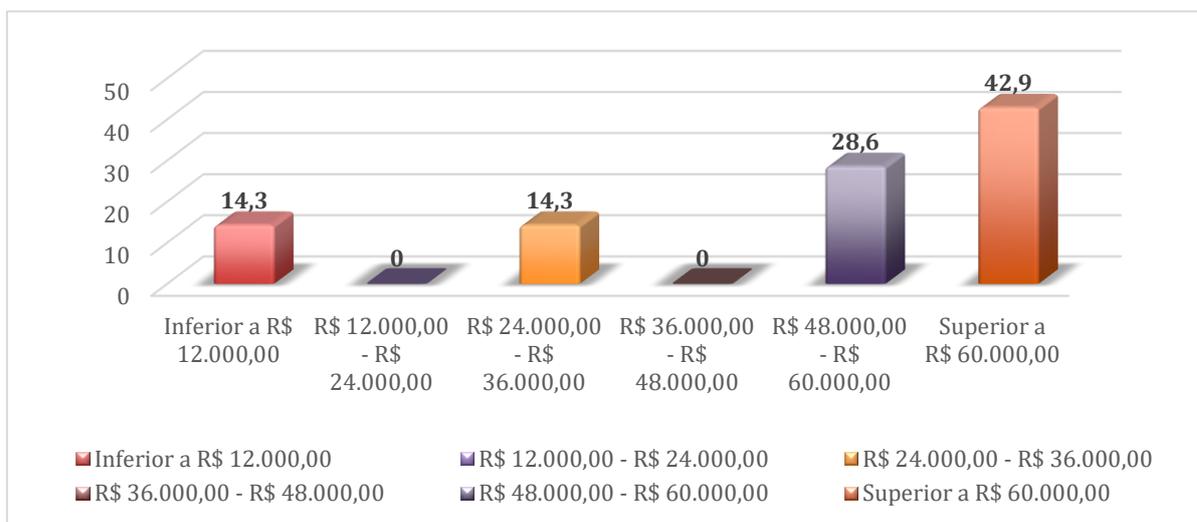
**Gráfico 14 Quantidade De Empregos Gerados**



Fonte: Autores

Em correlação aos dados obtidos pelo questionário, nota-se através do Gráfico 15 que o faturamento médio entre empresas (na maioria classificadas como MEI - Microempreendedor Individual) é relativamente baixo, como consequência de uma gestão empresarial insuficiente e conhecimentos superficiais.

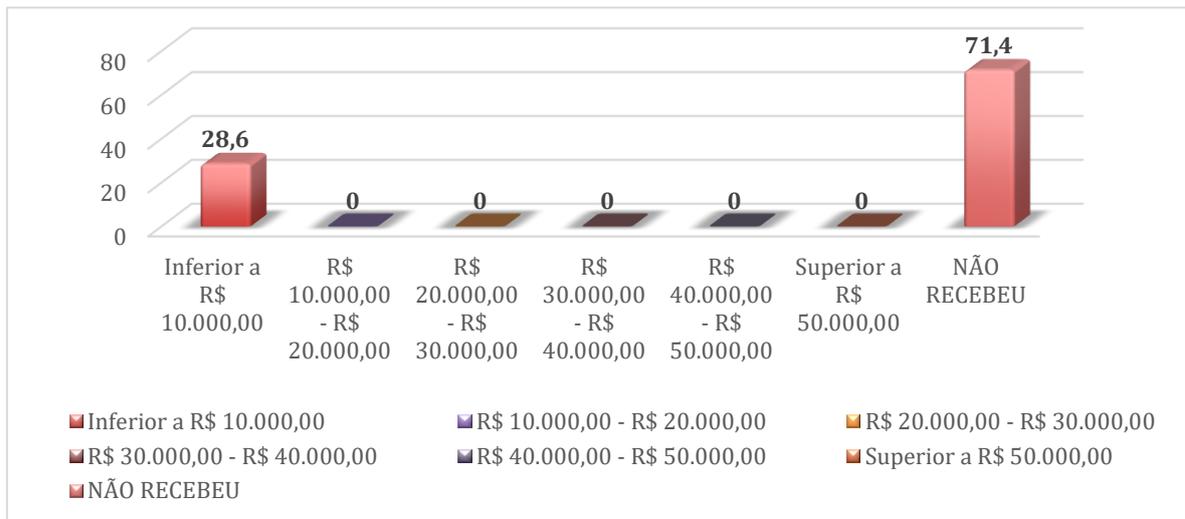
**Gráfico 15 Faturamento Bruto (Acumulado Anual)**



Fonte: Autores

Percebe-se através do Gráfico 16 que as empresas não possuem acesso a Investimento-anjo, ou em alguns casos não possuem conhecimento sobre o mesmo, sejam relacionados a linhas de investimento ou até mesmo à produção de *Pitch* para captação de recursos.

**Gráfico 16 Investimento-Anjo Recebido (Acumulado No Histórico Da Empresa)**



Fonte: Autores

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em conclusão, a análise abrangente de diversos aspectos do ambiente empresarial e práticas de gestão revela uma série de desafios e oportunidades às empresas. A busca pelo diferencial competitivo, que é fundamental para guiar estratégias baseadas nos pontos fortes e fracos no mercado, ainda é um campo onde muitos empresários carecem de ferramentas adequadas. A falta de conhecimento sobre Propriedade Intelectual também emerge como uma lacuna, expondo as empresas à insegurança jurídica e ameaças à proteção de suas marcas e produtos.

A otimização dos processos produtivos se mostra essencial para o aumento da eficiência e qualidade, permitindo um incremento no faturamento e uma posição mais robusta no mercado, conforme indicado no Gráfico 3, destacando a importância do

desenvolvimento contínuo nesse aspecto. Presença digital e comunicação eficaz são fatores-chave para a visibilidade da marca, porém, muitas empresas carecem de uma gestão estratégica para transformar esses recursos em resultados rentáveis. Da mesma forma, a gestão de vendas, embora reconhecida como vital, muitas vezes é negligenciada, o que pode impactar negativamente a estabilidade financeira.

Os planos de comunicação e investimento demonstram carências na maioria das empresas, com alocação inadequada de recursos e conhecimentos superficiais, prejudicando a eficácia das estratégias. A ausência de processos de comunicação bem definidos (Gráfico 6) e um entendimento parcial dos planos de investimento (Gráfico 7) podem potencialmente prejudicar o sucesso geral das empresas, apontando a necessidade de um enfoque mais estratégico nesses aspectos.

A falta de conhecimento sobre linhas de crédito e oportunidades de fomento (Gráfico 8) revela a necessidade de capacitação empresarial, para otimizar a gestão financeira e aproveitar recursos disponíveis. O subutilizado *Business Model Canvas* (Gráfico 9) e a aplicação superficial da Segurança Jurídica (Gráfico 10) demonstram que há espaço para estruturação mais robusta de metas e uma compreensão mais abrangente das implicações legais.

A definição informal de objetivos (Gráfico 11) e uma falta de investimento contínuo em aprendizado (Gráfico 12) podem limitar o crescimento a longo prazo e a adaptação às mudanças do ambiente de negócios. Embora exista uma rede de contatos, a exploração completa do *networking* não é comum (Gráfico 13). A análise ressalta a necessidade de foco na criação de empregos (Gráfico 14), enquanto gestão insuficiente e conhecimentos limitados afetam o faturamento médio (Gráfico 15). A oportunidade de Investimento-anjo (Gráfico 16) poderia impulsionar recursos, caso houvesse um contato maior com um ambiente de inovação.

Em síntese, os dados apresentados destacam a necessidade de aprimorar diversos aspectos da gestão empresarial, desde a compreensão dos diferenciais competitivos até a implementação de estratégias sólidas de comunicação, vendas e investimento. A construção de um ambiente de aprendizado constante e uma rede de relacionamentos sólida também emergem como fatores essenciais para o sucesso e crescimento sustentável das empresas no cenário atual do ecossistema da cidade de Alfenas-MG. Apontando para a necessidade de abordagens mais estratégicas e

informadas para as operações empresariais, destacando áreas-chave para aprimoramento, capacitação e tomada de decisões bem embasadas.

## REFERÊNCIAS

ACS, Z. J., & AUDRETSCH, D. B. (2010). **Entrepreneurship and Economic Growth.**

ANPROTEC e SEBRAE, 2020. **CERNE - Centro de Referência para Apoio de Novos Empreendimentos.**

FRITSCH, M. (2013). **New Business Formation and Regional Development: A Survey and Assessment of the Evidence.**

MIAO, C., HUMPHREYS, P. K., & CHEN, A. (2018). **Startup Ecosystem: Bibliometrics and a Systematic Literature Review.**

OLIVEIRA, C. F. M., FILHO, M. C., & Ribeiro, M. F. F. B. (2019). **Análise de contexto para tomada de decisão: um estudo de caso em uma instituição financeira.** Revista de Administração Contemporânea, 23(5), 636-655.

SHANE, S. (2009). **The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By.**

STUETZER, M., OBSCHONKA, M., DAVIDSSON, P., & SCHMITT-RODERMUND, E. (2018). **Industry structure, entrepreneurship, and culture: An empirical analysis using historical coalfields.**

YUNUS, M. (2010). **Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs.**

YUNUS, M., & MOINGEON, B. (2008). **Building social business models: Lessons from the Grameen experience.** Long Range Planning, 41(6), 595-604.