

CENTRO PAULA SOUZA

ETEC JOSÉ MARTIMIANO DA SILVA

Adriely Cristina Sobral da Silva

Lívia Giovana Xavier de Souza

Lucas Moreira Galdino dos Santos

Marcelo Alquemim dos Santos

Maria Eduarda Cruz da Costa

Pedro Gabriel Varoto

Pedro Henrique Alves Villela

**EMPREENDEDORISMO DE JOVENS POR MEIO DE STARTUPS DA
ÁREA DA SAÚDE EM RIBEIRÃO PRETO – SP**

Trabalho de Conclusão de Curso

Ribeirão Preto - SP

2021

Adriely Cristina Sobral da Silva
Lívia Giovana Xavier de Souza
Lucas Moreira Galdino dos Santos
Marcelo Alquemim dos Santos
Maria Eduarda Cruz da Costa
Pedro Gabriel Varoto
Pedro Henrique Alves Villela

**EMPREENDEDORISMO DE JOVENS POR MEIO DE STARTUPS DA
ÁREA DA SAÚDE EM RIBEIRÃO PRETO – SP**

Trabalho de Conclusão de Curso

Trabalho de Conclusão de Curso, para a formação do Curso Técnico em Administração da ETEC José Martimiano da Silva, sede, orientado pelo Professor Marcelo Alves Pereira.

Ribeirão Preto – SP

2021

FOLHA DE APROVAÇÃO

Alunos: Adriely Cristina Sobral da Silva

Lívia Giovana Xavier de Souza

Lucas Moreira Galdino dos Santos

Marcelo Alquemim dos Santos

Maria Eduarda Cruz da Costa

Pedro Gabriel Varoto

Pedro Henrique Alves Villela

Trabalho de Conclusão de Curso defendido e aprovado em ____/____/____ pela comissão julgadora.

Título:

Prof. Orientador Marcelo Alves Pereira

Prof. Orientador Fábio Batistella

**Prof. Coordenador do Curso de Técnico em
Administração**

DEDICATÓRIA

Dedicamos,

Aos nossos pais, por todo o apoio, paciência e esforço com a nossa educação.

**Aos nossos professores, que nos conduziram até aqui e nos proporcionaram
valiosos conhecimentos e experiências.**

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a Deus pela vida e por ter nos dado forças de nunca desistir.

Ao orientador responsável pela supervisão do nosso grupo, professor Marcelo Alves Pereira e ao coorientador, Fábio Batistella.

Somos gratos aos professores e a toda equipe da Etec José Martimiano da Silva, que foram responsáveis por todo nosso conhecimento ao longo dos três anos e que não mediram esforços para nos ensinar.

E por fim, a Bruna Moretto Rodrigues - Coordenadora de Laboratório da startup Onkos Diagnósticos Moleculares LTDA - por sua grandiosa contribuição no desenvolvimento desse trabalho.

“Todo grande sonho começa com um sonhador. Sempre se lembre que você tem dentro de você a força, paciência e paixão para alcançar as estrelas para mudar o mundo.”

Harriet Tubman

RESUMO

No Brasil, a taxa de empreendedorismo atingiu seu menor patamar dos últimos anos durante 2020. Diante disso, o país ficou em sétimo lugar na taxa total de empreendedorismo do mundo. Nesse sentido, buscou-se entender o conhecimento da população sobre o que é empreender e como fazê-lo, com enfoque em startups, pois, na contramão da queda da taxa de empreendedorismo nacional, os números de startups ativas em solo brasileiro saltou de 5 mil para 13 mil entre 2016 e 2021. Para isso, após revisão da literatura, optou-se por realizar pesquisas de campo entre a população da cidade Ribeirão Preto – SP, além de uma entrevista com a colaboradora da startup Onkos, que integra o parque tecnológico Supera Parque, o qual possui relações com o campus universitário da Universidade de São Paulo (USP) de Ribeirão Preto.

Palavras-chave: empreendedorismo, startup, Onkos, Supera Parque.

ABSTRACT

In Brazil, the entrepreneurship rate reached its lowest level in recent years in 2020. Therefore, the country ranked seventh in the world's total entrepreneurship rate. In this sense, we sought to understand the population's knowledge of what it means to be an entrepreneur and how to do it, with a focus on startups, as, against the drop in the national entrepreneurship rate, the number of startups active on Brazilian soil jumped from 5 thousand to 13 thousand between 2016 and 2021. For this, after reviewing the literature, it was decided to carry out field research among the population of the city Ribeirão Preto – SP, in addition to an interview with the collaborator of the startup Onkos, which integrates the park Supera Parque, which has links with the university campus of the University of São Paulo (USP) in Ribeirão Preto.

Key words: entrepreneurship, startup, Onkos, Supera Parque.

LISTA DE FIGURAS

Figura 3.1: Faixa etária dos entrevistados.	31
Figura 3.2: O que é uma startup.....	31
Figura 3.3: Quantos conhecem alguma startup da área da saúde.....	32
Figura 3.4:Utilização de startup da área da saúde.	33
Figura 3.5: Avaliação do serviço prestado pela startup da área da saúde.	33
Figura 3.6: Como uma startup se sustenta.	34
Figura 3.7: Maneiras de sustento da startup	35
Figura 3.8: O que motiva o empreendedorismo.	35
Figura 3.9: Quantos pensam em empreender.....	36

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
1.2. Justificativa.....	12
1.3. Questões de pesquisa.....	12
1.4. Objetivos	13
1.4.1. Objetivo geral.....	13
1.4.2. Objetivos específicos.....	13
1.4.3. Métodos e técnicas de pesquisa.....	13
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	14
2.1. Startup.....	14
2.1.1. Conceito	14
2.1.2. História das startups.....	16
2.1.3. Características de uma startup.....	17
2.1.4. Investimento no planejamento.....	18
2.1.5. Modelo de negócios: Healthtech.....	19
2.1.6. Desafios das startups da área da saúde	20
2.1.7. Tipos de investimento em startup	23
2.2. Jovens empreendedores no brasil	26
2.2.1. Suporte para os jovens empreendedores em Ribeirão Preto	27
3. PESQUISA DE CAMPO	30
3.1. Entrevista com o público em geral	30
3.2. Entrevista com a colaboradora da Onkos	37
4. CONCLUSÃO	41
Referências.....	42
Apêndices	47
Apêndice A	47
Apêndice B	49

1. INTRODUÇÃO

Empresas que promovem produtos inovadores ligados a soluções tecnológicas, que tentam atender alguma necessidade do mercado, estão cada vez mais reconhecidas e procuradas. As famosas startups contam com auxílio de mentes jovens que visam a criação de formas para facilitar o cotidiano.

Onassis (1906) afirma que o segredo de um grande negócio consiste em saber algo que mais ninguém sabe, explicando bastante o conceito de startup, cuja busca é de sempre fazer algo inovador. Com esse assunto de inovação e tecnologia em alta, a criatividade nunca foi algo tão requisitado.

Essa atuação está presente também na área da saúde, com o exemplo da startup Carefy, que, de acordo com seu site, possui uma plataforma através da qual é possível centralizar todo o processo de auditoria médica, auditoria de contas, home care e prorrogações. Nessa perspectiva, proporciona-se o aumento da eficiência da equipe, a redução dos custos de internação e o auxílio na assistência do paciente.

Outras startups de destaque que também integram a área da saúde são a Onkos, que realiza diagnósticos moleculares na área da oncologia, com o objetivo de evitar cirurgias e procedimentos desnecessários; e a Glucogear, que utiliza um aplicativo para o usuário monitorar sua curva de glicemia, alertando possíveis eventos de hiperglicemia ou hipoglicemia.

Essas e outras empresas estão abrigadas no Supera Parque, um parque tecnológico voltado para o setor da saúde, da biotecnologia, da tecnologia da informação e da bioenergia. Desse modo, é uma grande opção para jovens que buscam começar seu próprio negócio, já que muitos objetivam sua própria liberdade e não querem apenas ser funcionários, mas sim grandes líderes empreendedores.

1.2. Justificativa

A partir da observação do crescimento das startups em Ribeirão Preto - SP e da quantidade de jovens que almejam empreender, é necessário compreender o atual momento, tendo em vista as diversas maneiras em que as startups podem auxiliar o jovem que tem o interesse de empreender na área da saúde. Nesse sentido, além das startups apresentarem um modelo de negócios repetível e escalável, elas também se destacam no avanço em encontrar soluções para prevenir, diagnosticar e acompanhar cuidados e tratamentos especializados, que melhoram o bem-estar e a qualidade de vida das pessoas. Portanto, a escolha desse tema não se deu apenas pelo fato de as startups serem algo novo, mas também devido às suas múltiplas potencialidades, tornando-se possível abranger diversas áreas, tais como a da saúde.

1.3. Questões de pesquisa

1. O que motiva os jovens empreendedores a escolher a área da saúde para empreender?
2. Como a prefeitura de Ribeirão Preto oferece suporte aos jovens que são e querem se tornar empreendedores?
3. Quais são os principais desafios das startups ao empreender no setor da saúde?
4. De que modo as startups enfrentam os desafios do setor da saúde?
5. Como as startups da área da saúde podem servir de referência para os jovens empreendedores?

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo geral

Analisar como ocorre o desenvolvimento empreendedor de jovens em startups na área da saúde.

1.4.2. Objetivos específicos

1. Demonstrar características e estudar particularidades das startups.
2. Analisar as principais limitações enfrentadas por empreendedores.
3. Identificar as vantagens e dificuldades enfrentadas por uma startup na área da saúde.
4. Verificar como a prefeitura de Ribeirão Preto oferece suporte aos jovens que são e querem se tornar empreendedores.
5. Analisar como as startups da área da saúde gerenciam seus negócios.

1.4.3. Métodos e técnicas de pesquisa

Esse projeto é um estudo de caso sobre a dinâmica do empreendedorismo de jovens por meio de startups localizadas no município de Ribeirão Preto – SP. Nele será utilizado o método científico dedutivo, o qual fundamenta-se na razão para determinar fenômenos com uma margem pequena de erro. A natureza da pesquisa a ser utilizada é básica, uma vez que seu objetivo é gerar conhecimentos novos, que contribuam para o avanço da ciência, sem que haja obrigatoriamente uma aplicação prática prevista. Além disso, serão utilizados levantamentos bibliográficos e entrevistas com jovens empreendedores do polo tecnológico Supera Parque, sobretudo da startup Onkos, o que caracteriza a pesquisa como exploratória.

Nesse sentido, será realizada uma análise estatística dos dados obtidos, a fim de demonstrar a distribuição das startups por critérios de área de atuação e faixa etária, tornando a pesquisa quantitativa. Ademais, as entrevistas abordarão, a partir de questionário padronizado, os motivos pelos quais os jovens empreendedores de Ribeirão Preto – SP decidiram atuar nas startups.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1. Startup

2.1.1. Conceito

O termo “startup” remete a ideia de começar algo, e normalmente tem relação com companhias e empresas que estão iniciando suas atividades e que buscam explorar atividades inovadoras no mercado.

As startups destacam-se, geralmente, por serem empresas muito dinâmicas e com um potencial de crescimento acelerado que, muitas vezes, resulta da sua ligação às universidades e laboratórios, fundamentos de estratégia competitiva, caráter de organização temporária e um ambiente de extrema incerteza, que busca constantemente um modelo de negócio para tornar-se repetível e escalável.

Ser escalável significa crescer rapidamente sem que isso influencie no modelo de negócios, e um negócio repetível é aquele que consegue entregar o mesmo produto ou serviço em escala e de maneira ilimitada. Primeiro você testa seus modelos com uma pequena base de usuários, faz os ajustes necessários de produtos, serviços, marketing e entrega e, depois, replica esse processo em larga escala. Fica claro então que, para um negócio ser escalável, ele deve ser, primeiro, repetível. HOW BOOTCAMPS (2019).

Sendo normalmente empresas de pequeno porte e tendo o interesse cada vez mais crescente por indústrias tradicionais na criação e desenvolvimento de conceitos e teses inovadoras através destas empresas. De modo que, as startups mesmo podendo ser pequenos projetos empresariais, sempre ligados a investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras, normalmente de base tecnológica, podem resultar da iniciativa de grandes grupos empresariais.

O investimento externo desses grandes grupos também faz parte de como as startups atuam financeiramente durante o seu progresso de crescimento. Grande parte do financiamento destina-se, geralmente, ao lançamento dos produtos, serviços ou conceitos desenvolvidos, bem como ao marketing inicial. Nesse estágio de

desenvolvimento, as startups são, normalmente, pouco lucrativas, mas, devido ao seu potencial, podem representar boas oportunidades de investimento.

O bootstrapping é o primeiro passo dos investimentos, e o que costuma ser mais utilizado. Neste caso, o empreendedor, ou o grupo de empreendedores, tira dinheiro do próprio bolso para investir na empresa. Praticamente todas as startups criadas tomam um caminho onde o foco é muito claro no cliente desde o primeiro momento, especulando menos e validando todas suas suposições e variantes do projeto, sistema chamado de bootstrapping.

Fazer bootstrapping significa começar um negócio a partir de recursos limitados, sem o apoio de investidores. Ou seja, nessa forma de iniciar startups, o empreendedor geralmente utiliza recursos próprios para lançar o negócio sem o apoio de fundos de investimento. ABSTARTUPS (2017).

O Investidor-Anjo tem como objetivo aplicar em negócios com alto potencial de retorno. O termo 'anjo' é utilizado pelo fato de não ser um investidor que exclusivamente forneça o capital necessário para o negócio, mas sim por apoiar o empreendedor, aplicando seus conhecimentos, experiência e rede de relacionamento para orientá-lo e aumentar suas chances de sucesso da startup.

Startup é o nome dado às empresas que buscam desenvolver um produto/serviço inovador, de base tecnológica, que tenha um modelo de negócio facilmente replicado e possível de escalar sem aumento proporcional dos seus custos. ABSTARTUPS (2017).

Apesar de serem um tipo moderno de incubadoras de empresas, as aceleradoras têm uma metodologia mais complexa. O processo para participar das aceleradoras é aberto, e estas geralmente procuram por startups consistindo em um time para apoiá-los financeiramente, oferecer consultoria, treinamento e participação em eventos durante um período específico, que pode ser de três a oito meses. Em troca, as aceleradoras recebem uma participação acionária.

Venture capital é uma modalidade de investimento utilizada para apoiar negócios por meio da compra de uma participação acionária, geralmente minoritária, com objetivo de ter as ações valorizadas para posterior saída da operação. O risco se dá pela aposta em empresas cujo potencial de valorização é elevado e o retorno esperado é idêntico ao risco que os investidores querem correr.

2.1.2. História das startups

As primeiras empresas do tipo Startup surgiram no Vale do Silício, localizado no estado da Carolina do Norte, nos Estados Unidos. Isso aconteceu na década de 90, quando também surgiram diversos empreendedores em busca de financiamento para projetos sustentáveis e de alta lucratividade. Esse movimento aconteceu principalmente na área tecnológica. Isso foi chamado de internet bubble, que pode ser traduzido como “bolha da internet”. Foi essa a época do surgimento de grandes empresas, verdadeiras gigantes do mercado, como o Google e a Apple. Outras do seguimento que vieram no mesmo contexto foram a Microsoft e o Yahoo!. Um pouco mais tarde surgiu o Facebook.

A utilização do termo começou durante a crise das empresas ponto-com, entre 1996 e 2001. Na época, foi formada uma bolha especulativa caracterizada pela alta das ações das novas empresas de tecnologia da informação e comunicação alocadas no espaço da Internet. A Bolha da Internet, como ficou comumente conhecida adotou e começou a utilizar o termo startup, que até então apenas significava um grupo de pessoas trabalhando por uma ideia diferente e com potencial de fazer dinheiro. Além disso, startup, na etimologia da palavra, também sempre foi sinônimo de iniciar algo e colocá-lo em funcionamento.

As startups brasileiras surgiram um pouco depois, já durante o século XXI. Seu crescimento começou a ficar mais marcado a partir do ano 2010. Seguindo a tendência americana, a grande maioria das empresas é voltada para a área da tecnologia e seus empreendedores são jovens que investem dinheiro em seus sonhos, correndo riscos para realizá-los. Só no Brasil são mais de dez mil empresas do estilo startup. Elas, até o ano de 2012, já haviam movimentado quase 2.000.000,00 (dois milhões de reais). Essa quantidade de dinheiro movimentada é bastante significativa para a economia do país e faz com que o número de jovens que buscam montar sua própria startup cresça cada vez mais.

2.1.3. Características de uma startup

2.1.3.1. É inovadora

Uma das características mais forte das Startups, é a inovação. Sendo ela que movimenta o rápido crescimento das Startups, o que é incomum no mercado tradicional. E é importante ressaltar que inovação normalmente é relacionada com tecnologia, mas não precisa ser necessariamente nesse seguimento.

2.1.3.2. Escalabilidade

Escalabilidade é a habilidade de crescimento em larga escala, em um curto período, em outras palavras, a empresa ter uma proporção de gasto menor que a de seu investimento, tendo assim um revide mais lucrativo. Sem a escalabilidade, a empresa não pode ser definida como startup e acaba sendo definida apenas como uma pequena ou média empresa.

Há algumas situações para que a escalabilidade seja alcançada, como por exemplo, a melhora na habilidade do atendimento da empresa, garantindo que isso não comprometa os custos dela, seja com os colaboradores ou na infraestrutura.

O desenvolvimento de processos extremamente pensados são outro marco de uma empresa escalável. Constantemente eles são analisados e estabelecidos para que possam ser reproduzidos e amplificados de modo mais ágil, mas sempre mantendo a eficiência com o aumento constante de volume.

Uma startup com modelo escalável investe tempo e dinheiro no desenvolvimento e teste do produto/serviço e seus processos internos até achar o market fit. O market fit é a versão do produto que resolve o problema dos seus clientes, se encaixa nas necessidades do mercado e pode ser produzido em larga escala com boas margens de lucro. (Brian Begnoche, 2018)

A seguir a startup obtêm dinheiro por meio das rodadas de investimento. Nela o investimento em marketing e vendas será intenso, atraindo novos clientes e

colaboradores em massa e replicando o produto em larga escala, assim, fechando o ciclo do processo de escalar.

2.1.3.3. Velocidade na realização do trabalho

A velocidade em que as startups trabalham é outra forte característica, logo, é totalmente normal ver startups que com apenas um ano no mercado acabaram se tornando empresas de grande sucesso. Pode não existir nenhuma fórmula, mas é a chance de fazer algo inovador e diferente no mercado mais a escalabilidade que fazem com que as startups estejam sempre funcionando em uma grande velocidade e possuam resultados de forma rápida.

Porém o processo para alcançar essa velocidade não é simples, normalmente, é necessário fazer testes e ter um ótimo plano de negócios, e é necessário que se tenha uma demanda no mercado para o projeto proposto.

2.1.4. Investimento no planejamento

Ter um planejamento malfeito e até mesmo não ter um planejamento é a resposta do porquê a maioria das startups que não dão certo acabam fechando. E a razão disso, é porque entrar em um mercado onde existem muitas incertezas, sem ter um planejamento não é uma boa opção quando se está investindo tempo e dinheiro nisso.

Startups de sucesso investem no planejamento de todo o processo, para fazer com que a ideia proposta seja realizável e mais importante, se realize. O Planejamento e pesquisa são ferramentas fundamentais para uma startup atingir o sucesso, pois elas não se propõem a desenvolver produtos, mas sim soluções para os problemas das pessoas/empresas.

2.1.5. Modelo de negócios: Healthtech

Healthtechs é como são chamadas as startups da área da saúde. Para as empresas desta categoria, as que possuem avaliação de preço de mercado no valor de mais de 1 bilhão de dólares são conhecidas como “unicórnio”. Até o momento atual, o número de unicórnios no mercado de saúde já se aproxima de 40.

Fazer uso da tecnologia para tratar a saúde em qualquer lugar do mundo. Essa é a função das healthtechs, utilizando essa ferramenta em prol da saúde, desde a prevenção até o tratamento.

Assim, são oferecidas soluções que podem começar na gestão do centro clínico até na prestação de serviços personalizados aos pacientes em si.

Dessa forma, as healthtechs procuram dar cada vez mais versatilidade a um setor que é tão fundamental para o mercado e principalmente para a sociedade.

E sendo assim, se torna possível diminuir a distância entre o cidadão e o serviço médico de qualidade, acessível e compatível com sua renda, bem como especializado para suas necessidades.

No mundo atual é essencial que o setor de saúde repense a dinâmica do médico e paciente para cada vez mais conseguir um tratamento de ótima qualidade. Logo, as healthtechs são fundamentais para esse fim. As startups deste setor têm o poder de transformar o relacionamento entre ambas as partes, reconstruindo os modelos de negócios.

As healthtechs induzem a colaboração, além disso, também auxiliam na criação de uma cadeia de valor da empresa de saúde, estimulando o desenvolvimento de novas soluções.

Não importa o país, essas soluções podem ser levadas para qualquer lugar. E o Brasil tem um mercado promissor nesse ramo, principalmente, através das startups.

2.1.5.1. O mercado brasileiro das Healthtechs

O mercado digital da saúde é algo que surgiu bem recentemente. Se iniciou nos Estados Unidos, há 10 anos.

Chegou no Brasil no ano de 2015, e mesmo tendo pouco tempo já é possível ver o interesse de empresas investirem nessa inovação para prevenir, diagnosticar e tratar enfermidades em geral.

O mercado de healthtechs no Brasil apresenta números excelentes. E é por isso que é considerada uma área realmente promissora, o que atrai a atenção dos investidores.

Somente as healthtechs brasileiras já conseguiram captar mais de US\$ 430 milhões em investimentos, segundo o relatório da Distrito (2020).

E de acordo com os dados fornecidos pela Conta-Satélite de Saúde Brasil 2010-2015 (IBGE 2017), o consumo final de bens e serviços de saúde no país cresceu e atingiu R\$546 bilhões, o que equivale a 9,1% do PIB.

Os produtos estão focados na aplicação de conhecimentos e habilidades em forma de dispositivos, medicamentos, vacinas, procedimentos e sistemas desenvolvidos para resolver um determinado problema de saúde e melhorar a qualidade de vida.

2.1.6. Desafios das startups da área da saúde

O primeiro desafio das startups ao empreender no setor da saúde é um desconhecimento dos investidores sobre o setor de saúde. A especialidade técnica das inovações e a insegurança jurídica decorrente de um mercado extremamente regulado tornam mais difícil o fluxo de capital no setor. E sem capital, falta combustível para crescer.

Além disso, o ecossistema (startups empreenderem no setor da saúde) é muito novo no Brasil. Se a primeira aceleradora surgiu em 2015, significa que a primeira geração de empreendedores de saúde digital está sendo formada agora. Antes de

planejar a estratégia de crescimento, montar um modelo escalável ou buscar mais parceiros, a maioria dos negócios está vivendo o período de validação do modelo, entendendo como monetizar, mapeando os players do mercado, encontrando as ameaças ao próprio negócio e testando suas hipóteses na sua própria cadeia de valor.

A cadeia de valor é uma ferramenta para gerenciar processos criada por Michael Porter, em 1985. Ela revela todas as atividades que a organização faz para gerar valor aos clientes e indica os elos entre elas. Ao fortalecer as ligações entre essas atividades é possível criar uma vantagem competitiva para a organização, a qual favorece o crescimento da empresa e conseqüentemente de seus lucros. EUAX (2019).

Porém, o ponto mais crítico para se formar uma comunidade de saúde digital no Brasil é a desconexão do mercado com a produção científica das universidades, pois não existe uma infraestrutura jurídica para lidar com as questões de inovação na área da saúde. Quando a ideia nasce na universidade, não há um caminho jurídico claro para entender como tirá-la de lá e colocá-la no mercado. Os acordos chegam a demorar um ano para serem fechados, o que impacta na velocidade de desenvolvimento do produto, em um ciclo muito mais lento do que o de outros setores.

Por fim, o principal gargalo a ser superado para o mercado de saúde digital se desenvolver é relacionado à mudança de paradigma de médicos, pacientes e outros agentes-chave do ecossistema. Um exemplo é a startup Omada Health, que realiza tratamentos digitais para doenças crônicas como diabetes tipo 2 e problemas cardíacos. Por meio de programas semanais de acompanhamento e mudanças de comportamento, utilizando ferramentas digitais e coaches especialistas, a companhia consegue combater a obesidade e o impacto das doenças crônicas em seus pacientes.

Há certa insegurança dos investidores em relação as startups da área, porém é tudo questão de dar tempo ao tempo, pois estamos vivendo em uma era digital. Além disso, o setor de saúde costuma figurar entre um dos mais promissores quando se fala em futuro no mercado de trabalho. Nesse cenário otimista também embarcam as healthtechs, startups que trazem soluções tecnológicas inovadoras para a área.

O número de startups no setor da saúde cresceu 118% no Brasil e passou de 248 para 542 entre 2018 e 2020 de acordo com o HealthTech Report (DISTRITO 2020).

Ademais, para solucionar a falta de conexão entre o mercado de trabalho e a produção científica das universidades, o único caminho ao qual as startups podem recorrer é participar e se inscreverem em eventos ou projetos que fazem a conexão entre as universidades e as grandes empresas do mercado para que possa surgir o interesse de um investimento da parte do último.

Embora as startups da área da saúde já apresentassem soluções bastante relevantes, essas empresas ainda enfrentavam uma grande barreira cultural e um grande paradigma. Medicina é algo milenar e rodeado de princípios, tradições e principalmente regulamentações. Romper paradigmas em um contexto como esse não é algo simples. Contudo, a pandemia forçou a digitalização, eliminando crenças que se tornaram antiquadas do dia para a noite.

Um dos melhores exemplos nesse sentido foi a adoção da telemedicina. A tecnologia para isso já estava disponível há anos, mas por uma questão de mentalidade, não era amplamente utilizada. De repente, ela se tornou a melhor opção para quem precisava de uma consulta. O novo comportamento permitiu ainda o fim das fronteiras, já que agora os pacientes não precisam mais sair de suas cidades ou mesmo estados para se consultarem com um médico renomado. Amplia-se o acesso, tornando a medicina mais democrática.

Portanto, são necessários mais recursos para investimentos nessas startups – não apenas capital financeiro, pois a inteligência agregada também é essencial às empresas. As aceleradoras devem agregar todo seu conhecimento e experiência a fim de estimular o desenvolvimento das startups no mercado em questão. O setor brasileiro de saúde é, sem dúvida, o segmento com uma das maiores demandas do país. Para enfrentar seus desafios, entretanto, é preciso romper as barreiras burocráticas e culturais.

2.1.7. Tipos de investimento em startup

Como a startup é uma empresa que visa um modelo de negócio reproduzível e escalável, os tipos de investimentos são uma área de grande peso. A análise e a busca pelo tipo de investimento que será mais compatível com determinada startup, resultará na forma de seu crescimento e seu futuro.

2.1.7.1. Investidor anjo

O investidor anjo, do termo em inglês “Angel Investor” ou “Business Angel”, foi comumente usados nos Estados Unidos, no início do século 20, como nome de investidores que patrocinavam os custos de produção de peças da Broadway, com a intenção de um retorno financeiro. Vale ressaltar que esses investidores assumiam riscos com seu patrocínio.

Com o tempo, o conceito evoluiu e hoje é usado para descrever investimentos feitos por pessoas físicas, normalmente empresários bem-sucedidos ou profissionais da área em startups. Uma característica desses investidores é que eles não fornecem apenas capital financeiro, mas também intelectual, oferecendo apoio ao empreendedor com sua experiência e conhecimento.

O investidor anjo recebe, por seu investimento, uma participação monetária do negócio. Além disso, é comum o investidor não assumir posição executiva na empresa, apenas atuando como um conselheiro para orientar os empreendedores. Esse processo costuma a acelerar o desenvolvimento e taxa de sucesso do projeto.

Outra característica do investimento anjo é que, geralmente, são feitos por um grupo de 2 a 5 investidores. Isso ocorre para haver diluição de riscos. Atualmente, há uma grande tendência que seja eleito um investidor-líder (lead investor).

2.1.7.2. Investimento seed (capital semente)

Investimento seed, também conhecido como seed money, é o investimento de recursos destinados a startups em seu estágio inicial. Geralmente esse tipo de investimento visa acelerar o crescimento de startups que não atingiram ainda o seu

ápice inicial e/ou seus principais objetivos, mas que possuem lucro com produtos/e ou serviços lançados no mercado.

Considerado um investimento de segundo nível, o Investimento Seed é visto com um risco maior, ao comparar com o investidor anjo que é um modelo semelhante, já que nesse nível são feitos investimentos com valores entre 500 mil e 2 milhões de reais. A principal vantagem para o investidor é o possível grande retorno, sendo que o dinheiro é investido na fase inicial de um negócio inovador.

2.1.7.3. Investimento pré-seed

Pré-Seed é um capital de valor reduzido com o propósito de que a startup investida possa investir em melhorias na análise do mercado e desenvolver o MVP (Minimum Viable Product) que é uma versão de um produto ou serviço de um negócio que vai permitir que ela teste todos os seus diferenciais, canais de distribuição, percepção do público e, inclusive, se existe um público e demanda para ele.

Esse investimento é na maioria das vezes feita para startups que ainda não lançaram nenhum produto e/ou serviço no mercado, ou seja, tendo em mãos apenas a ideia do projeto.

Como o Pré-Seed é uma fase anterior ao investimento Seed, ele tem um valor limite de 500 mil, mas essas apostas iniciais podem variar bastante.

2.1.7.4. Incubadoras

As Incubadoras são programas — geralmente disponibilizados por entidades sem fins lucrativos — que funcionam como uma rede de apoio para empresas em fase inicial, provendo todo o suporte e orientação que elas precisam para começar a expandir seus negócios, podendo oferecer-lhes também o espaço físico colaborativo e infraestrutura para que possam trabalhar, um financiamento inicial, mentorias, além de treinamentos e conexões com possíveis parceiros.

Segundo a Associação Brasileira de Startups (ABStartups), o negócio de uma empresa incubada possui grandes chances de expansão e crescimento, tendo em

vista que seu empreendimento é desenvolvido em ambiente totalmente voltado para a inovação e empreendedorismo.

O processo de incubação de uma empresa é constituído por três importantes etapas, sendo elas:

Fase 1: implantação, onde se forma a equipe da empresa, identificando potencial de crescimento e propósito.

Fase 2: consolidação ou crescimento, período em que há o desenvolvimento técnico da solução e inicia-se a comercialização do produto ou serviço.

Fase 3: maturação, quando a startup já possui qualificação e começa a caminhar sozinha.

2.1.7.5. Aceleradoras

As aceleradoras surgiram há pouco tempo e tem como objetivo estimular o crescimento das startups e levá-las a um estágio avançado de desenvolvimento em um curto período, ao contrário do que seria se uma startup não tivesse auxílio. Elas ajudam os empreendedores a se consolidarem e a lucrarem mais.

Segundo Sagradi (2020), o espaço de tempo entre a criação de uma empresa e seu break even – quando elas conseguem pagar suas próprias contas – costuma ser grande, tempo esse que é determinante para o sucesso ou fracasso da empresa. Por isso, é fundamental que uma startup crie parcerias e, para isso, ela vai precisar de conexões precisas.

Para que isso ocorra, metodologias de aceleração serão aplicadas e mentores qualificados ajudarão, entregando seu produto e serviços de forma gratuita ou financiados por aceleradoras. As aceleradoras investem uma pequena quantia de capital, o “dinheiro de sobrevivência”, para ajudar a financiarem seus negócios.

2.1.7.6. Venture capital

O investimento por meio do Venture Capital, de modo geral, é feito por investidores com peso em experiência e profissionalismo. O valor desse investimento ultrapassa o investimento seed, mas permanece na casa dos milhões.

É o modelo de investimento mais utilizado em startups por ser um modelo de negócio bastante escalável. Assim como os outros meios de investimentos, ele busca amplificar o crescimento de startups em sua fase inicial. Por meio do aporte financeiro cedido, os investidores passam a fazerem parte do modelo de negócio por meio na compra de participação acionária.

Esse tipo de investimento tem como objetivo a valorização das ações compradas para vendê-las no momento em se retirarem no negócio.

2.2. Jovens empreendedores no brasil

De acordo com um estudo realizado pela Globo (2021), 24% dos jovens das classes A, B e C com até 30 anos já são empreendedores e 60% querem ter um negócio próprio futuramente.

Esse alto crescimento em nos últimos dois anos se deu pelo atual mercado de trabalho extremamente fragilizado do país, mas a entrada e a busca dos jovens no mundo empreendedor já vinham se tornando notória a algum tempo. O estudo do programa de pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de 2018, mostra um aumento do empreendedorismo por oportunidade no Brasil. O estudo aponta que 60% das pessoas abriram o próprio negócio após terem uma oportunidade, entretanto, o marco principal da pesquisa foi observar que a participação de pessoas entre 18 e 24 anos subiu mais de 17%, a julgar o número total.

O desejo em ter independência financeira para fugir do desemprego, autonomia no trabalho e a situação econômica vem movendo os jovens brasileiros para o empreendedorismo.

"Num momento como esse (de crise), o jovem passa por dificuldade porque a inserção dele no mercado de trabalho fica difícil", "As vagas de trabalho se tornam mais escassas, e ele (jovem) acaba perdendo justamente

para aquele profissional com mais experiência e mais qualificado." (Donato, 2021)

O economista da LCA prossegue dizendo:

"Hoje, o emprego com carteira de trabalho está cada vez mais restrito ao de altíssima qualificação", "Na questão do jovem, o maior desafio do Brasil é crescer para oferecer oportunidade, seja do ponto de vista de emprego ou mesmo via empreendedorismo." (Donato, 2021)

Além do empreendedorismo por oportunidade, existe também o por necessidade, que desde 2002 tinha seu crescimento em constante declínio, mas com a chegada da pandemia mundial e todos os problemas que se acarretaram a seguir, o empreendedorismo por necessidade cresceu drasticamente. Segundo Sebrae, dados de 2020, quem tem contribuído com esse movimento são principalmente jovens, mulheres e população de baixa escolaridade.

Portanto, é notório que um dos principais motivos, de que muitas ideias inovadoras tenham se tornando startups, se dá pelo fato da alta ingressão dos jovens no meio empreendedor. As startups abrem as portas para esses jovens que têm o desejo de serem empreendedores e apresentem projetos ousados e progressistas, fazendo com que eles participem do novo meio de negócios que as startups vêm proporcionando a tempos.

2.2.1. Suporte para os jovens empreendedores em Ribeirão Preto

Consciente que o crescimento dos jovens empreendedores mundialmente é um fato, que a todo momento é reforçado, a cidade do estado de São Paulo, Ribeirão Preto, apresenta alguns meios de suporte para o incentivo e apoio para essa geração.

A Prefeitura de Ribeirão Preto, por meio da Secretaria da Inovação e Desenvolvimento, e parceria com o Conjuve (Conselho Nacional da Juventude), ao começo de 2021, começou a oferecer a oportunidade de qualificação em empreendedorismo aos jovens.

O Programa Juventude Empreendedora foi criado para capacitar interessados, entre 17 e 29 anos, a abrirem seus negócios próprios. Atualmente o curso consiste

em aulas on-line, incubação, mentoria e etapas que vão desde finanças a gestão de pessoas e comunicação on-line.

“Para os jovens, o caminho do empreendedorismo é uma alternativa de realizar o sonho em ter o seu próprio negócio e levar prosperidade para sua família. Empreender, além de muita vontade, exige também conhecimentos, por isso estamos trazendo o Programa Juventude Empreendedora para Ribeirão Preto”, informou o secretário de Inovação e Desenvolvimento. (Molina, 2021).

O grupo MOVER – Movimento Empreende Ribeirão, também é outro suporte que nasceu de uma proposta de ser o meio onde empreendedores e demais colaboradores interessados em promover o empreendedorismo em Ribeirão Preto e região podem se encontrar e discutir projetos concretos, visando a criação de um ambiente cada vez mais formidável para o surgimento e crescimento de ideias, como também a criação de novos negócios.

O MOVER não tem representações empresariais, hierarquia e quaisquer pretensões políticas ou promocionais. Seu foco consiste sempre em reuniões de esforços e intenções pessoais em torno de uma causa compartilhada, ou seja, na geração de empregos, no desenvolvimento social ou na conservação e atração de talentos e boas empresas para região.

Um grande suporte para empreendedores se encontra no SUPERA Parque de Inovação e Tecnologia de Ribeirão Preto. Trata-se de um ambiente de inovação que tem o fim de promover a transferência de conhecimento em diversos tipos de atividades. É responsável por atrair e reter empresas tecnológicas, com destaque nos setores da Saúde, Biotecnologia, Tecnologia da Informação e Bioenergia.

Originalmente o Parque surgiu da parceria entre a USP, Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto e Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de São Paulo.

Junto com o SUPERA Parque, existem o SUPERA Incubadora de Empresas de Base Tecnológica. Sendo uma das principais ancoras do Parque Tecnológico, a Incubadora recebe startups e promove a integração delas com empresas brasileiras consolidadas e empresas internacionais de base tecnológica. Oferece apoio para a criação de novos negócios, disponibiliza infraestrutura básica para o empreendimento,

assessoria, capacitação, networking e tudo que é necessário para apoiar e incentivar as startups.

Nosso principal objetivo é fornecer as ferramentas e soluções para a criação, desenvolvimento e aprimoramento de empresas, no que se refere aos aspectos tecnológicos, gerenciais, mercadológicos e de recursos humanos. O resultado é visto no desenvolvimento socioeconômico de Ribeirão Preto e região, através da criação de novas oportunidades de trabalho, na expansão das áreas tecnológicas e na aceleração de startups no Brasil. (SUPERA Parque, s.d.)

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) em conjunto com outras empresas também disponibilizam de cursos de capacitação, palestras, workshops, eventos e atualizações para empreendedores que almejam o sucesso. SEBRAE é um dos principais órgãos de suporte aos negócios do Brasil.

A USP Ribeirão Preto, mais especificamente, a Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA-RP) possui um Núcleo de Empreendedores aberto a comunidade. Além de programação de palestras, cursos e eventos gratuitos, a FEA-RP obtêm o programa “StarYou”, criado pelo núcleo, para ajudar os iniciantes em startups.

3. PESQUISA DE CAMPO

O tema central deste trabalho é apresentar um estudo de caso sobre duas startups da área da saúde na cidade de Ribeirão Preto, portanto, para esse trabalho, optou-se pela aplicação de um questionário online por meio da plataforma Google Forms. As pesquisas foram realizadas no período de 23 de setembro a 12 de novembro de 2021 e foram obtidas respostas de 1 colaboradores da startup Onkos, Bruna Moretto Rodrigues.

3.1. Entrevista com o público em geral

O modelo proposto foi distribuído pelo aplicativo Whatsapp e presencialmente na Etec José Martimiano da Silva entre os alunos. A pesquisa permitiu avaliar entre os entrevistados como a temática empreendedorismo por meio de startups é conhecida entre diferentes faixas etárias.

O formulário de pesquisa continha 10 perguntas, sendo 9 questões de múltiplas escolhas e 1 questão aberta. Como resultado, revela-se que a maioria dos jovens conhecem o que é uma startup, mas desconhecem as startups da área da saúde, além de não terem utilizado os serviços disponíveis por essas startups.

Ademais, a população desconhece a maneira como uma startup se sustenta financeiramente. Outrossim, a porcentagem de pessoas que almejam serem empreendedoras ou não é similar.

De acordo com a figura 1, 96% dos entrevistados possuem entre 15 e 20 anos; 2,4% possuem entre 20 e 25 anos; e 2% possuem mais de 30 anos.

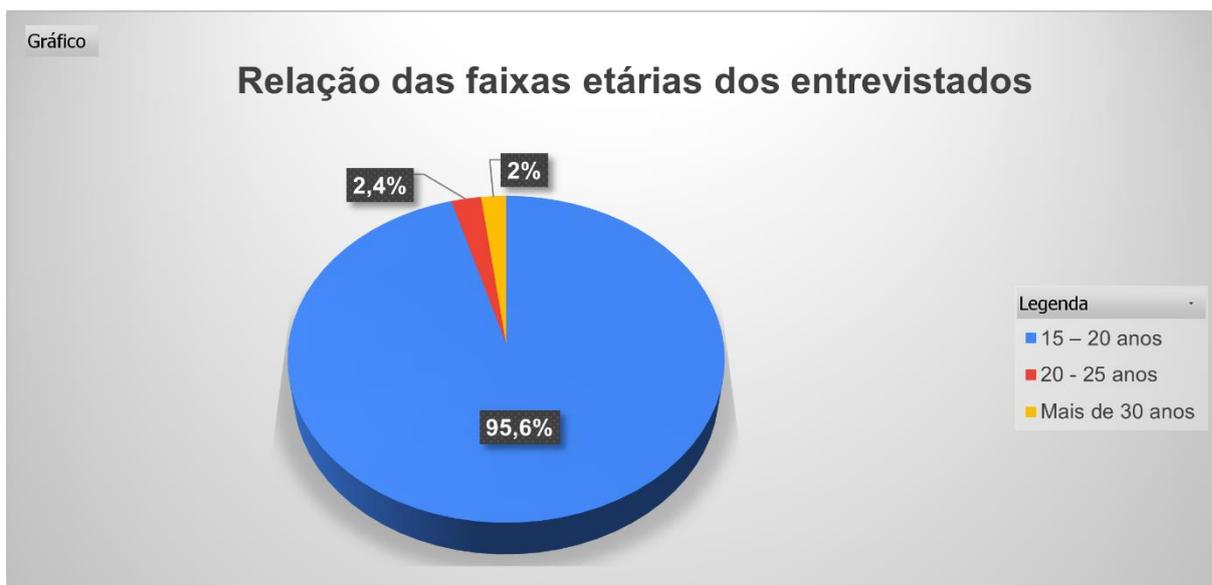


Figura 3.1: **Faixa etária dos entrevistados.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

Além disso, 67% dos entrevistados disseram conhecer o que é uma startup e 33% disseram desconhecer o que é uma startup (Figura 2).



Figura 3.2: **O que é uma startup.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

Por outro lado, 88% dos entrevistados não conhecem alguma startup da área da saúde e, portanto, apenas 12% conhecem (Figura 3).

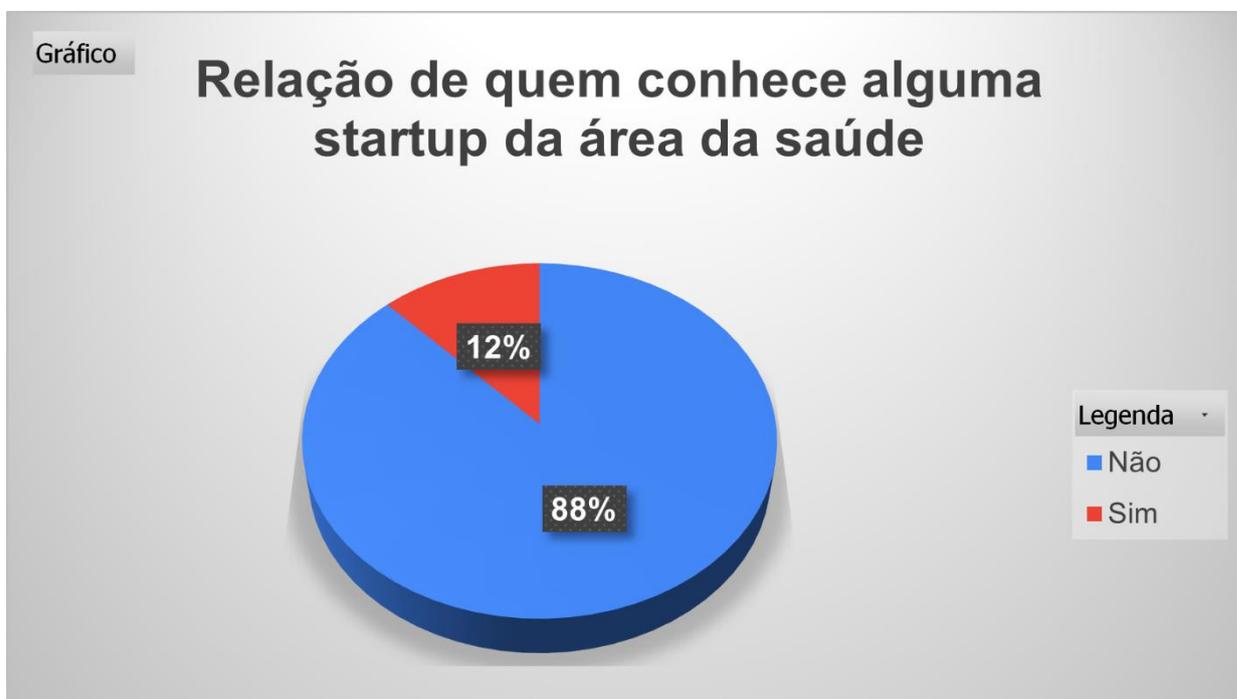


Figura 3.3: **Quantos conhecem alguma startup da área da saúde.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

Ademais, segundo a Figura 4, apenas 6% dos entrevistados utilizaram os serviços de uma startup da área da saúde.



Figura 3.4: **Utilização de startup da área da saúde.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

Dos entrevistados que utilizaram os serviços das startups da área da saúde, 2 deram nota 3 para o serviço prestado; 8 deram nota 4; e 4 dos entrevistados deram nota 5 para o serviço prestado. 1 candidato preferiu não avaliar (Figura 5).

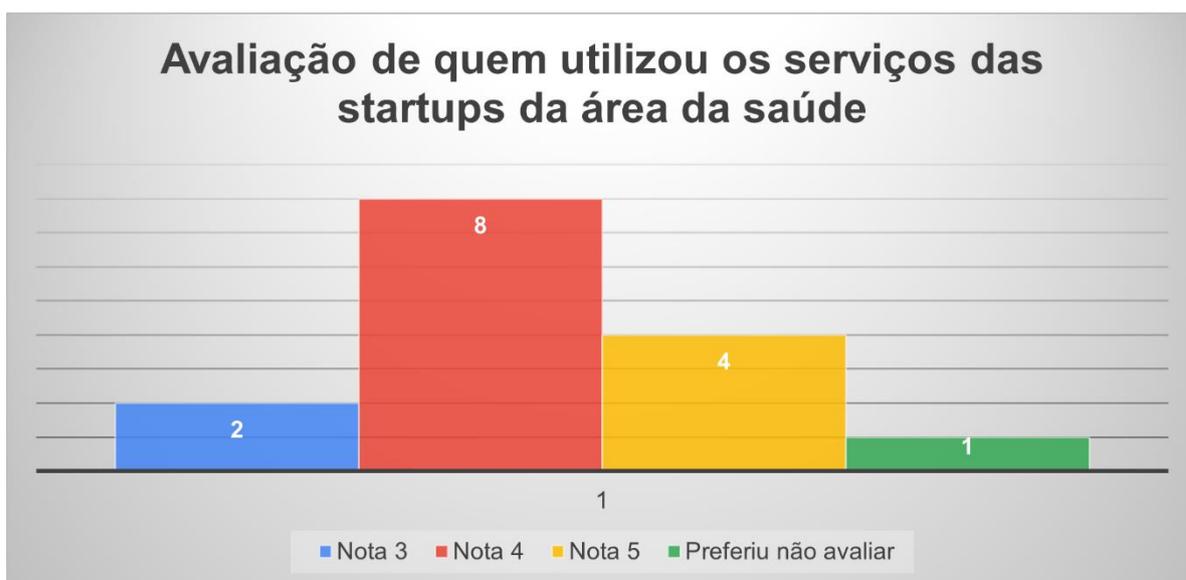


Figura 3.5: **Avaliação do serviço prestado pela startup da área da saúde.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

O levantamento mostrou que 76% dos entrevistados dizem não saber como startup se sustenta financeiramente e 24% o sabem (Figura 6).



Figura 3.6: **Como uma startup se sustenta.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

Do total de entrevistados, 41% dizem achar que uma startup se sustenta financeiramente por meio de investidores-anjo; 23% acham que o sustento se dá por meio de bootstrapping; 17% acreditam ser através de financiamento coletivo; 10% dizem ser por meio de aceleradoras e, por fim, 9% acham que o sustento financeiro de uma startup se dá por meio de aceleradoras (Figura 7).



Figura 3.7: **Maneiras de sustento da startup**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

A Figura 8 aponta que 122 dos entrevistados acreditam que a motivação do jovem que empreende através de uma startup da área da saúde se dá pelo motivo de trabalhar com o que ama; 114 acreditam que seja pelo motivo de ganhar dinheiro a partir de uma ideia original; 113 acham que seja para ter autonomia na própria carreira e 53% acreditam que seja pelo fato de ser o seu próprio chefe.

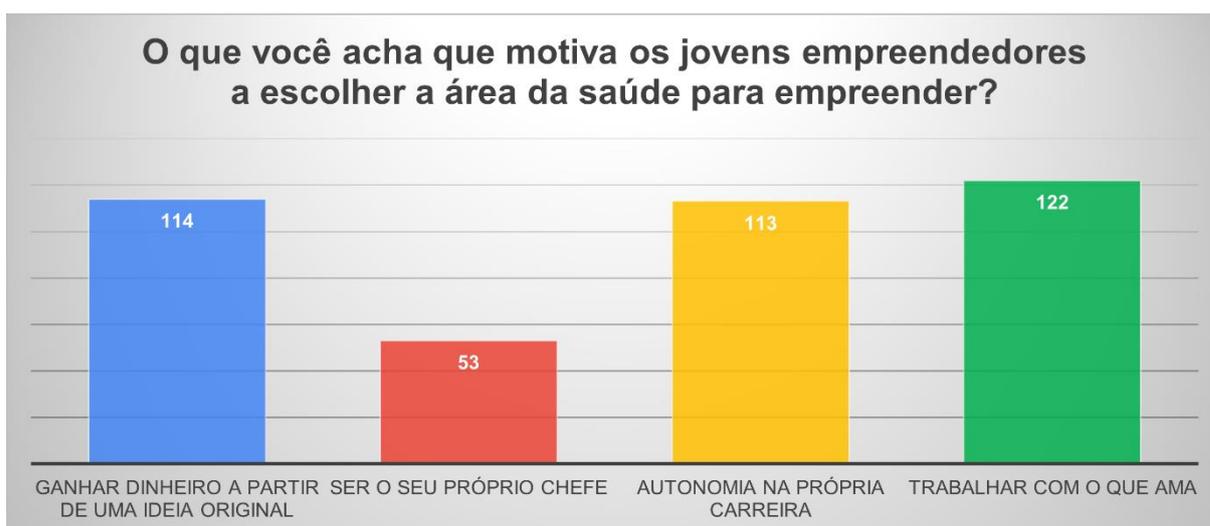


Figura 3.8: **O que motiva o empreendedorismo.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

Além disso, 56% dos entrevistados pensam em empreender futuramente e 44% não pensam em empreender futuramente (Figura 9).



Figura 3.9: **Quantos pensam em empreender.**

Fonte: Elaborado pelos autores. (2021)

Por fim, a questão aberta aponta uma diversidade entre as áreas em que os entrevistados pretendem empreender, englobando marketing digital, arquitetura, criptomoeda, TI, moda, franquias, distribuição de bebidas, engenharia elétrica etc.

Questão aberta:

Caso pense em empreender, como o faria? Qual área você tem em mente?
(115 respostas)

Algumas Respostas:

- Pretendo mexer com o mercado de ações, ter um emprego fixo que ganha bem para poder investir e empreender
- Empreenderia na área do comércio.
- Penso em empreender em alguma loja de produtos em geral
- Gastronomia
- Eu empreenderia na área da saúde por ser um domínio que eu tenho maior aptidão e daria ênfase nas áreas da nutrição e educação física, uma vez e elas se complementam na formação de uma vida saudável
- A área que tenho em mente é a área da psicologia ou a de administração, eu gostaria de empreender na companhia onde eu

trabalhasse, e investir um dinheiro reservado para planos futuros, como uma viagem ou doação para ONGs.

- Não sei como faria, mas talvez fizesse na área da tecnologia

3.2. Entrevista com a colaboradora da Onkos

A Onkos foi criada em 2015 pelo biólogo molecular e pesquisador Marcos Tadeu dos Santos, com o objetivo de trazer para a sociedade os projetos desenvolvidos em pesquisa. Nesse sentido, Marcos não encontrou apoio e espaço na universidade pública para que suas pesquisas fossem para o mercado e trouxessem impacto direto para a população, pois tudo era muito restrito ao ambiente universitário. Isso reflete uma problemática nacional, que limita e frustra os pesquisadores. Em 2018, Bruna Moretto Rodrigues, Coordenadora de Laboratório, entrou para a startup. É funcionária-chave e está em processo de vesting (ter direito societário na empresa). Entre 2015 e 2018, a Onkos tinha o seu foco exclusivamente para o desenvolvimento de exames, tendo como primeiro exame desenvolvido o mir-THYpe, o qual é o único comercializado atualmente.

Em 2015, data da realização do desenvolvimento do primeiro exame, recebeu financiamento de empresa privada. Todos os financiamentos posteriores foram através dos programas PIPE da FAPESP (Programa FAPESP Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas). O desenvolvimento do mir-THYpe passou pelo PIPE 1, PIPE 2, PIPE 3. Possui um PIPE 1 em finalização para o desenvolvimento de marcador para o tipo mais agressivo de câncer de tireóide, o medular. Além disso, conta com PIPE 1 para desenvolver um exame capaz de detectar e auxiliar a conduta médica no câncer de próstata. Ademais, a Onkos fornece financiamento de bolsas de pesquisas pela CNPQ, que inclusive foi a responsável pela entrada da Coordenadora de Laboratório no quadro de colaboradores.

A Onkos nasceu com o intuito de ajudar pacientes na área da saúde. Seu objetivo principal é o de atuar em gaps (lacunas) que geram problemas ou ineficiência no diagnóstico de certa doença, além de contribuir para que o diagnóstico se torne mais efetivo. Dessa forma, auxilia os médicos a tomarem melhores condutas e o sistema de saúde como um todo. O exame atual, mir-THYpe, evita que o paciente faça cirurgias desnecessárias e perca a glândula da tireoide, de forma a ter conduta mais assertiva e evitar gasto desnecessário. Além disso, a Onkos procura estabelecer

com excelência e empatia uma relação de democratização do acesso a saúde, que contribua para um novo conceito na área. Nesse sentido, lida com situações difíceis, onde é necessário atendimento especializado que leve em conta um contexto de bom trato para com o paciente e sua família, fragilizados com o possível diagnóstico de câncer.

A missão da Onkos é impactar a jornada do paciente oncológico por meio da ciência e da inovação ao solucionar incertezas diagnósticas que auxiliam a tomada de decisão médica. Com excelência e empatia estar construindo um novo conceito de eficiência e democratização em saúde.

Sua visão é em 3 anos, ampliar o acesso e a oferta de soluções para pacientes e prescritores com produtos e serviços que integram a jornada do paciente oncológico.

Para a Onkos, pessoas são o bem mais precioso, relações humanas que prezam por respeito, ética, empatia, valorização e confiança é a base da Onkos. Juntos vamos mais longe e o trabalho em equipe, o diálogo, a cooperação e a união é o que nos movem adiante. Grandes inovações, grandes responsabilidades e inovação e excelência está no nosso RNA. Responsabilidade e qualidade está nas nossas células. Proatividade, disciplina, resiliência e adaptação é o que nos mantem vivos. Amar o propósito, ser um Onker é se orgulhar do que faz. É se empolgar com cada vida tocada e se inspirar para tocar mais vidas. Um dos seus valores é ter desenvolvimento constante e para eles, a curiosidade e abertura ao novo nos faz pessoas e profissionais melhores. O comprometimento e a transparência com nós mesmos, com terceiros e com a empresa é o que impulsiona a aplicação dos nossos valores.

Os principais centros de pesquisa são parceiros chaves da Onkos. Suas colaborações se dão por meio do uso de banco de dados e amostras para fazer desenvolver, otimizar e aperfeiçoar exames, como é caso do mir-THYpe, em fase de PIPE 3. Um parceiro de destaque é o Hospital de Câncer de Barretos, fornecendo pesquisadores e médicos que auxiliam no desenho experimental e no acompanhamento do projeto, através de subsídios técnicos. PIPE 1 é a fase de desenvolvimento mais simples do projeto, que conta com poucos parceiros, tendo como exemplo o projeto referente ao câncer medular, desenvolvido e parceria com o INCA (Instituto Nacional do Câncer). Na fase de PIPE 2 do mir-THYpe contou com a

parceria de 17 centros de pesquisa no Brasil, dentre eles hospitais de vários estados. Essas parcerias público-privadas são importantes para o crescimento em conjunto e incentivam as universidades a atuarem mais com a esfera privada.

A Gene Expression Profiling (Perfil de Expressão Génica), que é uns dos princípios que a Onkos adota para o desenvolvimento de suas tecnologias, onde há uma comparação de perfis de expressão digitais dos dedos, para conseguir todas as características biológicas dentro do nosso corpo. Dessa forma, em uma observação houve duas diferenças nas assinaturas genéticas, na qual há duas situações que precisa ser descoberto e determinado se o nódulo tem um perfil genético de câncer – nódulo maligno – ou um perfil genético de um tumor benigno. Portanto, se descobre esse perfil genético através dos princípios das assinaturas génicas que são verificados e comparados por um algoritmo de inteligência artificial.

A startup conseguiu fazer parte da Supera Parque através de um processo seletivo semestral, passando por várias etapas de seleção, apresentando a sua ideia. Após isso, houve um curso que foi preciso fazer junto com a inscrição, conseguinte, a ingresso ao Supera Parque. Onde há um apoio através de eventos, consultorias, mentorias e partes burocráticas, para conseguir criar um “alicerce” da sua empresa e para que sua ideia realmente seja consolidada.

O plano de crescimento e expansão da Onkos foi planejada desde o início e é um aprendizado constante, pois as startups têm ideias inovadoras, dessa forma, não há um mercado que se conhece a forma de trabalho, é sempre algo novo. Portanto, o plano de crescimento e expansão tem que estar atrelado com o tipo de mercado, no caso, a comunidade médica. Assim, a educação médica é um tipo de investimento selecionado pela empresa, no qual o seu objetivo de seu exame é auxiliar condutas clínicas dos médicos endocrinologistas ou cirurgiões de cabeça e pescoço, através de uma tecnologia nova vinda de conhecimentos de testes semelhantes que existem no mercado americano, o que era desconhecido pelos médicos. E com esse desconhecimento, é preciso um duro trabalho de educação médica, de conscientização, validação de exames para que seja confiável e com isso, haja um conforto por parte dos médicos para indicarem os seus exames e ter uma validação na prática, se efetivamente está trazendo benefícios.

Atualmente, a empresa atua apenas com diagnósticos moleculares para Oncologia, mas está havendo um trabalho com as administradoras de saúde, por exemplo, a Unimed, para haver uma confiança com os médicos para expandir o seu trabalho para outras entidades. A Onkos também pretende colocar os seus exames no Rol da ANS (Rol governamental onde aprova exames que serão custeados por todos os planos de saúde) e por fim expandir essa tecnologia por todo o país.

No momento, a Onkos não foi impactada com nenhum corte de verbas dentro do nosso atual cenário político, pois nos programas PIPES (Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas), a Fapesp e nos outros editais voltados para financiamento dentro da iniciativa privada não foram afetadas e pelo menos nos últimos meses não houve desafios muito grandes na questão de disponibilidade de verbas, aliás, a startup conseguiu atingir o maior nível de desenvolvimento dentro da Fapesp. E a partir disso, ela consegue desenvolver muitas questões internas, como de pessoas e de pesquisa.

4. CONCLUSÃO

O conceito de startup é relativamente recente. Portanto, é de se esperar que não haja um conhecimento difundido entre a população. Entretanto, não é o que apontam as pesquisas realizadas – que mostram como esse conceito é de conhecimento público, sobretudo entre os jovens.

Todavia, o cenário demonstra um desconhecimento acerca de startups específicas. Vale ressaltar o caso apontado pela pesquisa, a qual verificou que a população desconhece a existência e, conseqüentemente, a prestação de serviços de startups da área da saúde, que foi o foco desse trabalho. Acreditava-se que, pelo fato de a entrevista ter sido realizada na cidade de Ribeirão Preto – SP, cidade que é polo de referência nacional na área da saúde (vide Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo – HCFMRP- USP), os indivíduos tivessem um conhecimento sólido sobre startups desse eixo de atuação.

Nesse sentido, ressalta-se o trabalho significativo desenvolvido pela startup Onkos, localizada no Supera Parque, que contribui para a evolução da ciência e do tratamento na área oncológica.

Além disso, destaque-se o fato de que a população está ciente dos desafios de empreender, o que se reflete no equilíbrio obtido entre as respostas positivas e negativas referentes a pergunta que discorria sobre se o entrevistado possuía o desejo de empreender futuramente.

Em síntese, é necessário um esforço coletivo para a divulgação da atuação de startups em assuntos específicos que são de conhecimento geral - foi o que pretendeu-se atingir por meio desse TCC, na medida em que a Administração tange temas modernos. O ramo de startups é promissor no Brasil, e pode gerar uma grande contribuição para a ciência e economia.

Desse modo, há a necessidade de se investir no ensino de empreendedorismo nas escolas, para que os jovens compreendam o funcionamento de uma startup, bem como as formas de investimento que podem ser obtidas para alavancar seu crescimento.

Referências

ABSTARTUPS. **Incubadora de empresas: o que é e para que serve?** Disponível em: <<https://abstartups.com.br/incubadora-de-empresas-o-que-e-e-para-que-serve/>>. Acesso em 12 nov. 2021.

ABSTARTUPS. **Mas afinal, o que são startups?** Disponível em: <<https://abstartups.com.br/definicao-startups/>>. Acesso em: 23 set. 2021.

ABSTARTUPS. **O que é bootstrapping e como fazer.** Disponível em: <<https://abstartups.com.br/o-que-e-bootstrapping-e-como-fazer/>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

ANJOS DO BRASIL. **O que é um investidor anjo.** Disponível em: <<https://www.anjosdobrasil.net/o-que-e-um-investidor-anjo.html>>. Acesso em: 23 set. 2021.

ABSTARTUPS. **Tudo o que você precisa saber sobre startups** Disponível em: <<https://abstartups.com.br/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

BEGNOCHE, Brian. **Escalabilidade: o que é e por que atrai investidores anjo a startups?** Disponível em: <<https://blog.eqseed.com/o-que-e-escalabilidade-para-startups/>>. Acesso em 23 set. 2021.

BRASIL ESCOLA. **5 formas de entender o empreendedorismo para jovens.** Disponível em: <<https://m.brasile scola.uol.com.br/clube-do-empreendedorismo/5-formas-de-entender-o-empreendedorismo-para-jovens.htm>>. Acesso em: 23 set. 2021.

CAPITAL ABERTO. **Venture Capital.** Disponível em: <<https://capitalaberto.com.br/secoes/explicando/venture-capital/>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

CAREFY. Ribeirão Preto. Disponível em: <<https://www.carefy.com.br/>> Acesso em 28 maio 2021.

DESCOMPLICADOR. **O que é uma startup?** Disponível em: <http://www.gesentrepreneur.com/pdf/o_que_e_uma_start_up.pdf>. Acesso em: 23 set. 2021>.

DISTRITO. **Healthtech Report 2020.** Disponível em: <<https://materiais.districto.me/data-miner-healthtech>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

EM FOCO. **A importância do incentivo à pesquisa e da conexão entre universitário e empresas.** Disponível em: <<https://emfoco.anchieta.br/2019/03/07/a-importancia-do-incentivo-a-pesquisa-e-da-conexao-entre-universitario-e-empresas/>>. Acesso em: 23 set. 2021.

ENDEAVOR BRASIL . **Afinal, o que é investimento anjo?** Disponível em: <<https://endeavor.org.br/dinheiro/afinal-o-que-e-investimento-anjo/>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

EQSEED | INVESTIMENTO EM STARTUPS. **Escalabilidade: o que é e por que atrai investidores anjo a startup?** Disponível em: <<https://blog.eqseed.com/o-que-e-escalabilidade-para-startups/>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

FINOTTI, Fernanda. **Venture Capital - Entenda as particularidades dessa modalidade de investimento e o mercado de venture capital brasileiro.** Disponível em: <<https://capitalaberto.com.br/secoes/explicando/venture-capital/>>. Acesso em 12 nov. 2021.

G1 ECONOMIA. **60% dos jovens com até 30 anos querem ser empreendedores, mostra levantamento.** Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2021/06/23/60percent-dos-jovens-com-ate-30-anos-querem-ser-empresarios-mostra-levantamento.ghtml>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

GERBELLI, Luiz Guilherme. **60% dos jovens com até 30 anos querem ser empreendedores, mostra levantamento.** Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2021/06/23/60percent-dos-jovens-com-ate-30-anos-querem-ser-empresarios-mostra-levantamento.ghtml>>. Acesso em 23 set. 2021.

GLUCOGEAR. **Ribeirão Preto.** Disponível em: <<https://www.sevna.com.br/portfolio/glucogear/>> Acesso em 28 maio 2021.

HARTMANN, Victor Hugo Pereira. Startup: uma nova forma de empreender. 2013. 33 f. Monografia (Graduação) **Faculdades de Ciências Sociais Aplicadas**, Centro Universitário de Brasília, Brasília, 2013. Disponível em: <<https://repositorio.uniceub.br/jspui/handle/235/3966>>. Acesso em: 23 de set. 2021.

HOW BOOTCAMP. **Repetíveis, escaláveis e exponenciais: o mundo das startups.** Disponível em: <<https://howedu.com.br/repetiveis-escalaveis-e-exponenciais-o-mundo-das-startups/>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

MARQUEZ, Gabriel. **Seed money: o que é, como funciona e riscos envolvidos.** Disponível em: <<https://nfe.io/blog/saas/o-que-e-seed-money/>>. Acesso em 12 nov. 2021.

MEUS DICIONÁRIOS. **Startup.** Disponível em: <<https://www.meusdicionarios.com.br/startup/>>. Acesso em: 23 set. 2021.

MORSCH TELEMEDICINA. **Dicas e oportunidades para empreender na saúde.** Disponível em: <https://telemedicinamorsch.com.br/blog/empreendedorismo-na-saude>. Acesso em: 23 set. 2021.

NÓBILE, Vinícius. **Cadeia de valor: o que é, para que serve e exemplo de aplicação na gestão de processos.** Disponível em: <<https://www.euax.com.br/2019/10/cadeia-de-valor/>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

ONASSIS, Aristóteles. **O Segredo do Negócio.** Instituto MicroPower [S.I.] 2010. Disponível em: <<https://institutomicropower.org/o-segredo-do-negocio/>> Acesso em 28 maio 2021.

ONKOS. Ribeirão Preto. Disponível em: <<https://www.onkos.com.br/>> Acesso em 28 maio 2021.

ONLINE, Remessa. **Investimento seed: o que é e como funciona?** Disponível em: <<https://www.remessaonline.com.br/blog/investimento-seed-o-que-e-e-como-funciona/>>. Acesso em 12 nov. 2021.

ONLINE, Remessa. **Tipos de investimento em startup: como se tornar um investidor.** Disponível em: <<https://www.remessaonline.com.br/blog/tipos-de-investimento-em-startup-como-se-tornar-um-investidor/>>. Acesso em 12 nov. 2021

PARQUE, Supera. **Conheça o Parque.** Ribeirão Preto. Disponível em: <<http://superaparque.com.br/conheca-o-parque/>> Acesso em 28 maio 2021.

PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS. **Startups da saúde: conheça as oportunidades e desafios de empreender no setor.** Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Banco-de-ideias/Saude/noticia/2017/12/startups-da-saude-conheca-oportunidades-e-desafios-de-empreender-no-setor.html>> Acesso em: 23 set. 2021.

PORTAL HOSPITAL BRASIL. **O potencial das HealthTechs e os desafios das startups de saúde no Brasil.** Disponível em: <<https://portalhospitaisbrasil.com.br/artigo-o-potencial-das-healthtechs-e-os-desafios-das-startups-de-saude-no-brasil/>>. Acesso em: 23 set. 2021.

PREFEITURA MUNICIPAL DE RIBEIRÃO PRETO. **Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto.** Disponível em: <<https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/portal/noticia/ribeirao-preto-oferece-capacitacao-em-empreendedorismo-para-jovens.>> Acesso em: 23 set. 2021.

SAGRADI, Renata. **O que é uma aceleradora de startups?** Disponível em: <<https://acestartups.com.br/o-que-e-uma-aceleradora-de-startups/>>. Acesso em 12 nov. 2021.

SBCOACHING. **Startup: Definição, Tipos, Exemplos e Dicas Para o Sucesso.** Disponível em: <https://www.sbcoaching.com.br/startup/>. Acesso em: 23 set. 2021.

SC, ECONOMIA. **Incubadora: o trampolim para o sucesso das startups.** Disponível em: <<https://www.economiasc.com/2020/10/01/incubadora-o-trampolim-para-o-sucesso-das-startups/>>. Acesso em 12 nov. 2021.

SEBRAE. **Bootstrapping: como abrir sua startup com recursos próprios?** Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-bootstrapping-e-baixe-o-livro-de-seth-godin,bec813074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 23 set. 2021.

SIGAHI, C. Y. O. Plano de negócio de uma aceleradora de startups para empresas maduras. **Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da USP**, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 11-11, nov./2015. Disponível em: <<http://pro.poli.usp.br/trabalho-de-formatura/plano-de-negocio-de-uma-aceleradora-de-startups-para-empresas-maduras/>>. Acesso em: 23 set. 2021.

SILVEIRA, Thayane Santos; PASSOS, D. F. O; MARTINS, Igor. Empreendedorismo X Startup: Um comparativo bibliométrico de 1990 a 2016. **REMIPE**, Osasco, v. 3, n. 2, p. 154-156, dez./2017. Disponível em: <<http://remipe.fatecosasco.edu.br/index.php/remipe/article/view/1>>. Acesso em: 23 set. 2021.

SPINA, Cassio. **Afinal, o que é investimento anjo?** Disponível em: <<https://endeavor.org.br/dinheiro/afinal-o-que-e-investimento-anjo/>>. Acesso em 12 nov. 2021.

STARTSE. **O que é uma startup?** Disponível em: <<https://app.startse.com/artigos/o-que-e-uma-startup>>. Acesso em: 23 set. 2021.

TERRA. **Jovens empreendedores lideram, aquecem o mercado e crescem em número no Brasil.** Disponível em: <<https://www.terra.com.br/noticias/dino/jovens-empreendedores-lideram-aquecem-o-mercado-e-crescem-em-numero-no-brasil,567f7c2039d349c081c9359196dc4fe2o6y8ot0m.html>>. Acesso em: 12 nov. 2021.

VASCONCELOS, Giliard Gonçalves. **INOVAÇÃO STARTUP: Transformando ideias em Negócios de Sucesso.** Disponível em: <

<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/startup-negocios-sucesso#32-ESCALABILIDADE>>. Acesso em 23 set. 2021.

VC S/A. **O crescimento das startups de saúde no Brasil Leia mais em: <https://vocesa.abril.com.br/mercado/o-crescimento-das-startups-de-saude-no-brasil/>**. Disponível em: <<https://vocesa.abril.com.br/mercado/o-crescimento-das-startups-de-saude-no-brasil/>>. Acesso em: 23 set. 2021.

Apêndices

Apêndice A

Formulário de pesquisa para avaliar o conhecimento da população sobre os temas startup, startup na área da saúde e empreendedorismo em geral.

1 - Qual é sua faixa etária?

15 – 20 anos

20 – 25 anos

Mais de 30 anos

2 – Você sabe o que é uma startup?

Sim

Não

3 – Conhece alguma startup da área da saúde?

Sim

Não

4 – Já utilizou os serviços disponíveis dessas startups?

Sim

Não

5 – Caso tenha utilizado, que avaliação daria para esse serviço?

1 2 3 4 5

6 – O que você acha que motiva os jovens a escolher a área da saúde para empreender?

Ganhar dinheiro a partir de uma ideia original

Ser o seu próprio chefe

Autonomia na própria carreira

Trabalhar com o que ama

7 – Você sabe como uma startup se sustenta financeiramente?

Sim

Não

8 – Se sim, de que maneira?

Por bolso dos empreendedores (bootstrapping)

Por investidores-anjo (mentores do projeto)

Por aceleradoras

Por incubadoras

Por financiamento coletivo

9 – Você pensa em empreender futuramente?

Sim

Não

10 - Caso pense em empreender, como o faria? Qual área você tem em mente?

Resposta:

Apêndice B**Formulário de pesquisa, para conhecer a atuação da startup da área da saúde Onkos.**

1 - Como a startup foi criada?

Resposta:

2 - Qual a missão, valores e visão da Onkos?

Resposta:

3 - Quem são os fundadores?

Resposta:

4 - Qual foi a forma de empreendimento? Houve investimento de terceiros?

Resposta:

5 - Como a Onkos contribui para a área da saúde?

Resposta:

6 - Como funciona a parceria com os principais centros de pesquisa do Brasil?

Resposta: