

# PLAYBOOK DE **COMUNIDADES**

EDIÇÃO 2.0 DE 2020

# Índice

O que é o playbook de comunidades .....	03
Realização .....	05
O programa de comunidades .....	06
Cap.01: Princípios básicos de uma comunidade .....	07
Cap.02 : Pontos positivos de uma comunidade .....	12
Cap.03: Não pode faltar nas comunidades .....	15
Cap.04: Cada Comunidade é única .....	18
Cap.05: O chamado “momento de virada” .....	21
Cap.06: Boas práticas para sua comunidade .....	24
Cap.07: Desafios comuns nas comunidades brasileiras .....	28
Cap.08: Olhar para o futuro: A continuidade de uma comunidade .....	32
Agradecimentos .....	37





## A força das comunidades no ecossistema brasileiro!

É inegável o impacto que as comunidades de startups sempre tiveram em nosso ecossistema. Mas, se antes, o comum era olharmos para inovação apenas nos grandes centros econômicos do país, hoje as mais de 150 comunidades de startups no Brasil mostram a força e a diversidade regional que existe em startups, atores e players atuando juntos pelo mesmo propósito: fomentar o empreendedorismo.

E o primeiro passo desta “virada de chave” começou na Abstartups lá em 2018, quando mapeamos pela primeira vez, 30 comunidades emergentes. Na época, o que nos motivava era dar visibilidade para as comunidades que estavam nascendo e atrair o olhar do mercado para tantos cases de sucesso e iniciativas incríveis que já existiam, mas que ainda não eram conhecidas.

A partir dali, nasceu o **Programa de Comunidades da Abstartups**, para apoiar e construir um ambiente cada vez mais saudável para a criação de mais e melhores startups. Nos últimos 3 anos, mapeamos mais de 63 comunidades, fortalecemos uma rede de mais de 300 curadores voluntários, 5 mil startups associadas e formamos mais de 150 líderes de comunidade.

E o nosso trabalho ainda está longe do fim! Reconhecemos o potencial dessas ações, e a rede de

apoio que construímos. Acompanhamos de perto o desenvolvimento de comunidades pelo país, como em Rondônia (Tambaqui Valley), Paraíba e Manaus (Jaraqui Valley), mas queremos continuar trazendo ainda mais qualidade e insumos para potencializar a força do nosso ecossistema.

Este Playbook é mais uma entrega nessa missão! Reunimos aqui, os aprendizados para que empreendedores, stakeholders e curiosos que se interessam pelas boas práticas de uma comunidade possam dar os próximos passos e atingir novos níveis de maturidade. Desejo a você, uma ótima leitura!

*José Antônio Muritiba Pedrosa*

José Muritiba | Diretor Executivo Abstartups

# O que é o Playbook de Comunidades?

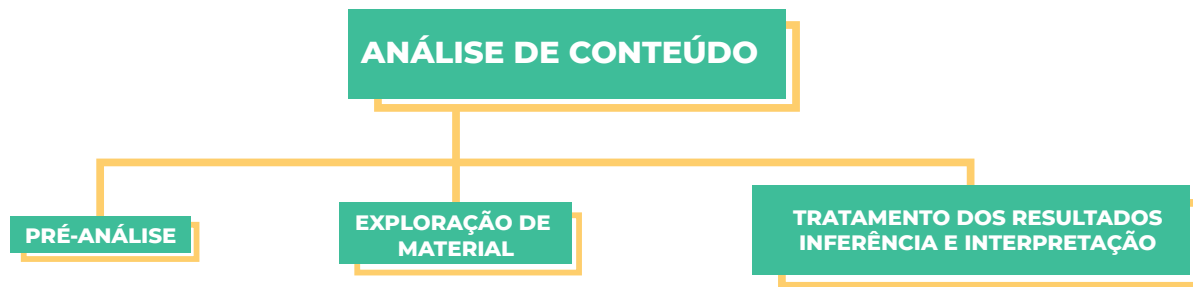
Desde a sua concepção, o objetivo central deste playbook é o mesmo: ajudar o ecossistema de startups e dar suporte para que as cidades brasileiras atinjam o próximo nível de maturidade em suas comunidades empreendedoras. Esta missão, está presente neste documento, assim como em todas as ações desenvolvidas pelo Programa de Comunidades da Abstartups.

Nesta versão 2.0 do Playbook, você tem a oportunidade de acompanhar os desafios, aprendizados, cases de sucesso e histórico das comunidades do Brasil, a partir da análise de depoimentos gravados com líderes de comunidade de 27 estados, nomeados como embaixadores e embaixadoras do CASE Startup Summit 2020. **(Para assistir aos vídeos completos, clique aqui).**

Esperamos que a leitura dos próximos capítulos inspire boas práticas e ações possam ser aplicadas em qualquer comunidade do Brasil.

## **Metodologia de Pesquisa**

Para desenvolver este documento, utilizamos como metodologia a “Análise de Conteúdo”, de acordo com os fundamentos da autora Laurence Bardin (2011). Dividida em três fases, a análise tratou de registrar os pontos mais importantes da fala dos embaixadores e marcar pontos chave, a partir de uma leitura focada no cenário brasileiro de startups.



[Clique aqui e acesse nosso conteúdo](#)

# Realização

A Abstartups existe para construir o ambiente ideal para as startups transformarem o país. Nós inspiramos, capacitamos, conectamos e advogamos pelas startups, porque acreditamos no papel da inovação como motor de transformação positiva para o país.

Conheça mais: [www.abstartups.com.br](http://www.abstartups.com.br)



## O Programa de Comunidades

O Programa de Comunidades da Abstartups nasceu em 2018 com o objetivo de transformar os ecossistemas brasileiros de startups em ambientes mais fortes para a criação de mais e melhores startups. Diversas atividades englobam esse contexto, como formação de lideranças, mapeamentos e eventos. Conheça mais, clicando aqui.

**Parceria Estratégica**



**Apoio**



## A AWS

De Airbnb ao Nubank, as principais startups do mundo criaram seus negócios na Amazon Web Services. Mas elas não fizeram isso sozinhas. Portanto, se você está procurando ajuda para resolver um desafio técnico, contratar os engenheiros certos ou finalizar uma rodada de arrecadação de fundos, temos todos os recursos de que você precisa para começar.

Há uma razão para mais startups confiarem na AWS. Nossa missão, simplesmente, é ajudar as startups a terem sucesso. É por isso que oferecemos uma ampla gama de programas e eventos, além de nossos serviços de infraestrutura para apoiar startups à medida que são lançadas, crescem e escalam.

Parte desse esforço passa, também, por apoiar comunidades nascentes e maduras em diversos países, utilizando nossa rede global de ex-fundadores, profissionais com trajetória de Venture Capital e especialistas em Startups que compõem a nossa equipe.

Por entender a importância desse apoio, trabalhamos com a Abstartups em diversas frentes, dentre as quais essa - o Playbook de Comunidades - que mapeia e ajuda a construir os diferentes ecossistemas, em cada região, junto a seus empreendedores e builders.

Para saber mais sobre a AWS e nosso trabalho junto a Startups, acesse <https://aws.amazon.com/pt/startups/>.



# CAPÍTULO 01

*Princípios básicos  
de uma  
Comunidade*



# Princípios básicos de uma Comunidade

## 1.1 O que é uma comunidade de startups?

Muito falamos sobre startups e suas comunidades. Essas palavras já se tornaram tão comuns no vocabulário empreendedor, que às vezes, esquecemos do mais básico: a definição. Por isso, vamos começar recapitulando aqui esses conceitos, caso você seja uma pessoa recém chegada ou queira aprofundar seus conhecimentos:

### Startup

A Abstartups define uma startup como “uma empresa que nasce a partir de um modelo de negócio ágil e enxuto, capaz de gerar valor para seu cliente resolvendo um problema real, do mundo real, oferecendo uma solução escalável para o mercado, e, para isso, usa a tecnologia como ferramenta central”.

Justamente por nascer em um ambiente de incerteza e de validação, a startup precisa de uma série de recursos para se desenvolver. Pois é aí, que entra o papel das comunidades de startups.

### Comunidade de Startups

“Uma comunidade de startups é um grupo de pessoas que - por meio de suas interações, atitudes, interesses, objetivos, senso de propósito, identidade

compartilhada, companheirismo, responsabilidade coletiva e administração do lugar - estão fundamentalmente comprometidas em ajudar os empreendedores a ter sucesso.”

*Feld, Brad; Hathaway, Ian.  
The Startup Community Way (Techstars) (p. 78). Wiley. Edição do Kindle.*

Pela definição de Brad Feld, podemos entender uma comunidade, um conglomerado normalmente localizado em uma cidade ou num grupo de pequenas cidades de uma mesma região, de startups em diferentes estágios que interagem com outros players do ecossistema, em busca de oportunidades e desenvolvimento mútuo.

O que une uma comunidade é a conexão entre seus agentes em busca de objetivos comuns. Isso é fundamental, porque uma comunidade unida e bem sucedida se torna o centro de grandes inovações, movimenta a economia da região e ainda contribui para o surgimento de novos ciclos de empreendedores.

Vale ressaltar aqui, que a responsabilidade de liderar esse movimento é dos próprios empreendedores. Ou seja, os empreendedores são os líderes da comunidade e quem têm a função de propor e engajar esse crescimento. Mas é claro que eles não



fazem isso sozinhos. Para isso, contam com o apoio de outros players, que são pilares fundamentais para uma comunidade.

## 1.2 Quais são os pilares fundamentais de uma comunidade?

Para que uma startup se desenvolva é preciso existir ao seu redor um ambiente favorável - ou seja, uma comunidade de startups. Mas além do apoio de outros empreendedores, essa comunidade conta também com outros players. Temos como referência, seis pilares fundamentais, como foi sintetizado pelo autor americano Brad Feld em seu livro **Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City**. São eles:

# Princípios básicos de uma Comunidade

1. Cultura
2. Densidade (ou suporte)
3. Talento
4. Acesso à capital
5. Acesso à mercado
6. Ambiente Regulatório

Eles são considerados fundamentais porque juntos contribuem ativamente para pontos chave no desenvolvimento de uma startup. Todo empreendedor necessita de uma rede de apoio que



viva a sua cultura (eventos, networking, cases de sucesso); precisa de espaços de conexão e suporte (como coworkings e hubs) para seu negócio; contratar profissionais e conta com a academia para formar novos talentos (universidades); encontrar pessoas que invistam na sua startup (investidores e aceleradoras); vender sua solução para grandes empresas (corporates); e por fim, estar inserido em um ambiente regulatório que reconheça o seu modelo de negócio (governo).

Ou seja, em uma comunidade quanto mais os empreendedores e esses pilares estão conectados e trabalham juntos, maior se torna o grau de maturidade da comunidade e as possibilidades de desenvolvimento empreendedor para a região.

## Diversidade e Impacto: o 7º pilar fundamental

O conceito dos pilares de uma comunidade vem se consolidando nos últimos anos, muito pelas contribuições teóricas de Fred Feld, mas também é importante quando entendemos necessidades latentes e novos olhares que contribuem para o desenvolvimento das comunidades.

Nesse sentido, Felipe Matos durante o FALCOM (Fórum Abstartups de Líderes de Comunidade, nos apresenta um novo pilar transversal - entre esses elementos que precisam existir em harmonia para uma comunidade saudável e próspera - trata-se do

pilar de Diversidade e Impacto.

Se queremos continuar no processo de evolução de comunidades e do ecossistema de startups como um todo, o pilar da diversidade tem que caminhar ao nosso lado, e precisa ser priorizado. Isso porque, como dizem, a diversidade é a “mãe da inovação”. É fundamental reunirmos cada vez mais, diferentes visões de mundo para criar soluções mais ricas e disruptivas.

A partir de 2021 e para os próximos anos, a Abstartups passa a considerar esse pilar de maneira transversal e complementar aos demais, a fim de promover mais representatividade no ecossistema e consequentemente, gerar cada vez mais impacto em nossas ações. Mais para frente deste Playbook, vamos compartilhar algumas boas práticas para que sua comunidade também possa se dedicar mais a ele!

Não existe receita de bolo ou fórmula pronta para todas as comunidades de startups, logo pensar nas etapas de evolução da sua comunidade pode ser uma tarefa difícil. Mas, para te ajudar, nós consideramos como parâmetro a classificação de 4 fases de maturidade, do Eco System Life Cycle Diagram, publicado pelo Startup Genome: Emergente, Ativação, Integração e Maduro. Confira na tabela abaixo, quais são as principais características que definem cada nível de maturidade:

# Princípios básicos de uma Comunidade

## 1.3 Níveis de maturidade da comunidade. Como identificar?

Não existe receita de bolo ou fórmula pronta para todas as comunidades de startups, logo pensar nas etapas de evolução da sua comunidade pode ser uma tarefa difícil. Mas, para te ajudar, nós consideramos como parâmetro a classificação de 4 fases de maturidade, do **Eco System Life Cycle Diagram**, publicado pelo Startup Genome: Emergente, Ativação, Integração e Maduro. Confira na tabela abaixo, quais são as principais características que definem cada nível de maturidade:

Comunidade Emergente	Comunidade Ativa	Comunidade Integrada	Comunidade Madura
São as comunidades que estão dando os seus primeiros passos. Caracterizam-se pelas primeiras atividades e uma lenta taxa de crescimento. Ainda estão conectando os seis pilares da comunidade, formando os primeiros líderes de comunidade e espaços de suporte. Ao final desse estágio, já existe um número consistente de startups em desenvolvimento e planos mais concretos são traçados.	Neste estágio, a comunidade já entendeu sua estrutura e se organiza para se tornar atrativa para novos membros. Atores de outros pilares começam a apoiar a comunidade, cases de sucesso ganham reconhecimento, a imprensa e a visibilidade orgânica são vistas. Existe uma identidade clara da comunidade, reconhecida nacionalmente.	A fase de Integração se inicia com a injeção de recursos na comunidade. Startups já são cases de sucesso e tem grande força de contratação. Rodas de investimento e exits se tornam frequentes. As lideranças da comunidade tem uma estratégia compartilhada acerca do ecossistema, com eventos de grande porte, consolidando sua presença nacional e iniciando uma atratividade global.	Essa comunidade já é peça fundamental no ecossistema global, e tem forte influência sobre outras comunidades no mundo. Seu poder de crescimento já não é tão grande pela alta maturidade, mas continua sendo globalmente atrativa e é centro gravitacional para grandes decisões, novidades e inovação na indústria.

Se você quiser ver este modelo de avaliação ainda mais completo relacionando cada estágio com a atuação dos seis pilares fundamentais e entender em qual deles está sua comunidade atualmente, **clique aqui para acessar a primeira versão deste Playbook.**

**CAPÍTULO**

**02**

*Pontos Positivos de  
uma Comunidade*

## Pontos Positivos de uma Comunidade

No capítulo anterior, você entendeu o que é uma comunidade e o impacto direto que ela tem na evolução de uma startup. Mas não para só por aí. Existem diversos pontos positivos que ela pode oferecer para seus membros.

Você já ouviu o ditado “Sozinho você chega mais rápido, mas acompanhado você chega mais longe”? Ele define bem a força de uma comunidade - sua criação dá ao empreendedor um sentimento de pertencimento, de segurança e apoio, que são fundamentais para quem está no começo da sua jornada, ainda com muitas dúvidas e aprendendo o caminho das pedras.

Startups em early-stage (período de ideação e pré MVP) possuem uma alta taxa de mortalidade. Ou seja, muitas não superam o temido “vale da morte” e nem chegam a colocar seu produto na rua. Aí entra a força da comunidade: com o papel de gerar oportunidades, conexões e troca de experiência para que esse empreendedor consiga tocar seu negócio, ou no mínimo ter acesso a informação de como fazer isso.

Hoje, no Brasil, 11% das startups mapeadas pela Abstartups estão passando por essa temida fase de ideação. Sabemos que existem mais de 150 comunidades de startups no país e destas, já mapeamos ativamente mais de 60 comunidades emergentes. Cada uma é única em sua essência, mas fundamental neste papel de fomentar o ecossistema e promover o sentimento de pertencimento e união.

### O que faz uma comunidade?

*“Um ambiente físico ou virtual que reúne pessoas que compartilham os mesmos interesses. Responsável por cultivar atividades e ações, de maneira constante e organizada, que ofereçam suporte a rede, facilitem a conquista de objetivos e favoreçam o crescimento coletivo”*

J. Highlander | Jerimum Valley (RN)

*“Um ambiente muito de troca. Então as pessoas estão muito abertas a conversar, a trocar ideias e se ajudar. Isso é muito legal!”*

Chris Taveira | StartupGO



COLABORAÇÃO / **UNIÃO** / TROCA DE EXPERIÊNCIA / **TROCA** /  
VISIBILIDADE / GIVE / FIRST / GIVE BACK / CONEXÃO / RECONHECIMENTO /  
**DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO** / CULTURA / SENSO DE  
PERTENCIMENTO / **AMBIENTE IDEAL** / INOVAÇÃO / IMPACTO SOCIAL /  
GERAÇÃO DE NEGÓCIOS / PROPÓSITO / REDE DE SUPORTE / OBJETIVOS EM COMUM /  
CRESCIMENTO COLETIVO / DIVERSIDADE

## A AMBEV

Seria um tanto arrogante da nossa parte dizer não para a diversidade de conhecimento que há fora de nós mesmos. Para as pessoas que já fundaram startups, estar em comunidade é a chance de aprender mais rápido com quem já pegou a estrada antes. Quando se fala de cultura empreendedora, penso imediatamente na difusão dela e no poder que isso tem para atrair os melhores resultados para sua empresa. Seja na atração de talentos, na captação de clientes e até mesmo no processo de captação de investimentos, sempre que nos pomos em evidência para a comunidade, a cultura dali vai te empurrar pra frente.

Isso tudo sem diversidade não faz muito sentido né? Ao imaginar que vivemos em um dos países mais culturalmente diversos do mundo, não usufruir da beleza disso seria um pecado! É mais do que necessário nos questionarmos diariamente sobre a diversidade que estamos buscando para nós mesmo no dia-a-dia, pois na jornada empreendedora, mais do mesmo não costuma dar muito certo, e numa comunidade empreendedora encontrar a diferença é regra.

Por fim, desejo que hoje as pessoas que estejam lendo este texto abram cada vez mais seus horizontes, para outras comunidades e culturas diferentes, e assim com startups mais fortes e diversas, teremos um ecossistema cada vez mais vibrante no Brasil.

Marcos Medeiros, Community Manager da AmBev

The Ambev logo is displayed in a bold, lowercase, black sans-serif font.

**CAPÍTULO**

**03**

***Não pode faltar  
nas comunidades!***

# Não pode faltar nas comunidades!

Cada comunidade tem sua própria realidade e particularidades que a torna única. Mas ouvindo os líderes de comunidade por todo Brasil, é possível encontrar nas falas, diversas semelhanças, pontos chave que independente do nível de maturidade, região do país ou formação, são latentes e fundamentais no nosso ecossistema. Veja a seguir, alguns pontos em comum que foram citados e não faltam na maioria das comunidades:

## Força do Sebrae

Quase uma unanimidade, a presença do **Sebrae** nas comunidades de startups em todo Brasil, mostra como ele é um agente fundamental de fomento à mentalidade empreendedora. Com presença nacional, o Sebrae é uma entidade privada que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequenas empresas.

É parceiro da Abstartups em vários projetos e eventos regionais de fomento a startups, como o **Startup ON, mapeamentos** e eventos para a comunidade. Está presente nas comunidades de forma ativa com iniciativas do SebraeLab, eventos como StartupDay e apoio ao empreendedor.

## Foco nas startups

Às vezes na comunidade, muitas coisas acontecem ao mesmo tempo e não é raro se sentir perdido em

*"Em 2016, Rondônia era o único estado do Brasil que não aparecia em atividades empreendedoras no mapa do Sebrae Nacional. Estava no evento e todos os gestores falaram suas iniciativas e quando chegou minha vez, a única coisa que eu disse foi: Olha, Rondônia tá em branco, mas na próxima vai estar super colorido porque a gente vai ter ação lá. Conversei com muita gente, e entendi que a gente precisava de fato levantar essa bandeira do movimento de ecossistemas de inovação e logo na sequência, comunidades".*

Rangel | Tambaqui Valley (RO)

relação a qual caminho tomar, ou priorizar. Nestes casos, uma máxima fundamental para líderes e membros é: o foco da comunidade deve estar sempre no desenvolvimento de startups. Empreendedores devem ser o core business e o centro das iniciativas, seja onde for sua comunidade.

Preste atenção se hoje, em sua comunidade, vocês sabem listar quem são as startups relevantes na sua região, se promovem e citam seus cases de sucesso dentro e fora da comunidade para fortalecer a cultura e incentivar novos empreendedores. Esse ponto é a chave para continuar criando novos ciclos de pessoas e para engajar a comunidade com senso de pertencimento, na região.

## Eventos de formação

Não é à toa que eventos são um dos pilares centrais na cultura de uma comunidade. Eles são peça fundamental nas conexões do ecossistema - e foram inclusive, citados por muitos líderes como sendo o ponto de partida para o início da comunidade.

Um dos principais eventos de formação para novas comunidades, é o **Startup Weekend**. Por seu alto impacto, muitas lideranças entendem o SW como um divisor de águas para o nascimento da comunidade. O evento promove 54 horas de empreendedorismo da vida real, que atraem novas pessoas para o ecossistema, gerando oxigenação - tanto de participantes quanto de mentores que se relacionam entre si no evento e estendem essa conexão para além do evento, caminhando em direção a uma comunidade.



# Não pode faltar nas comunidades!

Eventos e meetups focados em capacitar empreendedores nos três pilares da startup: **produto, equipe e mercado**, também são muito importantes para consolidar a cultura e fomentar os novos negócios em uma comunidade. Neste sentido, meetups técnicos, happy hours da comunidade e mentorias contribuem como eventos de base, para formar e capacitar empreendedores.

O StartupON, evento itinerante da Abstartups (com versões online em 2020), também é exemplo de evento de formação, que existe para conectar players em comunidades emergentes e promover a formação de novos negócios entre eles.

## Curiosidade

Hoje, o termo “startup” já se tornou mais popular aqui no Brasil. Mas nem sempre foi assim. Em Rondônia e no Paraná, a comunidade conta que em seus primeiros eventos na região, apareceram pessoas no evento procurando por “stand up” (comedy).

*Eventos foram ponto inicial em comunidades como GO e CE - ambas começaram com eventos boca de funil e acabaram atraindo outros players como grandes empresas, governo e universidades.*

## Importância dos Hubs

Muito mais do que espaços compartilhados de trabalho, os Hubs de Inovação são espaços criados para gerar negócios. Eles reúnem startups, grandes empresas e potenciais clientes e investidores no mesmo espaço.

São, portanto, fundamentais como pilar de densidade nas regiões. Espaços de integração (coworkings, hubs, centros de inovação ou até bares e cafés), ajudam a estruturar os empreendedores que estão começando e precisam de acesso a bases tecnológicas e conexões.

Se você quer se conectar com diferentes players da comunidade, os hubs são um ótimo ponto de partida! Você pode, inclusive, encontrar a lista de hubs e outros atores de densidade (como apoio jurídico e contábil) engajados com a sua comunidade, aqui nas páginas de Atores por região, em nosso site.

*“Um grande ponto de virada em Goiânia foi a criação do **Hub Gyntech** - um espaço físico. Até então, as pessoas estavam conectadas mas não tinha um lugar para elas se conectarem olho no olho. E isso faz muita diferença. O Gyntech fez uma parceria com a **Ace** e montaram um programa de aceleração e começaram a fomentar o ecossistema.”*

*Cris Taveira | StartupGO*

*O **Black Swan**, hoje o maior hub de inovação do Norte e Nordeste, já tem mais de vinte projetos e só no ano passado [2019] nós tivemos mais de 50 comunidades fazendo suas ações lá dentro, integrado ou não com empresas, desenvolvendo talentos e foram 25 mil pessoas por lá”.*

*João Silva | Sóluzes (MA)*

**CAPÍTULO**

**04**

***Cada  
comunidad  
é única!***

## Cada comunidade é única!

Assim como tem pontos em comum, as comunidades também são diferentes entre si, e não podemos dizer que existe uma forma certa ou errada de agir. Existe o que funciona de acordo com as particularidades, em cada região. O melhor disso, é que as comunidades podem aprender muito umas com as outras, em suas variadas experiências. Por isso, reunimos aqui, alguns tópicos que divergem, mas que podem de alguma forma, inspirar sua comunidade:

### **Não há ordem certa para as coisas acontecerem**

Já comentamos aqui, que muitas lideranças enxergam um determinado evento como ponto de partida para sua comunidade. Mas será esse o único caminho possível? A resposta é: não. No relato dos líderes, entendemos que essa “ordem” pode acontecer de diferentes formas e dinâmicas.

Algumas comunidades a partir de seus líderes e feeders (agentes) começam o movimento e estimulam a cultura empreendedora, para se aproximar das universidades, grandes empresas e governo. Esse caminho acaba por ser eficiente, ao construir uma jornada lógica e pode servir como orientador para comunidades emergentes que estão em busca de dar seus próximos passos.

Se você não sabe por onde começar, este é um caminho. Despertar a cultura para atrair players

interessados e potencializar os esforços. Mas, pode ser que outras vezes, outros agentes sejam catalisadores da inovação - como aconteceu em comunidades do Mato Grosso, Roraima e Pernambuco. E são movimentos tão interessantes, quanto.

Nessas regiões, o movimento das startups foi liderado pelas universidades, que trouxeram a semente da inovação e estimularam a cultura empreendedora. Nesse mesmo caminho, o fomento que o Sebrae fornece em diferentes regiões do Brasil, também pode influenciar na formação de comunidades.



*“Isso é muito característico nas comunidades que a gente vê aqui, fora de Cuiabá. Que além do empresariado local, as universidades desempenham um papel fortíssimo para estimular que essas comunidades surjam. Não dá para dissociar universidades públicas ou privadas, da história dessas comunidades”*

*Fábio Silva | Mato Grosso*

*“O primeiro momento da comunidade, a gente separou entre 2014 a 2016, quando o assunto startup começou a aparecer aqui e isso foi muito aquecido pela faculdade Estácio, que se chamava Atual naquela época. Foram eles que trouxeram pela primeira vez, um Startup Weekend.”*

*Vinicius Tocantins | Roraima*

*No final dos 90, a gente teve alguns professores da Universidade Federal de Pernambuco, mais especificamente do CIM que é nosso Centro de Informática, que estavam insatisfeitos com o número de talentos que perdíamos na área de tecnologia para outros estados ou países. Com isso, criaram o Cesar - Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife, que até hoje é uma ONG que gera até hoje, muitas oportunidades locais na área de tecnologia.”*

*Renata Sellaro | Manguelzal (PE)*

# Cada comunidade é única!

## Comunidades Estaduais x Cidades

A distinção geográfica das comunidades é outro ponto que pode ter diferentes posicionamentos. Ainda que com atuações locais, algumas comunidades pelo Brasil se posicionam como estaduais, garantindo mais engajamento e fortalecimento das ações como por exemplo, Ceará, Santa Catarina, Tocantins e Rio de Janeiro.

Essa decisão é muito particular da estratégia de cada comunidade e como as dinâmicas funcionam. Nem sempre atuar estadualmente atende a todas as demandas, especialmente se houver na região, divergências de estágios de maturidade e necessidades nas cidades.

Nestes casos, seguir com comunidades por cidade é a solução. Por exemplo, a Comunidade do Mato Grosso começou estadual, mas decidiu eliminar esse posicionamento, para priorizar comunidades menores, aumentando a visibilidade de cada cidade e diferentes regiões do estado.

## Identidade das comunidades

A identidade da comunidade se dá através do impacto real que ela atinge em sua região e pelo Brasil, mas defini-la pode ser um passo importante para dar “personalidade” e reconhecimento da comunidade com uma marca.

Algumas comunidades mapeadas hoje, já possuem uma identidade visual - ou seja, um nome, logo, slogan que a caracterizam e são utilizados em eventos, como referência nos estudos, materiais produzidos e até mesmo, nas redes sociais. Mas ainda que uma estratégia interessante, existem hoje tantas outras que não tem algo definido em relação a marca, e nem por isso, deixam de ser uma comunidade estabelecida ou mesmo reconhecida nacionalmente.

Se sua comunidade está começando e ainda não tem uma identidade definida, não se preocupe! Às vezes, sentimos que para ser uma comunidade temos que ter todos os pré-requisitos, mas lembre-se que é um processo, e existem outros pilares fundamentais tão importantes quanto.

## Estruturação com ou sem CNPJ

Outro ponto que diverge bastante entre as comunidades brasileiras é sua estruturação. Muitas comunidades entendem que a ação das comunidades se dá pela atuação entre pessoas físicas voluntárias (líderes e agentes), sem hierarquia ou formalização.

Já outras comunidades, sentem a necessidade de oficializar sua atuação, como parte da estratégia de desenvolvimento da comunidade. Neste caso, passam a atuar como Associações ou ONGs de forma estruturada.

Hoje, comunidades como StartupMS (MS) e All Saints Bay (BA) já atuam com um CNPJ e outras comunidades com diferentes bagagens culturais estão iniciando este movimento para formalização, como é o caso das comunidades em Fortaleza, Distrito Federal e Pará.

CAPÍTULO

05

*O chamado  
“momento de  
virada”*

## O chamado “momento de virada”

Assim como todo negócio costuma ter o seu “momento de virada”, as comunidades também passam por algo similar. Chamamos assim, aquele momento em que realmente uma mudança aconteceu e a cultura daquela comunidade se fortaleceu. Para algumas esse momento foi um evento, mas pode ser um encontro, novos empreendedores surgindo, ou mesmo a criação da sua identidade visual.

Por exemplo, para a Rapadura Valley (Fortaleza), a criação de uma identidade e as conexões que aconteceram em Startup Weekends foram responsáveis por trazer os primeiros coworkings, que fortaleceram os negócios e o ambiente da comunidade. Na Tambaqui Valley (Rondônia), a virada aconteceu em 2018 quando uma comitiva participou do CASE e voltou com vontade de fazer diferente.

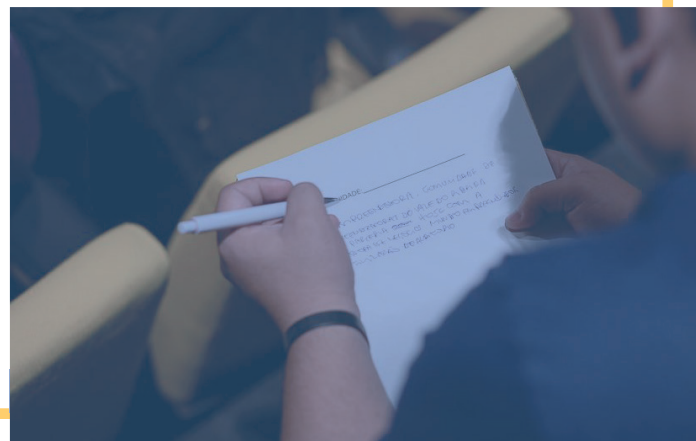
### O que isso traz de positivo?

Normalmente, o “momento de virada” da comunidade traz muitos pontos positivos, que estão totalmente ligados ao desenvolvimento e conexão com os demais pilares. É o momento em que grandes empresas passam a olhar e participar ativamente das comunidades, como fazem grandes corporações como Ambev, Randon e Vale.

*“A primeira grande empresa que se interessou pelas startups [no Maranhão] foi a Vale. Inclusive, temos feito um trabalho muito interessante com eles. A Vale começou a entender que para ela conseguir dar um próximo passo nesse novo contexto, ela precisava de outros tipos de talento. A Vale fez muita coisa. Fez projeto com a gente, ações com a comunidade, cursos, Hackathon.”*

*João Silva | SôLuizes (MA)*

Além disso, investidores e aceleradoras podem ser são atraídos para trazer capital às startups, a criação e o desenvolvimento de novas startups, além de uma comunidade mais conectada com seus pilares.



## Inovação Aberta Corporativa gerando Valor Compartilhado nos diversos ecossistemas do Brasil

Quando falamos sobre Inovação Corporativa e Inovação Aberta geralmente as citamos como ferramentas importantes para a evolução das grandes corporações e sobre o aprendizado em conjunto com esse processo. Entretanto, nem sempre se enxerga claramente os impactos positivos dessas ações nos territórios onde as grandes corporações desenvolvem seus programas de inovação aberta.

A força da inovação aberta corporativa pode e deve ser direcionada para gerar um maior desenvolvimento dos ecossistemas em que atuamos, aumentando o acesso à tecnologia, à qualidade de vida, emprego e renda, capacitação, educação e desenvolvimento humano como um todo.

Estar ao lado das startups, das comunidades e das suas associações pode e deve ser uma forma, tanto para a corporação aprender quanto uma oportunidade de gerar esse impacto positivo, apoiando e colaborando com iniciativas locais e se conectando com o ecossistema, aprendendo sobre o que acontece fora de seus muros e trazendo para o seu dia a dia e esclarecendo sobre seus desafios.

A Vale vem buscando a cada dia encontrar mais formas de colaborar com o ecossistema e com isso ajudar a levar o desenvolvimento para as regiões onde atuamos. Colaborar com Startups, articular e fortalecer a rede com outras entidades de inovação aberta nesses territórios é uma forma de gerar valor compartilhado.

Programas de Inovação, chamadas para Startups, desafios de problemas internos compartilhados com o ecossistema, articular e colaborar para fortalecer as redes locais existentes. Essas são algumas formas de compartilhar toda a força de uma grande companhia com os pequenos gigantes inovadores.

A Vale quer ser capaz de colaborar com a aceleração dos ecossistemas de inovação pelo mundo e acreditamos que nós existimos para melhorar a vida e transformar o futuro juntos.



**CAPÍTULO**

**06**

***Boas Práticas para  
inspirar sua  
comunidade!***



# Boas Práticas para inspirar sua comunidade!

O mais incrível nas comunidades brasileiras é a diversidade de trajetórias, histórias e cases de sucesso que temos acesso ao conversar com comunidades de diferentes lugares do país. Toda comunidade pode aprender muito uma com a outra, por isso, separamos aqui os principais exemplos de boas práticas e inspirações que podem ser aplicadas em qualquer comunidade.

## Onboarding para quem entra na comunidade

Comunidades são organismos vivos, logo, ciclos de novas pessoas constantemente vão existir, e apresentar a comunidade é um primeiro passo fundamental. Como acontece essas “boas-vindas” na sua comunidade? Já parou para pensar nisso?

Uma boa prática nesse sentido, é a criação de um onboarding para novos membros, como faz, por exemplo, a Zero Onze (SP). Da mesma forma que um novo colaborador ao entrar na startup, precisa conhecer as pessoas, contatos e regras, é interessante ter um material de apoio que ajude como guia para quem é novo na comunidade.

Quem são as pessoas que podem ajudá-la? Quais os atores que atuam na comunidade? Existe uma agenda de compromissos da comunidade? Responder a estas e outras perguntas pode ser

um caminho para esse conteúdo. Vale ser uma apresentação em powerpoint, um vídeo, um texto, ou como achar melhor para dar as boas vindas.

## Tenha uma apresentação estruturada da comunidade

Todo empreendedor não precisa estar com o pitch na ponta da língua, sempre? Pois a comunidade também! Nunca se sabe quando nem com quem, pode acontecer uma conexão importante e saber apresentar a comunidade é uma tarefa de todos os membros.

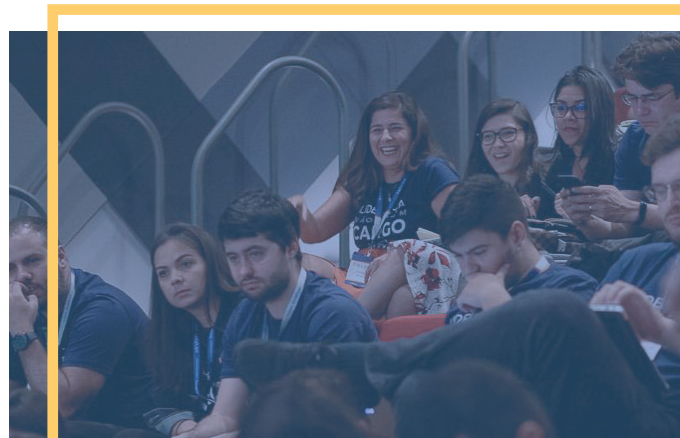
Comunidades como Jerimum Valley (RN) e Zero Onze (SP), já possuem uma apresentação preparada sobre suas comunidades, que é compartilhada com quem faz parte da comunidade. Esta estratégia é muito boa, para alinhar um discurso e dar autonomia para os membros, divulgarem as iniciativas e fazer o “pitch” da comunidade em qualquer evento, conversa ou negócio que esteja envolvido.

## Promova Ciclos de Eventos

Da mesma forma que novas pessoas entram na comunidade, novos empreendedores também estão sempre se renovando e promovendo novos ciclos para as comunidades. Portanto, fazer eventos para

diferentes graus de conhecimento e maturidade de empreendedores, colaboradores e players do ecossistema é uma boa prática recomendada.

Na comunidade Aquiri Valley (AC), por exemplo, eles começaram com eventos para early stage, foram aprimorando e evoluindo o conteúdo conforme a necessidade dos empreendedores, mas depois de cinco anos, tiveram que voltar a explicar tudo de novo, porque muita gente nova entrou no ecossistema.



## Boas Práticas para inspirar sua comunidade!

*“Sentimos a necessidade de voltar às origens e fazer com que as pessoas entendessem mais uma vez, o que era uma startup, porque começu a entrar muita gente nova”.*

*Camila Amorim | Aquiri Valley (AC).*

### Busque reconhecimento nacional

Depois do desafio de estruturar a comunidade local, seu próximo passo é buscar ser reconhecida também fora dos limites da sua região de atuação, passando a fazer parte do ecossistema brasileiro, conectando players e oportunidades para sua região. Como fazer isso?

A internet, ainda mais a partir do ano passado, pode ser uma forte aliada nesse caminho. Participar de eventos nacionais, se conectar com players de atuação em todo Brasil pelas redes e fazer o bom e velho networking são fundamentais para promover a comunidade e atrair visibilidade.

Por exemplo, a Cajuína Valley, comunidade do Piauí, teve seu reconhecimento de maneira inusitada: graças aos esforços do Joselé, que começou a participar de eventos nacionais de tecnologia (como Campus Party) e sempre levava garrafas de cajuína (bebida tradicional da região) com o logo da comunidade Cajuína Valley para distribuir. Um tempo depois, a revista Info ao fazer uma matéria sobre as comunidades de startups no Brasil, mencionou a Cajuína Valley. Com isso, a comunidade, mal reconhecida na região, passou a ter maior representatividade e relevância.

Já em Minas Gerais, a rede social foi o canal. A comunidade não tinha nome, até que um de seus fundadores fez um tweet em tom de brincadeira, mencionando que estava na San Pedro Valley (alusão ao bairro de Belo Horizonte onde ficava sua startup e o Vale do Silício, referência de empreendedorismo no mundo). Uma jornalista viu e acabou se referindo à comunidade com este nome em uma matéria do ecossistema. E assim, o nome e reconhecimento foi dado e permanece até hoje.



## A aceleração da transformação digital e as oportunidades para inovação tecnológica

Desde o início da pandemia, vivemos uma transformação sem precedentes, que impacta a forma como vivemos, trabalhamos, estudamos, nos comunicamos, consumimos, acessamos serviços e realizamos negócios. De um dia para o outro, boa parte das transações passaram a acontecer em um ambiente virtual, acelerando a transformação digital de toda a sociedade.

Nesse cenário, a TI (tecnologia da informação) ganhou ainda mais protagonismo. Na medida em que ela passou a ser essencial para que boa parte dos serviços seguissem funcionando e, inclusive, ajudando a salvar vidas durante a pandemia. Soluções tecnológicas que facilitam a vida de pessoas e permitem que empresas e governos sigam produtivos, tende a ser algo cada vez mais demandado pelo mercado, abrindo oportunidades para inovações criadas por startups. Isso porque, a tecnologia será essencial para acelerar a retomada da economia e combater a exclusão social.

Ou seja, em um mundo no qual a inovação tecnológica passa a ser cada vez mais essencial para a retomada da economia e inclusão social, as startups ganham mais relevância para sociedade, na medida em que conseguem criar soluções inovadoras e disruptivas de forma rápida, resolvendo problemas da sociedade e auxiliando empresas, profissionais e governos a serem mais produtivos e eficientes.

Do lado da Dell Technologies, reforçamos nosso compromisso em apoiar as startups nessa jornada, por meio do mais completo e inovador portfólio de soluções e serviços de TI de mercado, assim como com o apoio de consultores especializados.



# CAPÍTULO 07

*Desafios comuns  
nas comunidades  
brasileiras*

## Desafios comuns nas comunidades brasileiras

Como todo mercado, startups e comunidades enfrentam desafios. E reconhecer quais são esses pontos de atenção é parte essencial para colocá-los em pauta, gerar ações e direcionamentos no caminho certo para o desenvolvimento do nosso ecossistema como um todo. Os desafios a seguir, foram os mais comentados pelos líderes que conversamos, como os desafios de suas comunidades para os próximos anos. Vamos então, conversar um pouco sobre eles:

### Ser reconhecido fora do estado/cidade

Já compartilhamos por aqui, alguns cases de comunidades que alcançaram reconhecimento, mas ainda assim, é importante lembrar que essa é uma missão constante e ainda foi apontada por muitos líderes, como meta da comunidade para os próximos anos.

Manter-se reconhecido e relevante é uma atividade constante, fruto do trabalho desenvolvido, do networking e engajamento com outras comunidades e regiões. Até as comunidades que já carregam uma bagagem histórica, precisam continuar este trabalho de expansão, afinal, novos ciclos de pessoas constantemente entram no ecossistema. Conhecer e conversar com comunidades grandes e estruturadas é um começo. E se você precisar de ajuda, a Abstartups também está aqui para fomentar

essas conexões. Comunidades emergentes podem participar dos nossos Mapeamentos e ações do Programa de Comunidades, com esse propósito de visibilidade das iniciativas.

### Desenvolvimento de talentos

A busca por talentos, especialmente na área de tecnologia, tem sido um dos principais gargalos do ecossistema empreendedor como um todo. Segundo estudos da Brasscom (Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação) até o ano de 2024, o Brasil precisará de 420 mil profissionais de Tecnologia da Informação (TI).

A falta de profissionais com a formação necessária em número suficiente para atender o mercado, a crescente concorrência e demandas de grandes startups (unicórnios) por profissionais e o dinamismo rápido das tecnologias são alguns dos fatores que contribuem para este desafio.

Este é, inclusive, um dos desafios da Abstartups para os próximos anos. Fomentar a formação de novos talentos para suprir o mercado de tecnologia e startups. Iniciativas como o Bench 360 e **Abstartups Jobs** (banco de talentos do ecossistema) já estão no ar, e serão atualizadas com mais robustez e recursos.



### Conectar com todo o ecossistema

Conexão ainda é a palavra de ordem nas comunidades e apontado como um pilar desafiador, especialmente entre as comunidades emergentes. No começo, mostrar o valor da comunidade para grandes empresas e atrair capital, realmente pode ser uma tarefa difícil, mas não é impossível.

Nosso desafio com as Comunidades, é justamente contribuir para a maturidade das comunidades. **Aqui**, você pode acompanhar nossos programas, se conectar com nossa rede de mantenedores, startups associadas e players parceiros do mercado. Como a Abstartups pode ajudar com conexão?

# Desafios comuns nas comunidades brasileiras

- *Contribua e faça parte do nosso **Mapeamento de Comunidades e estudos***
- *Edições do **Startup ON** são justamente para conectar as comunidades emergentes com pessoas que são parte dos pilares do ecossistema de startups*
- *Participe de eventos como **FALCOM** que conectam lideranças de todo Brasil*

## Mais diversidade na Comunidade

Os dados do nosso último Mapeamento de Comunidades, comprovaram um dado importante: **ainda falta muita diversidade** no nosso ecossistema. Ainda que mais de 88,4% das startups afirmem apoiar a diversidade, os números nos mostram que a realidade no quadro de colaboradores e fundadores de startups, ainda não é tão diversa.

No último estudo, mapeamos que os homens são maioria entre os fundadores de startups no Brasil, representando 59,2% do total; enquanto as mulheres respondem por 12,6%. Os quadros em que há mais de um fundador e a maioria são homens somam 15,5%; e 2,4% são os quadros com maioria feminina.

Na divisão por raça, a maioria se autodeclara branca (64,8%), seguida pelos pardos (22,7%), negros (5,8%), amarelos (2,2%) e indígenas (0,5%). No cruzamento entre raça e gênero, os homens pardos e amarelos são 84,5% contra 15,5% das mulheres. O público masculino também são maioria entre os que se afirmam negros (80,7%) e 100% dos autodeclarados indígenas. Em relação à orientação sexual, 92,3% se declaram heterossexuais, 3,9% são homossexuais e 1,5% são bissexuais.

Quando olhamos para o time de colaboradores, a representatividade também é pequena. Em se tratando da presença feminina nas equipes, 26,9% das startups não têm nenhuma mulher no time; 18,6% têm de 25 a 49%; 17,4% têm de 6% a 25% e 15,1% têm metade do time composto por mulheres. Os negros, por sua vez, estão ausentes de 52,8% das empresas do setor, 19,3% das startups têm entre 6% e 25% de pessoas que se autointitulam negras; 11% têm menos de 5% e 9,6% têm entre 25% e 49% dos colaboradores desta etnia.

As pessoas com deficiência também não estão bem representadas no ecossistema: 94,5% das startups não têm nenhum deficiente no time – somente 3,2% têm menos de 5% de profissionais PCD na equipe. Os transexuais também estão ausentes em 96,7% das empresas participantes do levantamento.

Esses dados nos alertam para a necessidade de incluirmos políticas de equidade e inclusão, discutir e aprender mais sobre as pautas sociais e o mais importante: agir para que nos próximos anos, essa disparidade de identidades de gêneros, raças e orientações sexuais seja cada vez menor.

Cabe a nós, agentes de fomento, empreendedores e comunidades, buscarmos por mais diversidade, equidade e valorização destas representatividade. Uma forma de fazer isso, é apoiar iniciativas e movimentos de fomento. Já temos exemplos no ambiente de startups como **Programaria** (formação de mulheres na tecnologia), **Woman Will** (treinamento de liderança feminina), **BlackRocks** (aceleradora de startups para negros), **Camaleao** (plataforma de contratação LGBTQIA+), mas não para por aí.

A representatividade precisa estar nos ambientes, não só pela pauta de diversidade. Pode começar em sua comunidade, ao convidar uma mulher ou uma pessoa transexual para palestrar sobre sua expertise, e não apenas para comentar sobre os preconceitos e dificuldades que enfrenta. Ao se conectar com iniciativas e grupos locais. Ouça e aprenda com as diferenças. Tem alguma dúvida? Pergunte. Mas não espere que te ensinem tudo - estude e acompanhe pautas de diversidade também. Forme um comitê

## Desafios comuns nas comunidades brasileiras

de diversidade, por exemplo, ou uma liderança para essa pauta, como fez a comunidade de Cuiabá (Digoreste Startups). É com boas práticas como estas, e com ações, que conseguiremos evoluir a diversidade em nosso ecossistema.



*"Para que as ações não ficassem soltas pela comunidade, foram nomeados líderes por área temática - pessoas que têm algum tipo de autoridade em alguns determinados assuntos, para que essas pessoas pudessem puxar essa temática para dentro da comunidade. Eu, por exemplo, sou um dos líderes de comunidade que toca todas as ações de inclusão, diversidade e representatividade na comunidade. Se formos fazer um evento, em qualquer das verticais que atuamos, a todo momento nos preocupamos em incluir mulheres, pretos, pardos. E mais, além de dar essa representatividade de palco e lugar de fala sobre empreendedorismo, queremos mostrar para outras pessoas que estão olhando a comunidade de fora, mas que podem fazer parte também."*

*"Falando da minha vertical, que é a questão dos pretos, em rodas de conversa, eles olham para esse mundo [de empreendedorismo] cheio de palavras em inglês, cheio de termos técnicos e sentem que este lugar não é para eles.[...] Então, acabamos sempre mostrando para eles que tem sim, espaço."*

Fábio Silva | Digoreste Startups (Cuiabá | Mato Grosso)

**CAPÍTULO**

**08**

***Olhar para o futuro:  
A continuidade de  
uma Comunidade***



# Olhar para o futuro: A continuidade de uma Comunidade

Até aqui, falamos bastante sobre boas práticas e cases para que comunidades se formem e fortaleçam sua atuação a nível regional e nacional. Agora, chegou o momento de falarmos sobre o momento que vem depois disso tudo: a continuidade da sua comunidade.

Sim! Mesmo que sua comunidade esteja dando os primeiros passos ainda, esse tópico também é importante para vocês construírem uma jornada alinhada e preparada para quando for a hora da passagem de bastão de uma liderança ou traçar planos a longo prazo.

## Visão de ecossistema a longo prazo

Comunidades são feitas por pessoas, e elas podem entrar e sair da operação por inúmeros motivos. Por isso, se preocupar desde a fundação da comunidade em preservar o histórico e documentar a evolução das iniciativas, é muito importante!

Movimentos de fomento à inovação já existem há algumas décadas no Brasil, ainda que o próprio conceito de startups não estivesse sequer definido. Algumas comunidades fortes do ecossistema nacional reconhecem que esses esforços de anos atrás abriram os caminhos para o que hoje é a comunidade, como em Santa Catarina, Minas Gerais e Pernambuco.

Reconhecer a história é valorizar todos os esforços e pessoas que contribuíram para a comunidade. É missão das lideranças preservar e conhecer o passado para construir lideranças com visão de longo prazo, também para o futuro.

Uma ferramenta que pode ajudar nesse registro histórico é o **Diagnóstico da Comunidade**, um registro anual criado com base nas respostas de pessoas de diferentes frentes, envolvidas nos pilares do ecossistema e que auxiliam na definição e criação de planos de ação específicos para cada comunidade.

## Passagem de Bastão

O assunto de passagem de bastão é um tema que constantemente aparece nas comunidades e talvez seja um dos mais importantes, quando falamos da continuidade de um projeto.

A passagem acontece quando há uma troca na liderança ou grupo de pessoas à frente de determinada comunidade. Como a comunidade é formada por pessoas voluntárias, existe uma jornada desse CL (Líder de Comunidade), tanto para novos desafios como para oxigenar a própria comunidade. A passagem de bastão não é algo ruim, mas deve ser feita com planejamento.

Nos últimos anos, acompanhamos alguns casos de passagens de bastão estruturadas, como na Manguezal (Recife) e Jerimum Valley ( Natal). E para que você também esteja preparado da mesma forma na sua comunidade, temos um material de apoio!

**A Jornada da pessoa voluntária de comunidades** é um documento pensado justamente para minimizar dificuldades na passagem de bastão. Nele, nos desafiamos a entender qual a jornada que pessoas voluntárias nas comunidades percorrem. Esta análise irá te ajudar a identificar potenciais novas lideranças, assim como bons caminhos a percorrer para o desenvolvimento da sua comunidade.

## Senso de continuidade

Um ponto muito interessante de acompanhar na fala dos líderes de comunidade é que todos enxergam atualmente suas comunidades em constante evolução e estão cientes de suas demandas e responsabilidade de continuidade para os próximos anos. Ou seja, tem claro que nosso ecossistema já evoluiu bastante, mas o trabalho não está finalizado (ou na verdade, nunca estará).

Isso é significativo para nós e nosso trabalho de fomento com as comunidades, especialmente com os ensinamentos compartilhados no **FALCOM**.

# Olhar para o futuro: A continuidade de uma Comunidade

O Fórum Abstartups de Líderes de Comunidade tem justamente o objetivo de formar lideranças de comunidades que entendam sobre o seu papel, os aspectos fundamentais para o bom desenvolvimento das startups, assim como entender mais a fundo os pilares do ecossistema empreendedor.

Muitos dos aprendizados que compartilhamos até aqui neste Playbook, são parte deste encontro de lideranças e palestrantes. Trazer boas práticas, conteúdos técnicos, ferramentas e networking entre aqueles que estão fazendo a diferença pelo empreendedorismo nas cinco regiões do Brasil.

## Próximos passos!

Esperamos que os conteúdos e boas práticas compartilhados neste Playbook, tragam um novo direcionamento e reflexões para as comunidades do país. Se você chegou até aqui, fazendo perguntas, questionando as vivências e com inspiração para colocar em prática novas ideias, então você está no caminho certo!

Este material é parte do Programa de Comunidades da Abstartups e das iniciativas que atuamos junto com comunidades para promover o crescimento do ecossistema. Por isso, nosso contato não termina aqui. Continue conectado a nossa rede e materiais de apoio. Veja como você pode se relacionar:

### *Para comunidades*

Programa de Comunidades

Lista de Comunidades

Curadores de estudos 2021

FALCOM

Startup ON

### *Informação e Pesquisa*

Mapeamento de Comunidades

Diagnóstico de Comunidades

Documento de Atores

Cadastre-se no Startupbase

Estudos por vertical

### *Para empresas*

Seja Mantenedor

Página de Programas

Pitch Gov

Pitch Corporate

Seja parceiro

## Realização



## Parceiros Estratégicos



## Mantenedores



# Quem fez este estudo?

**Ana Flávia Carrilo**

Coordenadora de Informação

**Mayara David**

Analista de Pesquisa

**Cárlei Nunes**

Head de Comunidades

**Guilherme Barreiro**

Designer

## Diretoria Abstartups

**José Muritiba**

Diretor Executivo

**Mariane Bezerra**

Diretora de Operações

**Felipe Matos**

Presidente

**Ingrid Barth**

Vice-Presidente

**Cristiano Fernandes Freitas**

Diretor Financeiro

# Agradecimentos

Não fazemos nada sozinhos! Então, gostaríamos de agradecer as Embaixadoras e Embaixadores do CASE Startup Summit que gravaram os históricos das suas comunidades e que acreditam em nosso propósito e compartilharam as histórias da sua comunidade e os desafios a serem superados.

<i>Estado</i>	<i>Comunidade</i>	<i>Embaixador(a)</i>	<i>Convidades</i>
Goiás	StartupGO	Chris Taveira	
Ceará	Rapadura Valley	Camila Forte	
Piauí	Cajuína Valley	Joselé Martins	
Maranhão	Sóluzes	Lai Amorim	João Silva
Minas Gerais	San Pedro Valley	Ivy Cristiny	
Santa Catarina	StartupSC	Maria Faccio e Odair Rosa	
Pará	Açaí Valley	Bruna Barbosa	
DF / Brasília	Cerrado Valley	Diego Rhoger	

## *Estado*

Rio de Janeiro

Pernambuco

Tocantins

Acre

São Paulo

Bahia

Mato Grosso do Sul

Rondônia

## *Comunidade*

Errejota

Manguezal

StartupTO

Aquiri Valley

ZeroOnze

All Saints Bay

StartupMS

Tambaqui Valley

## *Embaixador(a)*

Daysi Mendes e Fernanda Corecha

Renata Sellaro

Tathyana Santiago

Camila Amorim

Tandara Costa

José Soares e Donjorge Almeida

Fabiano Nagamatsu

Alexandre Mori e Rangel Almeida

## *Convidades*

Guilherme Junqueira, Leandra Costa,  
Erika Jacob, Whanderson Rodrigues,  
Artur Oliveira, Luiz Soares e Renato  
Borges

### *Estado*

Paraíba

Espírito Santo

Amazonas

Sergipe

Roraima

Rio Grande do Sul

Mato Grosso

Rio Grande do Norte

### *Comunidade*

Startupeiros

Ilha Valley

Jaraqui Valley

Caju Valley

Buriti Valley

Comunidade RS

Digoreste

Jerimum Valley

### *Embaixador(a)*

André Santana

Júlia Caiado

Giselli Martinez

Marcos Vasconcelos

Vinícius Tocantins

Débora Chagas e Fernando Berwanger

Fábio Silva

J. Highlander

### *Convidades*

Morgana Tito

Fabício Matos

Gláucia Campo, Larisse Drumond e  
Fredson Encarnação

Bruno Bastos, Ju Marchioretto e  
Arthur Zanatta