



08, 09, 10 e 11 de novembro de 2022
ISSN 2177-3866

VALOR DO CAPITAL RELACIONAL NA COCRIAÇÃO DE RESULTADOS EM ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR INOVADOR DO AGRONEGÓCIO: um estudo do Agtech Valley.

GLAUCIA BAMBIRRA SILVEIRA

FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DO ABC (UFABC)

ISABEL CRISTINA DOS SANTOS

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS (PUC MINAS)

Agradecimento à órgão de fomento:

Agradecimento à Universidade Municipal de São Caetano do Sul.

VALOR DO CAPITAL RELACIONAL NA COCRIAÇÃO DE RESULTADOS EM ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR INOVADOR DO AGRONEGÓCIO: um estudo do Agtech Valley.

Introdução

Este artigo analisa a importância do capital relacional nos ecossistemas empreendedores inovadores, e os resultados decorrentes das interações formais e informais que propiciam as trocas de informações técnicas sobre produto, tecnologias, mercado e, com o intercâmbio de conhecimento, induzem à combinação de diferentes competências. Além disso, dado potencial de sofisticação e inovação em negócios, o estudo dos ecossistemas empreendedores inovadores ganham importância pelo uso intensivo de conhecimento e de produção de artefatos tecnológicos, especialmente no setor de agronegócios.

Problema de Pesquisa e Objetivo

A produção de alimentos é um dos grandes pilares da economia brasileira e representou 26,6% do PIB brasileiro em 2020, segundo dados do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA, 2021), desempenhando um papel importante no fornecimento de produtos agropecuários ao mercado interno e externo. Neste contexto, a pergunta de pesquisa a ser respondida é: qual a importância do Capital Relacional na opinião dos integrantes de um ecossistema empreendedor inovador e quais são os resultados decorrentes das interações existentes nele?

Fundamentação Teórica

As interações promovem o compartilhamento de informações, de forma que é interessante analisar os sistemas de inovação com foco nos atores, infraestrutura e modelos de interações (Pigford; Hickey; Klerkk, 2018), uma vez que a troca de conhecimento favorece a criação de valor (Laperche, 2007). Kashosi et al. (2020) afirmam que as organizações necessitam interagir com outras instituições para a aquisição de conhecimentos e obtenção de recursos para inovar, criar novos produtos, serviços e tecnologias. As interações são importantes para o desenvolvimento tecnológico.

Metodologia

A pesquisa foi pautada, inicialmente, pelo levantamento bibliográfico na base de dados Web of Science, com a seleção de trabalhos relevantes que contribuíram para o desenvolvimento da pesquisa e pautaram a elaboração dos instrumentos de pesquisa (entrevista e questionário tipo survey). A pesquisa é descritiva, de método misto, com base em uma amostra de instituições de suporte, definida como orquestradores, de empresas e startups, designadas operadoras. As entrevistas foram transcritas integralmente e realizada análise de conteúdo e para os dados quantitativos, estatística básica.

Análise dos Resultados

Entre as características do Capital Relacional estão a confiança e confiabilidade, normas e sanções; obrigações e identificação (Nahapiet; Ghoshal, 1998), sendo a confiança reconhecida como um atributo que permeia o Agtech Valley, na opinião de todos os 15 entrevistados que, ainda afirmam que a confiança é um quesito natural e necessário para a própria existência do ecossistema. As interações entre os integrantes do Agtech Valley resultam em acesso a novas informações, oportunidades de negócios, troca de ideias, acesso a startups, grandes empresas e investidores, dentre outras.

Conclusão

A Agtech Valley promove meios de aproximação entre os membros. No conjunto dos mecanismos formais e informais adotados estão: a comunicação informal desenvolvida em café, almoço e happy hour; reuniões formais; grupos de aplicativos de WhatsApp; eventos técnicos e informativos, estimulando a troca de conhecimentos e o desenvolvimento de projetos em conjunto. Como dados estruturais estão o compartilhamento de recursos e a disponibilização de uso dos laboratórios de universidades locais. Assim, é possível afirmar que as relações se estabelecem pelas oportunidades geradas pelo convívio.

Referências Bibliográficas

ACS, Zoltán J. et al. National systems of innovation. *Journal of Technology Transfer*, [s. l.], v. 42, n. 5, p. 997-1008, 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10961-016-9481-8> ADNER, R. Ecosystem as Structure: An Actionable Construct for Strategy. *Journal of Management*, v. 43, n. 1, p. 39-58, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0149206316678451> AUDRETSCH, D. B. et al. Entrepreneurial ecosystems: economic, technological, and societal impacts. *Journal of Technology Transfer*, [s. l.], v. 44, n. 2, p. 313-325, 2019. Disponível em: <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9690-4>