

O PANORAMA DAS ACELERADORAS E INCUBADORAS NO BRASIL

Julho 2017

ÍNDICE

5 - SUMÁRIO EXECUTIVO

1

9 - CONTEXTO DO ESTUDO

2

11 - MÉTODO DE PESQUISA

11 - Objetivos de Pesquisa

11 - Metodologia

12 - Visão Geral do Processo

13 - Definição de "Aceleradoras"

3

14 - RESULTADOS

14 - Amostra

15 - Início da Atuação

15 - Foco setorial

16 - Alcance Geográfico das Operações

17 - Investimentos

18 - Sustentabilidade Financeira

19 - Tipos de Programas Oferecidos

4

22 - FOCO NO ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO SOCIAL

22 - Amostra

23 - Duração dos Programas

23 - Investimentos

24 - Foco Setorial

25 - Alcance Geográfico das Operações

5

26 - COMPARAÇÃO COM ACELERADORAS DE OUTROS PAÍSES

26 - Amostra

27 - Características de Programas

27 - Investimentos

28 - Fontes de Financiamento

6

29 - CONCLUSÃO

7

30 - RECOMENDAÇÕES PARA O SETOR E OPORTUNIDADES PARA FUTURAS PESQUISAS

32 - FAÇA PARTE DA GALI

33 - REFERÊNCIAS

PARCEIROS DO ESTUDO

ANDE

A Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) é uma rede global de organizações que impulsionam o empreendedorismo em mercados emergentes. Os membros da ANDE oferecem serviços de apoio nas áreas de finanças, educação e negócios para pequena empresas em crescimento (SGBs, no inglês), com a crença de que essas empresas podem criar empregos, estimular o crescimento econômico de longo prazo e produzir benefícios ambientais e sociais. Por fim, acreditamos que pequena empresas em crescimento podem ajudar a tirar países da pobreza.

ICE

O Instituto de Cidadania Empresarial (ICE), criado em 1999, é uma organização da sociedade civil cuja missão é articular líderes transformadores para o desenvolvimento de iniciativas inovadoras que visam potencializar o impacto social positivo na população de baixa renda. Tendo a promoção de inovações sociais como seu propósito central, o ICE escolheu concentrar esforços durante o período de 2014 a 2020 no fortalecimento do ecossistema de finanças sociais e no incentivo à criação de mecanismos inovadores de finanças que visem alocar mais capital para projetos e iniciativas que estejam gerando impacto social de grande escala.

EQUIPE DE PESQUISA

ANDE

Abigayle Davidson, Genevieve Edens, Rebeca Rocha,
Rob Parkinson, Saurabh Lall, Tainá Costa

ICE

Fernanda Bombardi
Samir Hamra

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a todas as organizações que forneceram dados para esse estudo e a todos os especialistas que dedicaram tempo para compartilhar suas experiências e observações sobre este campo por meio de entrevistas.

Gostaríamos também de agradecer à ANPROTEC, que nos ajudou na pesquisa ao facilitar o contato com diversas incubadoras do país todo.



NOTAS DOS AUTORES

Acreditamos que os programas do mundo todo que se dedicam ao apoio de empreendedores são fundamentais para o sucesso de negócios nascentes. Aceleradoras e incubadoras atuam em uma fase crítica do processo de desenvolvimento do negócio, quando os empreendedores têm que testar ideias e hipóteses, construir redes de relacionamentos e encontrar parceiros estratégicos e investidores financeiros. O papel que esses programas desempenham nessa área é crucial para o crescimento saudável do ecossistema de empreendedorismo como um todo.

Por outro lado, são necessários ainda mais dados, análises e comparações sobre esses programas, para que tenhamos informações melhores e mais detalhadas sobre onde podem concentrar esforços, além de como podem se aprimorar e se diferenciar. Nas próximas páginas, você encontrará alguns dos dados mais recentes sobre as organizações que atuam no Brasil.

Queremos que esse relatório represente o primeiro passo de um esforço contínuo para a coleta e análise de informações sobre esses atores no Brasil e no resto do mundo e que sirva para estimular mais conversas e pesquisas por parte de outras organizações.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Esse estudo é o resultado de uma reconhecida necessidade de informações consolidadas sobre o trabalho de aceleradoras e incubadoras no Brasil, em especial sobre o seu envolvimento com negócios que possuem uma missão social ou ambiental, além de como elas se comparam a organizações que desempenham um papel similar em outros países. Com esses desafios em mente, a Aspen Network of Development Entrepreneurs (ANDE) e o Instituto de Cidadania Empresarial (ICE) juntaram forças e estabeleceram os seguintes objetivos de pesquisa:

1

Aprofundar a compreensão dos modelos operacionais de aceleradoras e incubadoras brasileiras, com relação ao foco geográfico e setorial, serviços de apoio oferecidos e modelos de financiamento.

2

Investigar como aceleradoras e incubadoras brasileiras trabalham com negócios de impacto e quais são as diferenças e semelhanças entre aqueles que trabalham ou não com esse tipo de negócio.

3

Explorar as diferenças e semelhanças entre aceleradoras e incubadoras brasileiras e de outros países.

O estudo combinou análises quantitativas e qualitativas para atingir esses objetivos. A pesquisa foi realizada entre maio e agosto de 2016.



A AMOSTRA

Total de 53 aceleradoras e incubadoras.

As 5 regiões do país estão representadas, com uma concentração maior nas regiões Sudeste (aprox. 60%) e Sul (aprox. 25%).

Cerca de 60% dos respondentes podem ser classificados como aceleradoras e os demais são incubadoras ou prestam outro tipo de apoio a empresas.



PREFERÊNCIAS SETORIAIS

Pouco mais da metade não têm preferência com relação ao setor de atuação dos negócios que apoiam.

Entre os demais, os setores mais comuns são tecnologia da informação e comunicação (TIC), saúde e energia.

Mais de 14 setores diferentes foram mencionados por pelo menos um dos participantes.



MODELOS OPERACIONAIS

Quase metade (42%) operam em mais de uma cidade.

Existe uma diversidade considerável entre a duração dos programas.

Aproximadamente um terço dos respondentes garantem financiamento para alguns ou todos os negócios apoiados, sendo *equity* a forma mais comum de investimento

As fontes mais comuns para financiamento das operações incluem governo, organizações filantrópicas e taxas cobradas dos negócios acelerados, com cada um desses tendo sido citado por quase metade dos respondentes.

As fontes de financiamento com a maior contribuição média aos orçamentos operacionais são o governo (contribuição média de 60%) e organizações filantrópicas (contribuição média de 50%).



RELAÇÃO COM NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL OU AMBIENTAL

Aproximadamente um quarto dos respondentes propositadamente apoia negócios com objetivos sociais ou ambientais.

Na nossa amostra, as aceleradoras com foco em impacto promovem, em média, programas de duração mais curta do que aqueles sem esse foco específico.

Na amostra, aceleradoras que focam em impacto têm menos chances de garantir o recebimento de investimento aos negócios que apoiam.



COMPARAÇÕES ENTRE ACELERADORAS SEDIADAS NO BRASIL E EM OUTROS PAÍSES

As aceleradoras brasileiras que fazem parte da amostra possuem programas com duração mais longa do que aquelas que atuam em outros países.

As aceleradoras brasileiras relatam, em média, um número menor de negócios que se candidatam aos seus programas e turmas menores.

Os dois grupos tiveram resultados similares no número anual de turmas e nas fontes mais comuns de financiamento.

RECOMENDAÇÕES

Com base nas conclusões desse estudo e outras informações disponíveis sobre o ecossistema de empreendedorismo no Brasil, são feitas as seguintes recomendações:



AJUDAR EMPREENDEDORES A APROVEITAREM AO MÁXIMO AS OPORTUNIDADES DISPONÍVEIS

A diversidade na maneira como as aceleradoras e incubadoras operam oferece aos empreendedores uma variedade considerável de opções, que representam tanto oportunidades quanto riscos.



TESTAR NOVOS MODELOS DE FINANCIAMENTO

Tendo em vista a atual conjuntura macroeconômica e política do Brasil, aceleradoras e incubadoras deveriam tentar diversificar suas fontes de financiamento, explorando a possibilidade de parceiras corporativas ou expandindo o recolhimento de taxas cobradas dos negócios acelerados e o volume das cotas de *equity*¹. Organizações que investem no ecossistema de empreendedorismo devem estar muito atentas às necessidades específicas de aceleradoras e incubadoras, bem como ao papel que elas desempenham, quando selecionam suas prioridades de financiamento.



AUMENTAR O DIÁLOGO COM INVESTIDORES DE IMPACTO

Esse estudo mostra que pode haver um desalinhamento entre os setores que são de maior interesse para aceleradoras com foco em impacto e aqueles priorizados por investidores de impacto. Aceleradoras e investidores devem também pensar de maneira colaborativa sobre como lidar com o desafio de garantir o recebimento de financiamento a empresas nascentes.

¹Entre as aceleradoras e incubadoras brasileiras que também são membros da ANDE, já existem exemplos de financiamento corporativo para o apoio de grupos específicos.

Incubadoras e aceleradoras têm se tornado um elemento cada vez mais comum nas discussões sobre o desenvolvimento de novos negócios nos últimos anos, tanto no Brasil quanto internacionalmente. Investidores, agências de desenvolvimento e governos se mostram animados com seu potencial para impulsionar o crescimento, fomentar a inovação, solucionar problemas sociais e aumentar oportunidades de emprego em mercados emergentes.

Apesar do interesse no assunto, a produção de pesquisas rigorosas sobre a eficácia dos métodos de aceleração mostra-se defasada e ainda se sabe pouco sobre sua eficácia e como as diferenças entre os programas e modelos influenciam a performance dos empreendedores.

No Brasil, dois estudos relacionados foram publicados em 2016. Um deles, Abreu & Campos (2016), concentrou-se apenas em aceleradoras brasileiras e indica que existem por volta de 40 organizações do tipo no Brasil. O estudo coletou e analisou dados quantitativos de uma amostra de 31 aceleradoras, investigando temas como alcance geográfico, duração de programas, critérios de seleção e ferramentas e serviços oferecidos para apoiar negócios. O trabalho revelou uma forte concentração de aceleradoras na região Sudeste (em especial no estado de São Paulo, que representa 53% da amostra) e uma idade média de programa de 3,5 anos, com uma variação entre sete meses e 10 anos. O estudo também mostrou que a duração média dos programas é de 6 meses, com uma variação entre um mês e dois anos.

O outro estudo publicado em 2016, coordenado pelo Anprotec² e pelo SEBRAE³, concentrou-se exclusivamente em incubadoras, observando especificamente seu impacto econômico. O estudo da Anprotec/SEBRAE indica que existem 369 incubadoras no Brasil, e revelou, por meio da coleta e análise de dados quantitativos de uma amostra composta por 65 incubadoras, que normalmente elas possuem um impacto positivo tanto no crescimento de receita do negócio e no aumento do quadro de funcionários, quanto um impacto indireto sobre o desenvolvimento da economia local. Um estudo conduzido em 2014 pela ABRAII⁴ mostrou que aceleradoras também exercem um impacto positivo no crescimento da receita e no aumento da geração de emprego, com base na análise de dados coletados de 15 incubadoras que fazem parte da ABRAII.

Os estudos conduzidos pela ABRAII e pela Anprotec/SEBRAE, que consideraram os impactos de aceleradoras e incubadoras, respectivamente, não procuraram investigar a natureza propriamente dita das organizações e dos programas por elas oferecidos. Um estudo anterior realizado pela Anprotec e pelo Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação analisou características como longevidade da operação, setores de concentração e

²Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores

³Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

⁴Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento

modelos de renda. Entretanto, os dados utilizados foram coletados em 2011. Visto que o sistema de empreendedorismo tem avançado rapidamente desde então, com um aumento no interesse por parte de indivíduos, da imprensa e instituições acadêmicas, entre outros, há claramente espaço para se lançar um olhar mais recente sobre esse cenário. Como ponto final, nenhum dos estudos mencionados acima considera aceleradoras e incubadoras em conjunto, de modo a se compreender suas semelhanças e diferenças na prática.

Em 2015, entre as recomendações para avançar o campo das finanças sociais e impactar os negócios no Brasil, A Força Tarefa Brasileira de Finanças Sociais estabeleceu o seguinte objetivo: até 2020, pelo menos 10% das incubadoras e aceleradoras no Brasil auto-declarando que estão trabalhando com negócios de impacto em uma proporção significativa de suas carteiras, e estão usando indicadores para medir o impacto dos negócios apoiados. A Força Tarefa recomendou explicitamente fortalecer as aceleradoras e as incubadoras que já trabalham com negócios de impacto, e atrair aqueles que não trabalham ainda para atuarem com a temática. No relatório de avanços divulgado no final de 2016⁵, a Força Tarefa destacou vários avanços na meta para incubadoras e aceleradores, incluindo um programa de treinamento para essas organizações administrado pelo ICE, Anprotec e SEBRAE; a inclusão de uma categoria de negócios de impacto no Programa Inovativa, administrado pelo Ministério Federal do Comércio e da Indústria; e pilotos de programas focados em empreendedores de baixa renda e organizações da sociedade civil.

FORÇA TAREFA DE FINANÇAS SOCIAIS

A Força Tarefa é um movimento que mapeia, conecta e apoia organizações e agendas estratégicas para o fortalecimento de investimentos e empreendimentos que conciliam impacto social e/ou ambiental com retorno financeiro. Inspirado pela trajetória de outros países, convidou líderes de diversos setores para participar, lançando oficialmente em maio de 2014. Com o objetivo de aumentar a quantidade de capital mobilizado para finanças sociais para 50 bilhões de dólares anualmente até 2020, a Força Tarefa definiu 15 recomendações, que devem ser implementados coletivamente para fortalecer o campo.

⁵Força Tarefa Brasileira de Finanças Sociais (2016)

2

MÉTODO DE PESQUISA

OBJETIVOS DA PESQUISA

Tendo em vista o contexto apresentado na seção anterior, os objetivos desse estudo são:

Aprofundar a compreensão dos modelos operacionais de aceleradoras e incubadoras brasileiras, com relação ao foco geográfico e setorial, serviços de apoio oferecidos e modelos de receita.

Investigar como aceleradoras e incubadoras brasileiras trabalham com negócios de impacto e quais são as diferenças e semelhanças entre aqueles que trabalham ou não com esse tipo de negócio.

Explorar as diferenças e semelhanças entre aceleradoras e incubadoras brasileiras e de outros países.

Acreditamos que esses objetivos contribuirão para um melhor entendimento dos desafios e oportunidades que aceleradoras e incubadoras enfrentam no Brasil, ajudando especialmente organizações interessadas em criar estratégias para trabalhar com esse tipo de organização.

METODOLOGIA

Essa pesquisa foi conduzida pelo escritório da ANDE no Brasil, juntamente com a Iniciativa Global para Aprendizado em Aceleração⁶ (GALI, ou Global Accelerator Learning Initiative, no original em inglês). A GALI é uma colaboração entre a Social Enterprise @ Goizueta da Emory University (SE@G), a ANDE e um consórcio de financiadores públicos e privados, incluindo U.S. Global Development Lab at the U.S. Agency for International Development, Omidyar Network, The Lemelson Foundation e The Argidius Foundation. A GALI busca responder duas questões: qual é a situação do cenário das aceleradoras? e a aceleração funciona? A Pesquisa Global de Aceleradoras conduzida pela GALI possibilitou o estudo das aceleradoras e incubadoras brasileiras em comparação com as tendências mundiais.

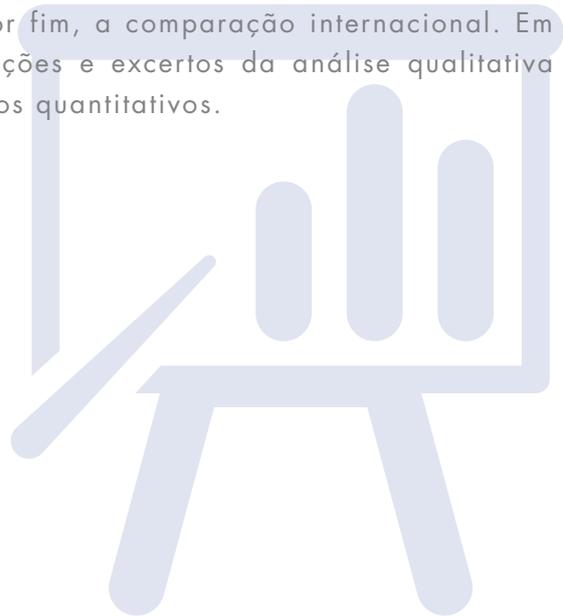
⁶Global Accelerator Learning Initiative: <https://www.galidata.org/>



I. VISÃO GERAL DO PROCESSO

- a Uma pesquisa de dados secundários sobre aceleradoras e incubadoras sediadas no Brasil identificou 256 participantes em potencial;
- b O questionário foi enviado para as 256 organizações identificadas na pesquisa, resultando em 53 questionários respondidos;
- c Análise das 53 respostas válidas recebidas, considerando primeiramente a amostra inteira e depois investigando as diferenças entre aceleradoras e incubadoras e entre participantes que apoiam negócios de impacto e aqueles que não o fazem;
- d 30 dos 53 respondentes atendem aos critérios para ser considerado uma aceleradora e foram comparados a outros respondentes da Pesquisa Global de Aceleradoras (GALI), possibilitando assim a comparação de suas respostas com as respostas de aceleradoras de outros países;
- e O escritório da ANDE no Brasil conduziu uma análise qualitativa dos dados, além da aplicação do questionário. Foi selecionada uma segunda sub-amostra, composta de 14 aceleradoras e incubadoras, representando as cinco regiões do Brasil, e foram realizadas entrevistas individuais de aproximadamente uma hora com cada uma delas.

Os resultados apresentados a seguir começam com dados da amostra inteira, seguidos de comparações entre aceleradoras e incubadoras, depois os dados sobre apoio a negócios de impacto e, por fim, a comparação internacional. Em cada seção, foram selecionadas observações e excertos da análise qualitativa para ilustrar ou complementar os resultados quantitativos.



II. DEFINIÇÃO DE “ACELERADORAS”

Abaixo encontram-se os três critérios comuns para a definição de uma aceleradora (para que seja possível a diferenciação de uma incubadora ou outro programa de apoio ao empreendedor) e a maneira como cada um deles foi abordado na pesquisa⁷:

MODELO BASEADO EM TURMAS

- a) P: Seus programas de aceleração apoiam vários negócios simultaneamente, num formato de turma?

PROGRAMA COM DURAÇÃO DEFINIDA

- b) P: Qual é a duração típica dos seus programas de aceleração? Favor informar o período (em dias, semanas ou meses) que cada turma passa em seu programa de aceleração.

“INVESTOR DAY” / “PITCH DAY”

- c) P: Os seus programas de aceleração organizam um “Demo Day”, “Investor Day” ou qualquer outro evento ao fim do programa para promover os negócios acelerados junto a potenciais investidores?

Para esse estudo, respondentes são considerados como aceleradoras se indicaram seguir um modelo baseado em turmas ou se tem programas com duração típica entre 30 e 360 dias. Não foram excluídos aqueles que não organizam eventos com investidores, pois há indícios de que esse componente é menos comum em mercados emergentes⁸. A utilização desses critérios para definição das aceleradoras possibilitou a comparação dos dados com os dados globais de organizações que fazem parte da GALL. Para os fins desse estudo, as organizações que não atendem aos critérios para serem consideradas aceleradoras são classificadas como “outros programas de apoio”.

⁷Cohen, S. & Hochberg, Y. V. (2014).

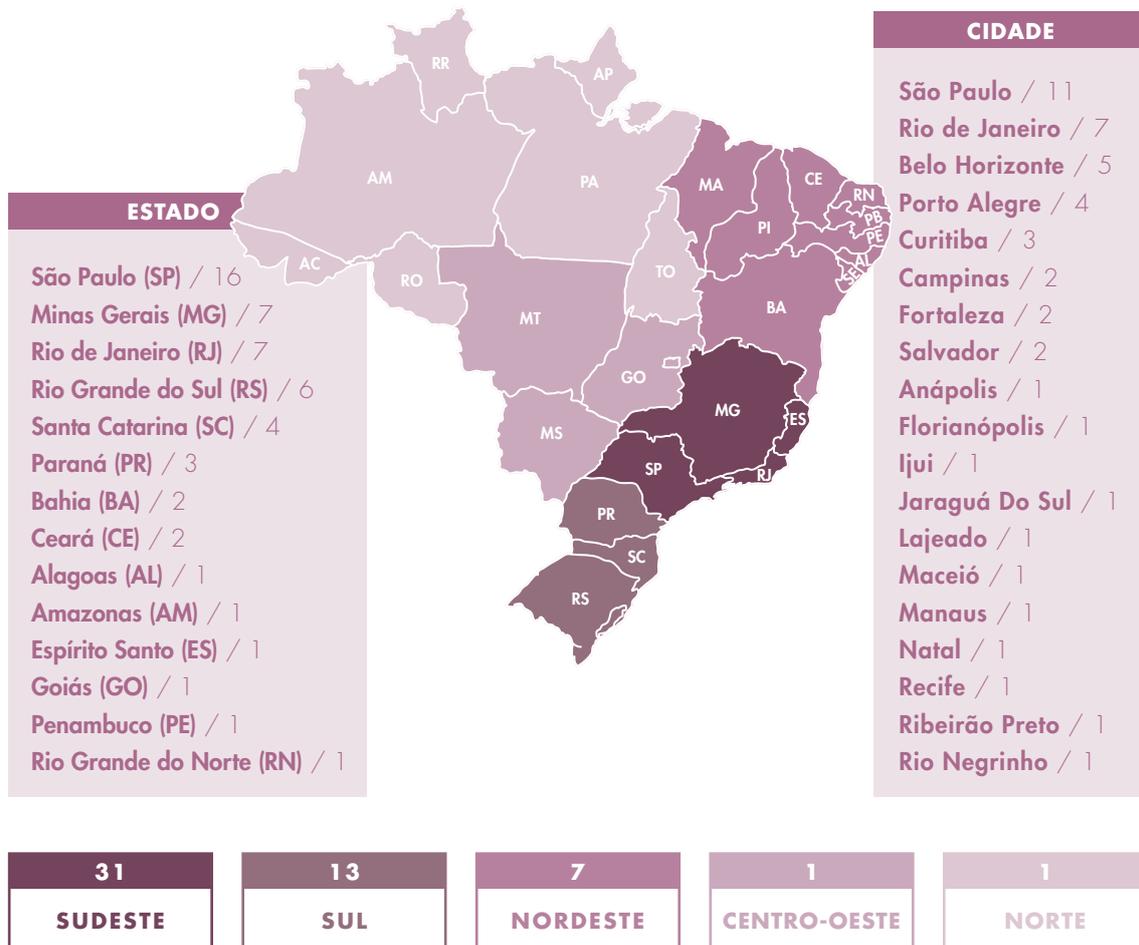
⁸Dempwolf, C. S., Auer, J., and D'Ippolito, M. (2014).

AMOSTRA

Os respondentes apoiaram um total de 4.438 negócios por meio de todos os seus programas de aceleração/incubação até dezembro de 2015⁹.

Os respondentes estão sediados em 14 estados diferentes e divididos entre 25 cidades. A maioria está localizada na região Sudeste. A cidade de São Paulo possui a maior proporção da amostra, seguida pelo Rio de Janeiro.

TABELA 1: LOCAL DA SEDE – POR CIDADE, ESTADO E REGIÃO

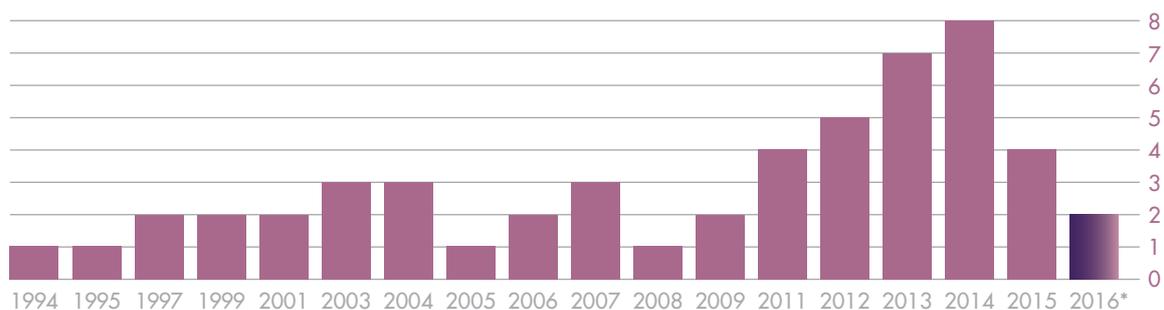


⁹O número total de startups apoiadas foi calculado como sendo a soma dos 52 respondentes (de um total de 53 respondentes). Um questionário foi excluído, pois informava o número de 30.000 empreendedores apoiados, um número consideravelmente mais alto do que o observado em todas as outras respostas recebidas.

INÍCIO DA ATUAÇÃO

Foi perguntado às organizações quando realizaram o primeiro programa de aceleração e as respostas variaram entre 1994 e 2016, com a maioria tendo começado após 2010¹⁰.

GRÁFICO 1: ANO DA REALIZAÇÃO DO PRIMEIRO PROGRAMA



Dados coletados até agosto de 2016.

FOCO SETORIAL

Vinte e cinco respondentes (47%) focam em negócios de um setor específico ou conjunto de setores. Dentre os que fazem essa distinção, os principais setores de enfoque são Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs), Saúde e Energia¹¹.

TABELA 2: SETORES FOCO

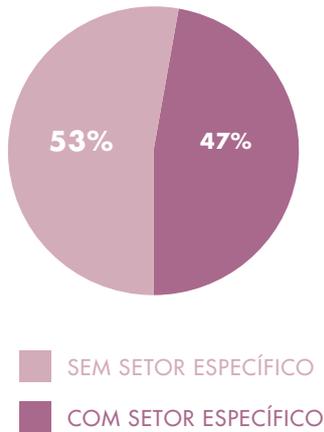
SETORES FOCO	FREQ.
TICs	14
SAÚDE	9
ENERGIA	7
MEIO AMBIENTE	5
AGRICULTURA	4
EDUCAÇÃO	4
SERVIÇOS FINANCEIROS	3

SETORES FOCO	FREQ.
TURISMO	2
INFRAESTRUTURA	1
SERV. À CADEIA DE SUP.	1
SERV. DE ASSIST. TÉCN.	1
ÁGUA	1
OUTRO	9

¹⁰Aceleradoras e incubadoras foram identificadas para esse estudo entre 2015 e começo de 2016, então é provável que 2016 esteja sub-representado nesta análise (não houve necessariamente uma queda em lançamentos em 2016).

¹¹Foi pedido aos respondentes que selecionassem os três principais setores nos quais se focaram em 2015.

GRÁFICO 2: PERCENTAGEM COM FOCO EM SETOR (ES)



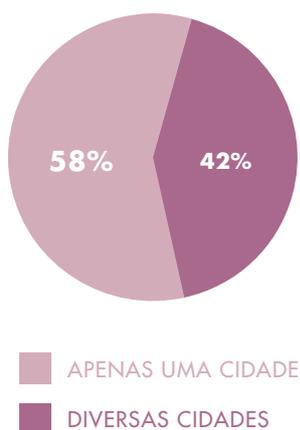
FOCO SETORIAL

Dentre as organizações da amostra qualitativa que não possuem foco setorial, a maioria apoia empresas de tecnologia, sendo que a maioria delas está sediada dentro de universidades ou parques científicos. Isso não é de se surpreender, pois nesses locais esses negócios têm acesso a centros de pesquisa e conhecimento de ponta.

ALCANCE GEOGRÁFICO DAS OPERAÇÕES

Vinte e duas organizações (42%) declararam operar programas fora da cidade onde estão sediadas e, destas, 18 forneceram outras localidades específicas (ao invés de simplesmente dizer que trabalham com empreendedores de todo o país).

GRÁFICO 3: ALCANCE GEOGRÁFICO DAS OPERAÇÕES



ALCANCE GEOGRÁFICO

A amostra utilizada para a parte qualitativa do estudo inclui organizações que representam as cinco regiões do Brasil.

“Nossa descentralização e o fato de que estamos presentes em diversas localidades do estado [nos diferenciam], pois nos ajudam a identificar empreendedores promissores e promover mais atividades para desenvolver a pipeline.”

Aceleradora/incubadora entrevistada para o estudo

INVESTIMENTOS

Apenas 18 respondentes (34%) garantem o recebimento de doações ou investimentos aos seus empreendedores, seja diretamente ou por meio de braço de investimento relacionado. Onze desses 18 respondentes garantem o recebimento de financiamento para todos os empreendedores que participam de seus programas (ao invés de apenas para alguns)

GRÁFICO 4: GARANTIA DE RECEBIMENTO DE FINANCIAMENTO



Para aqueles que garantem investimento, a modalidade mais comum é equity. O montante total médio investido (por meio de todas as fontes) em 2015 foi de US\$50.000¹².

GRÁFICO 5: TIPOS DE INVESTIMENTO

Tamanho da amostra: 17
(os respondentes podiam selecionar mais de um tipo de financiamento)



PRÁTICAS DE INVESTIMENTO

Quatro entrevistados oferecem apoio financeiro direto para startups na forma de *equity*, indo de 6% a 10%, e a maioria deles oferece colocar os negócios acelerados em contato com investidores por meio de suas redes de contato. As entrevistas revelaram uma vasta gama de práticas de investimento.

“Nós não aceitamos equity e o que realmente queremos é fomentar o empreendedorismo puro, fazer empresas crescerem de maneira sustentável. Esse é o lema do que fazemos.”

“Nosso foco de longo-prazo, ou a habilidade de focar no longo-prazo, dependendo do progresso e dos resultados, e o fato de que o nosso apoio é tanto técnico quanto financeiro. Isso é o principal [que nos diferencia dos outros]” .

Aceleradora/incubadora entrevistada para o estudo

¹²Treze respondentes informaram o montante total investido em 2015.

SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

As formas mais comuns de financiamento das aceleradoras em 2015 foram governo, organizações filantrópicas e taxas cobradas dos negócios acelerados, sendo que o apoio oferecido pelo governo e por organizações filantrópicas equivale à maior parte dos valores totais de financiamento (as médias foram de 60% e 50%, respectivamente). Poucos respondentes geraram receita a partir dos retornos financeiros de investimentos em participação (equity) ou de taxas cobradas dos investidores.

Adicionalmente, 23 respondentes (45%) declararam ser afiliados a uma universidade.

TABELA 3: FREQUÊNCIA DA FONTE DE FINANCIAMENTO E DEPENDÊNCIA DELA COMO PROPORÇÃO DO TOTAL DE FINANCIAMENTO

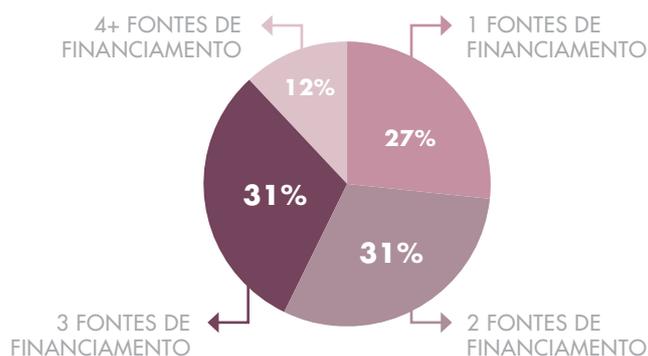
Tamanho da amostra = 52

FONTE DE FINANCIAMENTO	NÚMERO DE EMPRESAS QUE RECEBERAM FINANCIAMENTO PROVENIENTE DESTA FONTE EM 2015	CONTRIBUIÇÃO DESSA FONTE PROPORCIONAL AO TOTAL DE FINANCIAMENTO DE 2015 MEDIANA
GOVERNO	24	60%
ORGANIZAÇÃO FILANTRÓPICA	23	50%
TAXAS COBRADAS DO NEGÓCIO ACELERADO	23	18%
SERV. DE CONSULTORIA	15	33%
TAXAS COBRADAS DOS INVESTIDORES	6	35%
RETORNOS FIN. SOBRE INV. EM PARTICIPAÇÃO (EQUITY)	4	15%
OUTRO ¹³	11	64%

A maior parte dos respondentes depende de uma a três fontes de financiamento (cerca de 30% correspondem a cada categoria). Menos de 15% dependem de quatro ou mais fontes.

GRÁFICO 6: NÚMERO DE FONTES DE FINANCIAMENTO EM 2015

Tamanho da amostra = 52



SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

“Nós temos uma equação financeira equilibrada. Chegamos a esse equilíbrio ao longo de muitos anos de operação e isso nos diferencia. Muitas organizações acabam fechando suas portas porque não têm um patrocinador financeiro e não são capazes de encontrar outras fontes de receita.”

Aceleradora/incubadora entrevistada para o estudo.

¹³“Outro” inclui royalties, indivíduos com grande patrimônio, cursos e contribuições feitas pela indústria por meio do programa Sistema-S

TIPOS DE PROGRAMAS OFERECIDOS

Conforme explicado anteriormente, essa pesquisa fez uso de três critérios comuns para definir uma aceleradora (para que fosse possível distingui-la de incubadoras e de outros programas de apoio ao empreendedor). São eles: modelo baseado em turmas, programa com duração definida e realização de um “investor day” ou “pitch day”.

Para esse estudo, os respondentes foram considerados como aceleradoras se informaram usar um modelo baseado em turmas e se seus programas têm uma duração média entre 30 e 360 dias. Não foram excluídos aqueles que não realizam eventos com investidores, pois há indícios de que esse tipo de evento é menos comum em mercados emergentes¹⁴.

Trinta respondentes atendem aos critérios de possuir um modelo baseado em turmas e ter programas com duração definida e foram considerados como aceleradoras, ao passo que 23 não conseguiram atingir essa classificação e, por causa disso, foram considerados como “outros programas de apoio” nesse relatório. A tabela 5 mostra que a duração média dos programas das aceleradoras é de seis meses, consideravelmente mais curta do que a duração de outros programas de apoio, que duram, em média, dois anos. Além disso, aceleradoras têm um processo seletivo mais competitivo e têm maior chance de organizar *Demo days/Pitch nights* (o que faz sentido, já que esse é um dos componentes principais de programas de aceleração).

O PAPEL DO GOVERNO E OUTRAS PARCERIAS

Talvez como reflexo da importância de suas contribuições financeiras, o governo foi citado com muita frequência durante as entrevistas como um ator que poderia fazer mais para ajudar o ecossistema de empreendedorismo. Críticas feitas com relação à burocracia, morosidade de processos e falta de abertura à inovação foram contrabalanceadas com elogios aos esforços de inovação feitos nos níveis municipal e estadual. A falta de previsibilidade com relação às políticas de empreendedorismo e o alinhamento precário entre diferentes agências do governo também foram citados como barreiras. O governo também foi mencionado como sendo uma possível fonte de financiamento para empresas nascentes focadas em tecnologia por meio de seus braços de financiamento de inovação, como as Fundações de Apoio à Pesquisa (FAPs).

Além do governo, todas as organizações entrevistadas enfatizaram de maneira geral a importância da sua rede de parceiros na prestação de serviços essenciais aos empreendedores. Os dois serviços mais frequentemente mencionados foram acesso a financiamento/investidores e mentoria, seguidos de capacitação e acesso a universidades (para aqueles que não fazem parte de uma). Quando perguntados sobre sua interação com outras incubadoras e aceleradoras, todos os entrevistados deram respostas positivas.



30 ACELERADORAS

23 OUTROS PROGRAMAS DE APOIO

¹⁴Veja Dempwolf, C. S., Auer, J., e D'Ippolito, M. (2014).

Aceleradoras e outros programas de apoio são muito similares em um grande número de quesitos (dentre eles o foco em impacto e alinhamento setorial). A maior diferença se dá na questão de garantia de recebimento de investimento. Mais da metade (17 de 30) das aceleradoras garantem o recebimento de financiamento para alguns ou todos os participantes de seus programas, em comparação com menos de 5% (1 de 23) dos outros programas de apoio que o fazem.

TABELA 4: TIPOS DE PROGRAMA - ACELERADORA X OUTROS PROGRAMAS DE APOIO

VARIÁVEL	ACELERADORAS	OUTROS PROGRAMAS DE APOIO
DURAÇÃO DO PROGRAMA - VALOR MEDIANO	6 MESES	2 ANOS
VALOR MEDIANO DO TOTAL DE CANDIDATOS EM 2015	93	21
VALOR MEDIANO DO TOTAL DE PARTICIPANTES EM 2015	9	14
VALOR MEDIANO DA TAXA DE ACEITAÇÃO EM 2015	15%	50%
PERCENTAGEM QUE OFERECE EVENTO COM INVESTIDORES	80%	39%

MODELO DE APOIO AOS NEGÓCIOS

Uma tendência que se sobressaiu na pesquisa qualitativa é a maneira como se dão os serviços de apoio aos negócios. Metade dos entrevistados mencionou diretamente o distanciamento da preferência por palestras e apresentações e uma demanda crescente por assistência personalizada. Todos os outros entrevistados expressaram indiretamente um movimento similar. Com o conhecimento cada vez mais facilmente disponível online, as demandas dos empreendedores mudaram, passando a incluir mentoria, networking e apoio individualizado, como para preparar "pitches" para investidores. Isso não significa que atividades em grupo tenham deixado de existir, pois elas ainda são consideradas como uma maneira de se fazer networking e trocar experiências. Entretanto, cada vez mais essas vivências têm o formato de oficinas interativas, ao invés de palestras ou sessões formais de treinamento.

Em 2015, a fonte mais comum de financiamento para aceleradoras foram organizações filantrópicas (50% das aceleradoras receberam financiamento de organizações filantrópicas em 2015), ao passo que, para outros programas de apoio, foram mais comuns taxas cobradas dos negócios acelerados e apoio do governo (68% e 64%, respectivamente, receberam esse tipo de financiamento).

GRÁFICO 7A: PERCENTAGEM DE RESPONDENTES QUE RECEBERAM FINANCIAMENTO POR TIPO DE FONTE (ACELERADORAS)

Tamanho da amostra = 30

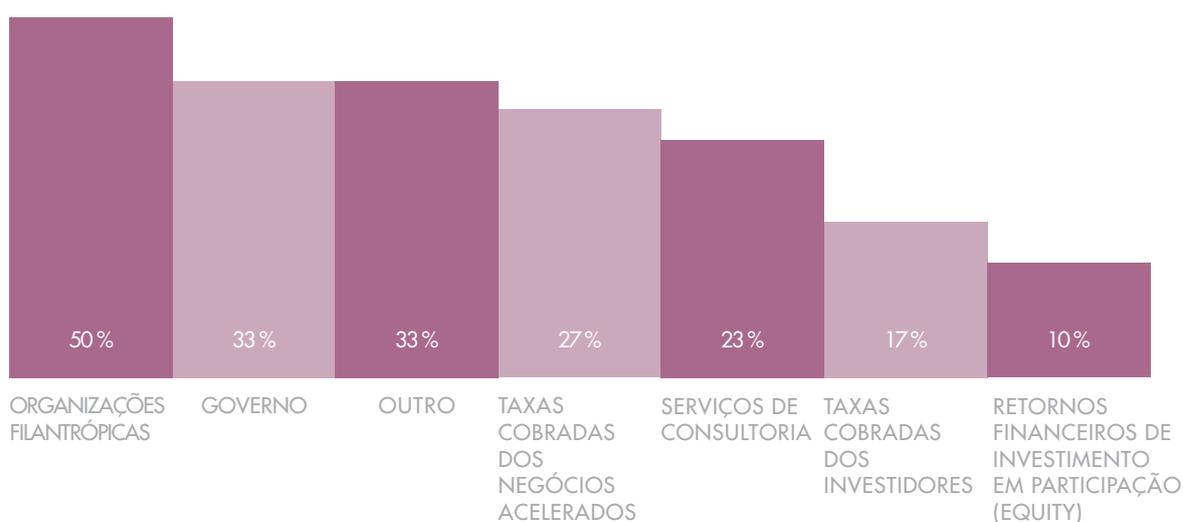
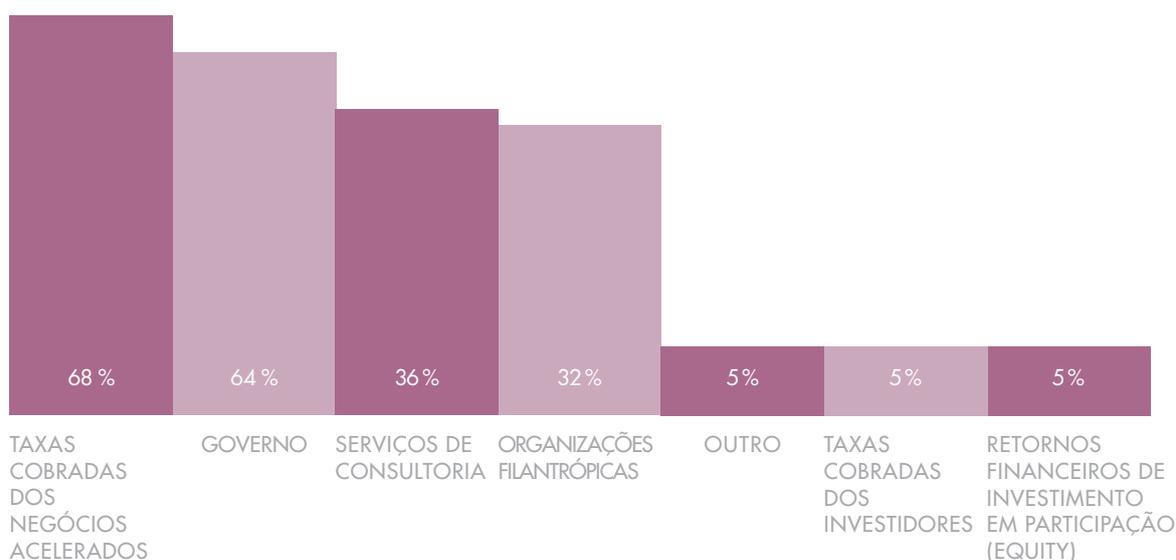


GRÁFICO 7B: PERCENTAGEM DE RESPONDENTES QUE RECEBERAM FINANCIAMENTO POR TIPO DE FONTE (OUTROS PROGRAMAS DE APOIO)

Tamanho da amostra = 22



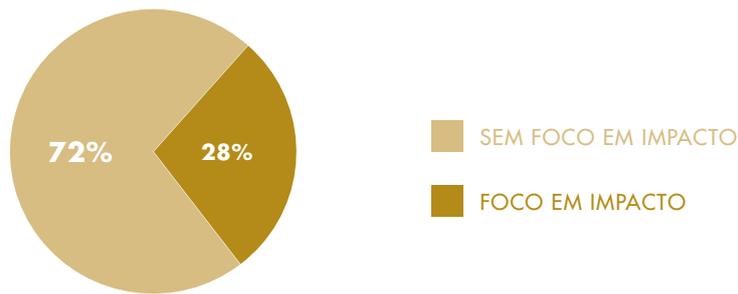
FOCO NO ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO SOCIAL

AMOSTRA

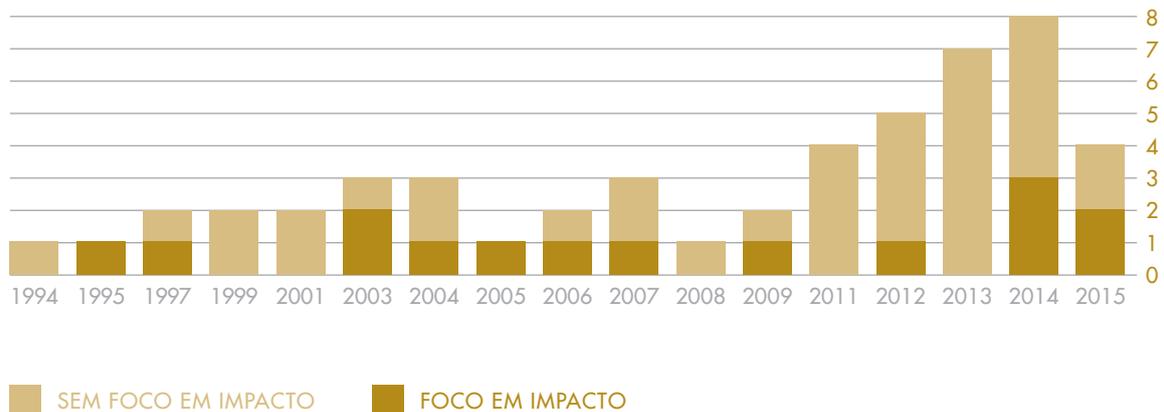
A pergunta do questionário foi: “Os seus programas de aceleração têm a intenção explícita de apoiar empreendimentos com objetivos sociais ou ambientais?”

Quinze respondentes (28%) informaram ter a intenção explícita de apoiar negócios com objetivos sociais ou ambientais.

GRÁFICO 8: FOCO SOCIAL/AMBIENTAL



Os respondentes de programas que priorizam impacto na nossa amostra rodaram o seu primeiro programa entre 1995 e 2015.

GRÁFICO 9: ANO DA REALIZAÇÃO DO PRIMEIRO PROGRAMA DE ACELERAÇÃO COM FOCO EM IMPACTO¹⁵

¹⁵É importante ressaltar que as duas amostras não são iguais (foco em impacto = 15 e sem foco em impacto = 38). Esse número não deve ser interpretado como uma comparação entre esses dois grupos e deve servir meramente para demonstrar as características da amostra.

DURAÇÃO DOS PROGRAMAS

A duração média dos programas dos respondentes com foco em impacto foi de seis meses, ligeiramente menor que os respondentes sem foco em impacto, com 8.5 meses.

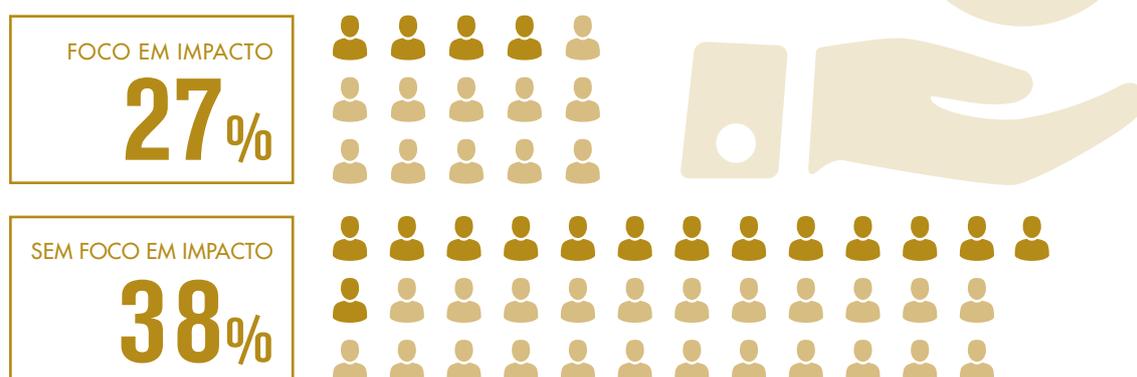
GRÁFICO 10: DURAÇÃO TÍPICA DE PROGRAMAS COM FOCO EM IMPACTO



INVESTIMENTOS

Quatro entre os 15 respondentes (27%) que possuem foco em impacto garantem o recebimento de investimentos para alguns ou todos os seus empreendedores, um número ligeiramente mais baixo do que os 14 de 37 (38%) respondentes que não tem foco em impacto. *Equity* é de longe o tipo mais comum de investimento para os respondentes que não se concentram em impacto, enquanto a distribuição não é tão acentuada para aqueles que focam em impacto (três oferecem *equity*, dois oferecem doações e um deles oferece outro tipo de apoio).

GRÁFICO 11: PERCENTAGEM DOS RESPONDENTES QUE GARANTEM INVESTIMENTO POR FOCO DE IMPACTO



FOCO SETORIAL

Cerca de metade (8 de 15) das aceleradoras com foco em impacto concentram sua atuação em um determinado setor ou conjunto de setores. O mesmo acontece com um número ligeiramente mais baixo no caso das aceleradoras que não focam em impacto (17 de 38). Dentre aquelas que expressaram possuir um foco setorial, o setor de TIC foi o mais citado tanto entre aquelas que focam em impacto quanto aquelas que não o fazem. O setor de energia também figura como um dos mais frequentemente citados por ambos os grupos. Porém, em virtude do tamanho relativamente pequeno das amostras de ambos os grupos, é difícil comparar entre os dois grupos no que diz respeito às preferências setoriais.

TABELA 5: SETORES DE FOCO PARA ACELERADORAS E INCUBADORAS COM OU SEM FOCO EM IMPACTO

FOCO EM IMPACTO TAMANHO DA AMOSTRA: 15	SETOR		SEM FOCO EM IMPACTO TAMANHO DA AMOSTRA: 38
5		TIC	 9
3		ENERGIA	 4
3		MEIO AMBIENTE	 2
2		SAÚDE	 7
2		EDUCAÇÃO	 2
2		SERVIÇOS FINANCEIROS	 1
1		TURISMO	 1
1		SERV. À CADEIA DE SUPRIMENTOS	 –
1		SERV. DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA	 –
1		ÁGUA	 –
1	...	OUTRO	 8
–		AGRICULTURA	 4
–		INFRAESTRUTURA/CONSTRUÇÃO CIVIL	 1
–		ARTESANATO	 –
–		CULTURA	 –
–		MORADIA	 –

ALCANCE GEOGRÁFICO DAS OPERAÇÕES

Aproximadamente metade dos respondentes com foco em impacto operam em outras cidades além daquela onde fica sua sede. Esse número é apenas um pouco mais baixo do que os cerca de 40% dentre os respondentes sem foco em impacto que apresentam o mesmo comportamento.

GRÁFICO 12: ALCANCE GEOGRÁFICO DE OPERAÇÕES POR FOCO EM IMPACTO



TRABALHANDO COM NEGÓCIOS DE IMPACTO

Durante as entrevistas, nove incubadoras e aceleradoras se declararam abertas a ajudar negócios sociais, mas não procuram ativamente por eles, nem oferecem nenhum tipo de apoio específico. Seis entrevistados (alguns dos quais se encontram no grupo de “abertos, mas não ativamente procurando”) parecem não possuir uma distinção clara entre negócios nos quais o impacto social é uma parte fundamental da missão e aqueles onde isso acontece como consequência, mas sem que isso seja especialmente planejado. É interessante observar essa diversidade de abordagens com relação a intenção, uma vez que preocupações com impacto social estão cada vez mais entrelaçadas ao trabalho dos indivíduos e organizações cujo principal propósito não está diretamente relacionado a isso. Consideramos isso como prova da convergência entre empreendedores com e sem uma missão social explícita.

De acordo com dois dos entrevistados, esse setor é ainda mais desafiador do que o empreendedorismo tradicional, pois os negócios estão criando não só uma nova empresa, como também um novo mercado. Para eles, o empreendedorismo social é, em sua essência, transformativo, envolvendo assim riscos mais altos e, frequentemente, custos mais altos também.

“Levamos empreendedores a uma comunidade carente para que eles possam ter uma experiência na prática e sejam capazes de criar empatia pelo público-alvo que pode ser impactado pelo seu negócio. Além disso, tentamos manter um ambiente realmente co-criativo, então colocamos os empreendedores em contato com anfitriões (dessa comunidade), que sejam interessantes para o seu negócio.”

Aceleradora/incubadora entrevistada para o estudo.

COMPARAÇÃO COM ACELERADORAS DE OUTROS PAÍSES

A Pesquisa Global de Aceleradoras (GAI) coletou dados de aceleradoras participantes do programa do mundo todo. Para que seja possível comparar a amostra do Brasil com a de outros países, o foco será especificamente na parte de respondentes brasileiros que atendem aos critérios para serem considerados uma aceleradora, conforme listado anteriormente.

SEDIADAS NO BRASIL

30 ACELERADORAS



SEDIADAS FORA DO BRASIL

62 ACELERADORAS

A amostra de aceleradoras sediadas fora do Brasil engloba exemplos de todas as regiões do mundo, com concentrações maiores na América do Norte, Europa e Ásia Central e América Latina e Caribe.

AMOSTRA

GRÁFICO 13: REGIÃO DOS RESPONDENTES DE FORA DO BRASIL¹⁶

24
AMÉRICA
DO NORTE

13
EUROPA E
ÁSIA CENTRAL

13
AMÉRICA LATINA
E CARIBE

4
SUL DA ÁSIA

4
ÁFRICA
SUBSAARIANA

3
LESTE ASIÁTICO
E PACÍFICO

1
ORIENTE MÉDIO E
NORTE DA ÁFRICA

TOTAL

62

¹⁶Os resultados da Pesquisa Global de Aceleradoras, disponíveis em www.gaidata.org, incluem 21 aceleradoras sediadas no Brasil, nove a menos que a amostra de 30 aceleradoras brasileiras descritas nesse relatório. Essas nove aceleradoras foram previamente identificadas pela GAI como incubadoras e, portanto, não teriam recebido o questionário da pesquisa, exceto no caso desse estudo específico sobre o Brasil.

A duração média dos programas no Brasil é de seis meses, ligeiramente mais longa do que a média de duração dos programas fora do Brasil (quatro meses). Respondentes com bases de operação no Brasil também têm em média um número menor de candidatos e participantes, além de uma taxa média de aceitação mais alta. Apenas uma pequena percentagem dos respondentes brasileiros oferece um “demo day” / “pitch night” como parte dos seus programas, em comparação com a amostra de aceleradoras de fora do Brasil.

CARACTERÍSTICAS DOS PROGRAMAS

TABELA 6: CARACTERÍSTICAS DOS PROGRAMAS NO BRASIL E EM OUTROS PAÍSES

VARIÁVEL	BRASIL	OUTROS PAÍSES	N
DURAÇÃO VALOR MEDIANO DO PROGRAMA 2015	6 MESES	4 MESES	92
VALOR MEDIANO DO NÚMERO DE CANDIDATOS 2015	93	190	65
VALOR MEDIANO DO NÚMERO DE PARTICIPANTES 2015	9	21	65
TAXA VALOR MEDIANO DE ACEITAÇÃO 2015	15%	7%	60
PERCENTAGEM QUE OFERECE EVENTO COM INVESTIDORES	80%	92%	92

Em comparação com aceleradoras de fora do Brasil, uma percentagem um pouco mais baixa de aceleradoras brasileiras garante o recebimento de investimento aos negócios participantes (69% x 57%, respectivamente)¹⁷.

INVESTIMENTOS

TABELA 7: GARANTEM RECEBIMENTO DE INVESTIMENTOS – BRASIL X OUTROS PAÍSES

GARANTEM RECEBIMENTO DE INVESTIMENTO	PERCENTAGEM	N
BRASIL	57%	30
OUTROS PAÍSES	69%	61

¹⁷A pergunta feita foi: “Os seus programas de aceleração oferecem apoio financeiro por meio de doações ou investimentos para alguns ou todos os participantes do programa; diretamente ou através de um braço de investimento relacionado?”

O investimento total médio no Brasil é consideravelmente mais baixo do que fora do Brasil, totalizando US\$ 55.000 e US\$ 200.000, respectivamente.

O número médio de turmas em 2015 foi o mesmo no Brasil e fora dele, com duas turmas.

TABELA 8: INVESTIMENTO TOTAL MÉDIO – BRASIL X OUTROS PAÍSES

INVESTIMENTO TOTAL VALOR MEDIANO 2015	USD	N
BRASIL	\$55,000	12
OUTROS PAÍSES	\$200,000	29

TABELA 9: NÚMERO MÉDIO DE TURMAS EM 2015 – BRASIL X OUTROS PAÍSES

VALOR MEDIANO DO NÚMERO DE TURMAS 2015	#	N
BRASIL	2	22
OUTROS PAÍSES	2	45

FONTES DE FINANCIAMENTO

Organizações filantrópicas foram a fonte de financiamento mais popular tanto para os respondentes do Brasil, quanto para os respondentes de fora do país (50% das aceleradoras receberam ao menos algum montante oriundo de organizações filantrópicas em 2015), seguidas de governo, taxas cobradas dos negócios acelerados e serviços de consultoria. As diferenças entre os dois grupos não são enormes, com uma percentagem um pouco mais baixa de aceleradoras brasileiras recebendo apoio do governo, em comparação com a amostra global.

TABELA 10: FONTES DE FINANCIAMENTO – BRASIL X OUTROS PAÍSES

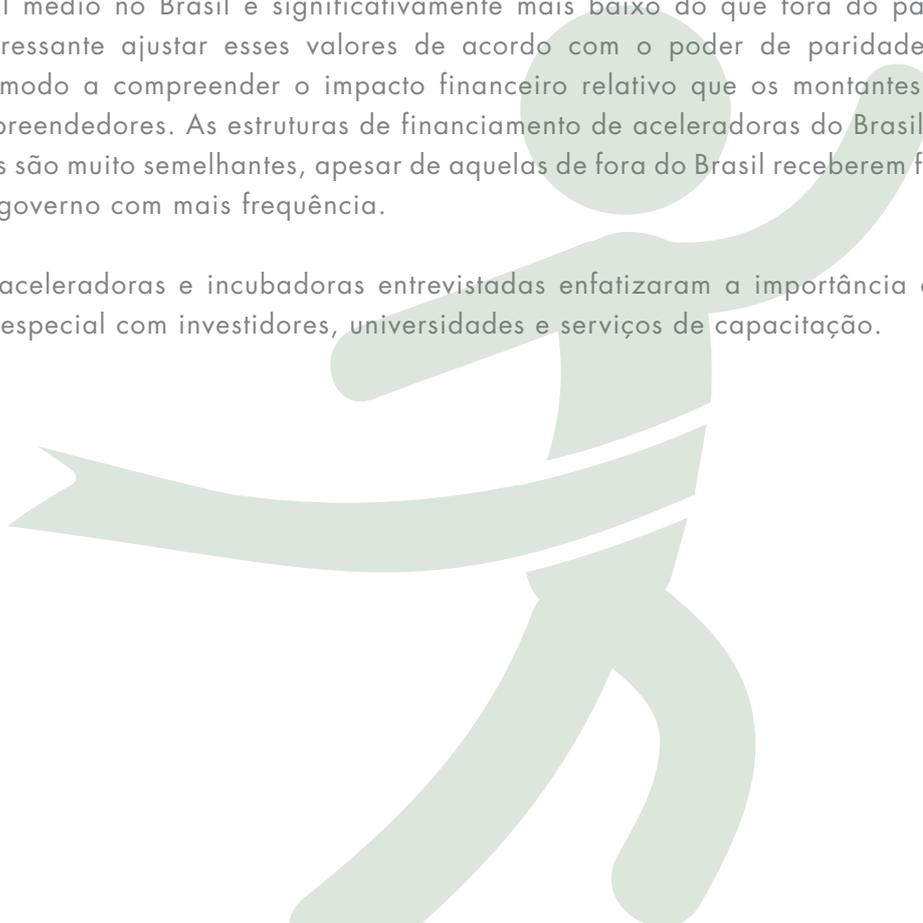
BRASIL	FONTE DE FINANCIAMENTO	OUTROS PAÍSES
50%	 ORG. FILANTRÓPICAS 	50%
33%	 GOVERNO 	42%
27%	 TAX. COBRADAS DOS NEG. ACELERADOS 	25%
23%	 SERVIÇOS DE CONSULTORIA 	27%
17%	 TAXAS COBRADAS DOS INVESTIDORES 	18%
10%	 RETORNOS FIN. INV. EM PARTICIPAÇÃO 	5%
33%	... OUTRO ...	43%

As aceleradoras e incubadoras brasileiras demonstram ampla diversidade em seu alcance geográfico, preferência por setores de negócios, modelos de apoio e estruturas financeiras. Essa diversidade também pôde ser percebida durante as entrevistas, pela maneira como as organizações definem sucesso e por meio da percepção de que elas possuem uma vantagem competitiva. Elas também demonstram algumas semelhanças, especialmente no que diz respeito à dependência de um número limitado de fontes de financiamento. Apesar de aceleradoras e incubadoras possuírem muitas semelhanças, de acordo com esse estudo, a maior diferença foi a prática de investimento, uma vez que aceleradoras têm probabilidade muito maior de garantir o recebimento de investimento para as empresas do seu portfólio.

Não foram encontradas diferenças fundamentais entre as aceleradoras e incubadoras que oferecem apoio para negócios de impacto e aquelas que não o fazem. A amostra da pesquisa mostrou que participantes com foco em impacto possuem ciclos de programa que são ligeiramente mais curtos e têm uma tendência um pouco mais baixa de investir do que aqueles que não tem foco explícito no impacto, além de demonstrarem mais frequentemente interesse em determinados setores, como educação, meio ambiente e serviços financeiros.

A comparação com aceleradoras internacionais mostrou que as aceleradoras brasileiras tendem a receber menos candidaturas e têm taxas de aceitação mais altas. O investimento total médio no Brasil é significativamente mais baixo do que fora do país, mas seria interessante ajustar esses valores de acordo com o poder de paridade de compra, de modo a compreender o impacto financeiro relativo que os montantes têm para os empreendedores. As estruturas de financiamento de aceleradoras do Brasil e de fora do país são muito semelhantes, apesar de aquelas de fora do Brasil receberem financiamento do governo com mais frequência.

As aceleradoras e incubadoras entrevistadas enfatizaram a importância de parcerias, em especial com investidores, universidades e serviços de capacitação.



7

RECOMENDAÇÕES PARA O SETOR E OPORTUNIDADES PARA FUTURAS PESQUISAS

Ajudar empreendedores a aproveitarem ao máximo as oportunidades disponíveis:

A diversidade na maneira como as aceleradoras e incubadoras operam oferece aos empreendedores uma quantidade considerável de opções. Isso representa simultaneamente uma oportunidade e um risco, e esse setor deveria refletir sobre como melhor apoiar os empreendedores, para que eles escolham as aceleradoras ou incubadoras que melhor atendem às suas necessidades. Essa diversidade deve ser também levada em consideração por aqueles que estiverem criando programas de apoio ao empreendedor.

Testar novos modelos de financiamento:

Devido à atual conjuntura macroeconômica e política do Brasil, há uma preocupação latente com as fontes de financiamento de aceleradoras e incubadoras, uma vez que o apoio do governo e de organizações filantrópicas corre o risco de ser reduzido ou cancelado. Portanto, aceleradoras e incubadoras devem tentar diversificar suas fontes de financiamento. Opções possíveis incluem parcerias corporativas, taxas cobradas dos negócios acelerados (no curto prazo), ou cotas de equity (no médio- a longo-prazo). Porém, como isso só seria possível se fossem feitas alterações extensas aos modelos de negócios utilizados por essas organizações, essas abordagens precisam ser testadas com cautela e demorarão bastante tempo para dar resultado. Portanto, é importante que organizações que investem no ecossistema de empreendedorismo estejam muito atentas às necessidades de aceleradoras e incubadoras quando estiverem definindo suas prioridades de financiamento.

Aumentar o diálogo com investidores de impacto:

Pensando especificamente nos negócios de impacto, é interessante notar que os setores tidos como de maior interesse por parte de aceleradoras com foco em impacto não são os mesmos que os que são de interesse dos investidores de impacto brasileiros, de acordo com a pesquisa conduzida pela ANDE em 2016¹⁸, que analisou investimentos feitos em 2014 e 2015. Nessa amostra, aceleradoras com foco em impacto demonstraram mais frequentemente interesse em negócios das áreas de TIC, energia e meio ambiente, ao passo que investidores de impacto declararam a maioria de negócios ocorrendo nas áreas de saúde, educação e inclusão financeira. Esse desencontro pode resultar em negócios egressos de programas de aceleração e incubação que encontram dificuldades para garantir investimentos adicionais, pelo menos no que diz respeito a investidores de impacto. Um maior diálogo entre aceleradoras/incubadoras e investidores é importante para se evitar esse gargalo.

Um tema comumente abordado durante as entrevistas foi a aparente falta de investimentos disponíveis para empresas nascentes e o fato de que falta um estágio intermediário entre negócios que estão começando e aqueles que estão prontos para receber investimento de venture capital, enfraquecendo assim o pipeline para investidores, especialmente aqueles que têm foco em impacto. Esse conceito apareceu com muita frequência também na pesquisa da ANDE sobre investimento de impacto. Aceleradoras e investidores precisam pensar coletiva e criativamente sobre como solucionar esse desafio, e fundações e institutos podem também desempenhar um importante papel¹⁹.

¹⁸Aspen Network of Development Entrepreneurs (2016). "The Impact Investing Landscape in Latin America".

¹⁹O papel de fundações e institutos é explorado com mais detalhes nas Recomendações da Força Tarefa de Finanças-Sociais.



POSSÍVEIS TÓPICOS PARA FUTURAS PESQUISAS

Com base nas descobertas e limitações deste estudo, existem várias áreas em que pesquisas adicionais podem fornecer uma visão mais profunda sobre o cenário das aceleradoras e incubadoras no Brasil. Esses tópicos incluem:

Investigar a origem dos investimentos recebidos por negócios apoiados, incluindo os instrumentos de investimento utilizados, montante e tipo de investidor.

Explorar as experiências e possibilidades de parceria entre corporações e aceleradoras/incubadoras, incluindo escopo, tamanho do investimento e valor agregado percebido.

Pesquisa com empreendedores sobre sua satisfação com o apoio recebido de incubadoras e aceleradoras.

A Iniciativa Global para Aprendizado em Aceleração (GALI - Global Accelerator Learning Initiative, no original em inglês) é uma colaboração entre a ANDE e a Emory University, e um consórcio de financiadores públicos e privados, incluindo U.S. Global Development Lab at the U.S. Agency for International Development, Omidyar Network, The Lemelson Foundation e The Argidius Foundation. A iniciativa foi criada para explorar e responder às principais questões sobre a aceleração de empresas, incluindo: Programas de aceleração contribuem para o aumento de receita? Eles ajudam empresas a atrair investimentos? Eles funcionam tão bem para empreendedores de impacto de países em desenvolvimento como funcionam para empreendedores de países desenvolvidos?

Esse trabalho engloba dois programas de pesquisa complementares:

- 1.** O primeiro é uma avaliação global do mercado de aceleradoras, juntamente com pesquisas de opinião periódicas e pesquisa de conteúdo online, conduzidas pela ANDE, para compreender quem são esses programas de aceleração, onde estão localizados e como estão estruturados.
- 2.** O segundo elemento é a Base de Dados do Empreendedorismo, localizada na Emory University. O programa forma parcerias diretamente com aceleradoras, integrando um conjunto básico de perguntas ao processo normal de candidatura a esses programas. Depois, é feito um acompanhamento por meio de pesquisas de opinião anuais, que são aplicadas a todos os empreendedores que se inscrevem nesses programas, incluindo aqueles que não foram acelerados. Isso permite uma compreensão mais profunda de como as aceleradoras afetam o crescimento de empreendedores ao longo do tempo.

Você acha que sua organização deveria fazer parte desse projeto? Convidamos todas as aceleradoras interessadas a nos fornecerem seus dados. Para saber mais, visite www.galidata.org, onde você pode explorar nosso conjunto de dados atual, ler diversos relatórios sobre empreendedorismo e aceleração e fazer buscas em um diretório internacional de aceleradoras.

REFERÊNCIAS

ABRAII (2014) - "Aceleradoras Brasileiras"

<http://materiais.abraii.org/e-book-gratuito-aceleradoras-brasileiras-levantamento-de-2012-a-2014-c1621d41cd0b27ff94dd>

Anprotec (2016)

"Estudo de impacto econômico: segmento de incubadoras de empresas do Brasil"

http://www.anprotec.org.br/Relata/18072016%20Estudo_ANPROTEC_v6.pdf

Anprotec e Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (2012)

"Estudo, análise e proposições sobre as incubadoras de empresas no Brasil"

Brazilian Social Finance Taskforce (2015)

"Finanças Sociais: Soluções Para Desafios Sociais e Ambientais"

http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2015/10/ICE_FTFS_Recomenda%C3%A7%C3%B5es_dig_simples.pdf

Cohen, S. & Hochberg, Y. V. (2014)

"Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon. Available at SSRN 2418000"

Dempwolf, C. S., Auer, J., and D'Ippolito, M. (2014) - "Innovation Accelerators: Defining Characteristics Among Startup Assistance Organizations. Report developed for the Small Business Administration Office of Advocacy"

Global Accelerator Learning Initiative

<https://www.galidata.org/>

Abreu, P. & Campos, N. (2016). "O Panorama das Aceleradoras de Startups no Brasil"

http://www.imcgrupo.com/impress/gt/upload/O_Panorama_das_Aceleradora_de_Startups_no_Brasil.pdf

Aspen Network of Development Entrepreneurs (2016)

"The Impact Investing Landscape in Latin America"

<http://www.andeglobal.org/blogpost/737893/255213/The-State-of-Impact-Investing-in-Latin-America>

Brazilian Social Finance Task Force (2016) - "Avanço das recomendações e reflexões para o fortalecimento das Finanças Sociais e Negócios de Impacto no Brasil"

http://forcatarefafinancassociais.org.br/wp-content/uploads/2017/02/Relatorio_2016_FTFS.pdf



REBECA ROCHA

Brazil Chapter Manager

rebeca.rocha@aspennet.org



FERNANDA BOMBARDI

fernanda@ice.org.br

SAMIR HAMRA

samir@ice.org.br