

ACELERADORAS E INCUBADORAS DE STARTUPS: AS DIFERENTES CARACTERÍSTICAS ENTRE OS PROGRAMAS E O ATUAL PANORAMA BRASILEIRO

Henrique Alcântara de Melo¹ Iracema Machado de Aragão Gomes¹

¹Programa de Pós-Graduação em Ciência da Propriedade Intelectual- PPGPI
Universidade Federal de Sergipe – UFS – São Cristóvão/SE – Brasil
henriquemeloadm@gmail.com, aragao.ufs@gmail.com

Resumo

As incubadoras existem há mais de 50 décadas, porém, mais recentemente em meados dos anos 2000 começaram a surgir as aceleradoras de startups, que apresentam características um tanto quanto semelhantes às incubadoras. Diante disso, o presente estudo visa traçar uma diferenciação entre as características das aceleradoras e incubadoras de startups abordando, ao mesmo tempo, o panorama brasileiro acerca dos programas. Para isso, foi realizado um estudo descritivo exploratório de corte transversal com informações qualitativas acerca das aceleradoras e incubadoras de startups, elaborado a partir de artigos científicos, predominantemente internacionais, como também por meio de relatórios de grandes instituições de pesquisa como a Anprotec e a Fundação Getúlio Vargas. Como os programas de aceleração representam um modelo de assistência relativamente novo para empreendedores, estes combinam muitos recursos que, no passado, geralmente eram fornecidos separadamente. Notou-se ao longo do estudo que as aceleradoras diferem-se significativamente das incubadoras. Considera-se que essas diferenças têm uma importância significativa para o melhor sucesso de seus graduados.

Palavras-chave: Aceleradoras. Incubadoras. Startups.

1 Introdução

Qualquer empreendedor que possua uma grande ideia necessita de um ambiente que promova a evolução do seu negócio. Embora existam diversos casos de empresas que foram ou não incubadas e que obtiveram sucesso, é evidente que existe uma certa popularidade em relação às incubadoras de startups e mais recentemente as aceleradoras. Startups dos mais diversos segmentos buscam estes programas de incubação ou aceleração à procura de orientação, consultoria e até mesmo financiamento para o seu negócio. E as incubadoras e aceleradoras surgiram justamente para preencher esta lacuna existente para os empreendedores, as incubadoras um tanto quanto mais antigas, segundo Isabelle (2013) a primeira incubadora, *Batavia Industrial Central*, em Nova Iorque surgiu em 1959. Enquanto as aceleradoras surgiram recentemente, segundo Cohen (2013) a primeira aceleradora, a *Y Combinator*, em Massachusetts, surgiu em 2005.

Embora a literatura sobre os programas de aceleração e incubação esteja crescendo, pode-se considerar que um nível de maturidade da literatura ainda esteja em formação, principalmente no que se refere às aceleradoras (COHEN; HOCHBERG, 2014). As aceleradoras ainda são programas muito recentes, uma vez que, iniciaram suas atividades ainda em 2005, deste modo, ainda são poucas publicações. Alguns estudos, como por exemplo, Miller; Bound (2011); Kelley; Hoffman

(2012); Cohen (2013) afirmam que existe uma ambiguidade quanto à definição sobre as aceleradoras e incubadoras, bem como suas diferenças. Contudo, os pontos comuns dos estudos encontrados para diferenciar as aceleradoras e incubadoras são, mais ou menos os mesmos, exceto, a duração limitada dos programas, o estatuto jurídico com fins lucrativos e as coortes, e / ou classes de *startups* que entram e se formam juntos (ISABELLE, 2013).

Após a entrada dos programas de aceleração no mercado, passou a existir um equívoco comum sobre a definição das aceleradoras e incubadoras, assim suas diferenças aparecem como uma questão desafiadora (MILLER; BOND, 2011; COHEN, 2013; ISABELLE, 2013; FEHDER; HOCHBERG, 2015). Deste modo, é comum notar uma confusão sobre as diferenças entre os programas já que estas, por sua vez, decorrem do fato de que os programas fornecem basicamente os mesmos serviços aos seus clientes. Neste contexto, esta pesquisa tem o objetivo de traçar uma diferenciação entre as características das aceleradoras e incubadoras de *startups* abordando, ao mesmo tempo, o panorama brasileiro acerca dos programas.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Incubadoras

As incubadoras são organizações que abrangem *startups* numa localização conjunta, viabilizando a elas recursos que oferecem suporte as *startups* recursos, na qual, oferecem suporte aos participantes do programa durante a fase inicial do empreendimento, tais como o monitoramento e a mentoria empresarial cujo o objetivo é facilitar o sucesso dos novos empreendimentos minimizando possíveis falhas que possam surgir durante a criação do negócio, possuindo assim uma perspectiva de sucesso. Trata-se de um meio eficaz de ligação entre tecnologia, capital e *know-how* em busca do impulsionamento do empreendedorismo, motivando a criação de novas empresas, e a exploração da tecnologia. (HACKETT; DILTS, 2004; GRIMALDI; GRANDI, 2005; BERGEK; NORRMAN, 2008)

A *International Business Innovation Association* (InBIA) define os programas de incubação como processos de suporte empresarial que aceleram o desenvolvimento bem-sucedido de *startups*, fornecendo aos empreendedores uma série de recursos e serviços direcionados (INBIA, 2018). Incubadoras de negócios comerciais bem desenhadas cultivam empreendimentos em fase inicial, fornecendo-lhes tutoria, treinamento em princípios básicos de negócios, assistência de *marketing*, espaço de trabalho, oportunidades de *networking* com outras empresas e especialistas empresariais, do acesso ao capital e outros recursos técnicos. As incubadoras permitem que estes empreendimentos amadureçam em um ambiente livre de muitos dos obstáculos enfrentados por outras empresas que operam em um ambiente sem incubação. (THOMPSON, 2013)

O processo de incubação tem uma duração definida, composto por diferentes estágios de amadurecimento da empresa incubada e de seus produtos até que se atinja o ponto no qual esteja pronta para ser lançada ao mercado. De certa maneira, as incubadoras formam capacidades em suas incubadas por meio da oferta de recursos e serviços (SUN; LEUNG, 2007; RAUPP; BEREN, 2009; XU, 2010). São organizações muitas vezes sem fins lucrativos que oferecem suporte e orientação aos empreendedores, no entanto, não possuem isonomia nos negócios incubados e suas missões geralmente incluem a criação de emprego e desenvolvimento econômico. (THOMPSON, 2013).

A primeira incubadora do mundo surgiu ainda no século XX, mais precisamente em 1959, no estado de Nova Iorque, segundo dados da Anprotec (2018) uma das fábricas da Massey Ferguson havia fechado, deixando muitos trabalhadores desempregados, assim, Joseph Mancuso, comprador das instalações da fábrica, resolveu sublocar o espaço para pequenas empresas iniciantes, que compartilhavam equipamentos e serviços. Conforme Moreira (2002), no Brasil a primeira incubadora surgiu em meados da década de 1980, a partir de iniciativas junto a universidades e centros de pesquisa, financiadas em sua maioria pelo poder público. As incubadoras têm uma longa história como desenvolvimento econômico, ferramentas de desenvolvimento. Em

todo o mundo, universidades, governos corporações e corporações estão usando incubadoras para realizar uma variedade de criação de riqueza e objetivos sociais. (ISABELLE, 2013).

2.2 Aceleradoras

Em termos gerais, assim como as incubadoras, as aceleradoras auxiliam as *startups* a definir e construir os seus produtos iniciais, identificando os segmentos de clientes promissores, assegurando-as recursos financeiros e humanos. Mais especificamente, os programas de aceleração são programas de duração limitada (ao redor do mundo, a média é de 3 meses de duração) que auxiliam as *startups* com o novo processo de empreendimento (MILLER; BOND, 2011; COHEN, 2013; PAUWELS, 2016). As aceleradoras geralmente fornecem uma pequena quantidade de capital para as *startups*, além de espaço de trabalho. Eles também oferecem múltiplas redes oportunidades, com parceiros e mentores, estes, por sua vez, podem ser empreendedores de sucesso, graduados de programas, investidores anjo ou até executivos corporativos (COHEN, 2013).

Um conceito abordado por Miller e Bound (2011), alegam uma pequena diferença, onde as aceleradoras têm o objetivo de acelerar o sucesso dos novos empreendimentos fornecendo além de recursos, educação e orientação aos empreendedores durante um determinado período. Este conceito não é diferente do denominado por Cohen e Hochberg (2014), por exemplo, que comentam que a aceleradora auxilia os novos empreendimentos a obterem melhores resultados de forma mais rápida, acelerando o ciclo de aprendizagem em um curto período.

Cohen (2013) e Cohen e Hochberg (2014) consideram que as aceleradoras são um novo *habitat* para inovação, e estas irão impulsionar as *startups* e determinar se o empreendimento é viável ou não.

Os programas de aceleração tendem a gerar um impacto positivo para os empreendedores, ajudando-os a aprender rapidamente a se tornar empreendedor bem-sucedido e a criar redes valiosas, fornecendo serviços de apoio, um dos mais importantes é a orientação por mentores de alta qualidade. Além de, também, fornecer uma oportunidade de *networking* que consiste em diferentes eventos, como ‘Dia Demo’, realizado especificamente para conectar os empreendedores à investidores (MILLER; BOND, 2011).

As aceleradoras são programas que estão crescendo rapidamente nos últimos anos. A primeira aceleradora do mundo foi a Y Combinator, fundada por Paul Graham em 2005 em Cambridge, Massachusetts, e logo se mudou e estabeleceu em Silicon Valley. Hoje, as estimativas do número de aceleradoras variam entre 300 a mais de 2000, abrangendo os seis continentes do globo, e este número não para de crescer (COHEN; HOCHBERG, 2014). Para Pauwels *et al.* (2016) as aceleradoras têm desempenhado um papel importantíssimo no que se refere ao empreendedorismo, no entanto, por se tratar um fenômeno muito recente, na literatura ainda não existem dados suficientes que comprovem a sua real efetividade para as *startups*.

Hathaway (2016) comparou a aceleração com um processo de educação imersiva, onde as aceleradoras por um período de atenção intensa e focada oferece aos empreendedores a oportunidade de aprender a um passo rápido, acelerando o ciclo de aprendizagem em um formato temporário. Hochberg (2015) considera o crescimento do número total de aceleradoras nos últimos anos é evidente em todas as partes do mundo.

Fehder e Hochberg (2015) salientam quem o modelo de negócios das aceleradoras está vinculado à identificação de *startups* promissoras, realizando investimentos nas mesmas e posteriormente, depois de fornecer oportunidades de orientação e de rede, espera-se o potencial crescimento. Sendo assim, o objetivo final de todos os aceleradores é eventualmente, receber um lucro quando as *startups* graduadas forem vendidas ou tornarem-se bem-sucedidas (CLARYSSE; WRIGHT; VAN HOVE, 2015).

3 Metodologia

O presente estudo caracteriza-se como sendo descritivo exploratório de corte transversal com informações qualitativas acerca das aceleradoras e incubadoras de *startups*. A pesquisa utiliza-se de referenciais teóricos publicados em documentos, de forma que busca conhecer e analisar as contribuições científicas existentes sobre o tema para a resolução do problema da pesquisa.

Assim, para a realização do estudo e comparação das características dos programas, a pesquisa foi elaborada a partir de artigos científicos, predominantemente internacionais, como também por meio de relatórios de grandes instituições de pesquisa como a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC), Fundação Getúlio Vargas (FGV), *Aspen Network of Development Entrepreneurs* (ANDE) e Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento (ABRAII). Estes relatórios, por sua vez, serviram de base para a quantificação e comparação do panorama das incubadoras e aceleradoras do Brasil.

4 Resultados

Teoricamente, as incubadoras foram projetadas para estimular novos empreendimentos, auxiliando-os por meio do meio ambiente em que vivem, proporcionando espaço para crescer em um local protegido das forças do mercado. As aceleradoras, em contraste, foram projetadas para acelerar as interações do mercado, a fim de ajudar os novos empreendimentos a se adaptarem e aprenderem rapidamente (COHEN; HOCHBERG, 2014).

Incubadoras e aceleradoras têm como foco empreendimentos inovadores e com alto potencial de crescimento, especialmente no setor de tecnologia. Entretanto, apesar de se parecerem à primeira vista, as aceleradoras possuem importantes diferenças em relação às incubadoras. De maneira geral, as incubadoras são associadas a uma instituição de pesquisa e ensino e oferecem ao empreendedor orientação e espaço a um preço subsidiado. As incubadoras não possuem fins lucrativos, sendo mantidas por instituições públicas. As aceleradoras normalmente são entidades privadas que não só não cobram das *startups* como investem nelas, tornando-se sócias, ajudando as *startups* a crescerem em ritmo acelerado e o sucesso delas depende do sucesso de suas *startups*. Além do espaço físico, as aceleradoras oferecem mentorias, experiência e inteligência de negócios, acesso a networking e diversos benefícios de parceiros (ABRAII, 2017, p. 18).

Porém, a definição de programas de aceleração permanece discordante para grande parte dos empreendedores, o que não só confunde a mídia e o mercado, mas também complica a pesquisa, uma vez que os pesquisadores devem categorizar programas manualmente. Há evidências de alguns programas com a palavra acelerador (a) em seus nomes e que são, na verdade, incubadoras. A grande semelhança entre as aceleradoras e os demais programas complicam ainda mais a pesquisa nesta área (COHEN; HOCHBERG, 2014).

Assim, para um entendimento um pouco mais prático, por meio da união de uma série de estudos, foi elaborado o quadro 1, demonstrando um pouco melhor as diferentes características entre as incubadoras e aceleradoras:

QUADRO 1 – Características das Incubadoras e Aceleradoras

CARACTERÍSTICAS	INCUBADORAS	ACELERADORAS
Status Legal	Principalmente sem fins lucrativos	Principalmente com fins lucrativos
Perfil do gerente	Principalmente profissionais e acadêmicos	Principalmente empreendedores ou investidores anjo
Estrutura de Coorte	Não	Sim
Alvo	Crescimento econômico e criação de emprego	Retorno sobre o investimento

Objetivo	Maturação de empresas	Validação de testes rápidos de empresas / inovação
Duração do programa	3-4 anos	3-6 meses
Seleção	Diversificada	Competitivo
Escala de Região	Comunidade local	Regional, nacional, global
Foco de Equipe	Indivíduos e equipes	Somente equipes
Escala do Alvo	Empresas e ideias	Apenas empresas
Instalações do escritório	Sim	Diversificada
Mentoria	Sim	Sim
Assistência Técnica	Sim	Sim
Educação	Sim	Diversificada
Suporte Graduação	Sim	Diversificada
Financiamento de Startups	Não	Sim
Isonomia	Não	Sim
Taxa de aluguel	Sim	Não
Fundos Públicos	Sim	Não
Condições de Propriedade Intelectual	Varia de acordo com as Políticas da Instituição	Varia de acordo com a equivalência patrimonial
Rede com investidores	Diversificada	Sim
Rede com Clientes	Não	Sim
Dia Demo	Não	Sim

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Kelley e Hoffman (2012); Cohen (2013); Isabelle (2013); Cohen e Hochberg (2014).

Conforme pode ser percebido, há uma diversa gama de características semelhantes entre as incubadoras e aceleradoras, no entanto, há também diversas características divergentes, por exemplo, aceleradoras normalmente possuem fins lucrativos enquanto as incubadoras não, por serem gerenciadas geralmente pelo governo. Além da duração do programa de aceleração, que é muito menor, outro fator relevante é a estrutura de Coortes, isto é, nas incubadoras esta característica não existe, já que as *startups* podem entrar e sair em tempos distintos, enquanto nas aceleradoras elas cumprem o prazo determinado simultaneamente.

Já que as aceleradoras possuem fins lucrativos, fica evidente também questões como isonomia e financiamento, uma vez que, as aceleradoras investem capital nos empreendimentos, tornando-se acionistas das mesmas, deste modo, a continuidade das aceleradoras dependem bastante do sucesso de suas *startups* aceleradas, já que há o capital de risco investido. Outro fator que diferencia e não menos importante é a existência do ‘Dia Demo’ onde os empreendedores acelerados são convidados interagir numa espécie de evento com diversos investidores.

Alguns autores como Miller e Bond (2011); Cohen (2013); Isabelle (2013) elencaram as principais diferenças entre os programas, que são demonstrados no quadro 2:

QUADRO 2 – Principais diferenças

Duração	A duração limitada dos aceleradores, geralmente três meses, é a característica que mais claramente define programas de aceleração. As pesquisas relacionadas às incubadoras sugerem que as empresas se formem de um a cinco anos depois de começarem.
Coortes	Os programas de aceleração propõem que os empreendimentos entrem e saiam dos programas em grupos, conhecidos como coortes, algo que não

	acontece nas incubadoras.
Incentivos	Muitas aceleradoras são de propriedade privada que assumem uma participação acionária nos empreendimentos que participam os programas. As incubadoras, por outro lado, são principalmente de propriedade pública, gerenciadas por gerentes, e geralmente não têm seus próprios fundos de investimento. Sendo assim, as aceleradoras visam crescimento rápido e positivo para gerar lucro, enquanto as incubadoras visam um crescimento mais lento e consistente.
Programas Educacionais	Os programas educacionais são muito mais intensos nas aceleradoras. Enquanto as incubadoras visam uma educação baseada em consultorias e mentorias as aceleradoras são mais extensivas, incluindo, além da mentoria, vários seminários com uma ampla gama de assuntos de empreendedorismo.

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Hackett e Dilts (2004); Amezcua (2011); Miller e Bond (2011); Cohen (2013); Isabelle (2013).

Como pode ser percebido, e ao mesmo tempo acaba-se tornando repetitivo, as características descritas pelos autores baseiam-se principalmente nos quesitos de duração, estrutura de Coortes e nos incentivos. No entanto, vale salientar as diferenças no que se refere aos programas educacionais, em que se constata um programa mais intensivo nas aceleradoras, por meio de seminários, enquanto as incubadoras limitam-se em consultorias e mentorias.

Verificado os fatores relevantes com relação à diferenciação entre as incubadoras e aceleradoras, demonstra-se no quadro 3 abaixo, o quantitativo entre as aceleradoras e incubadoras no Brasil.

Quadro 3 - Quantidade de Aceleradoras e Incubadoras no Brasil

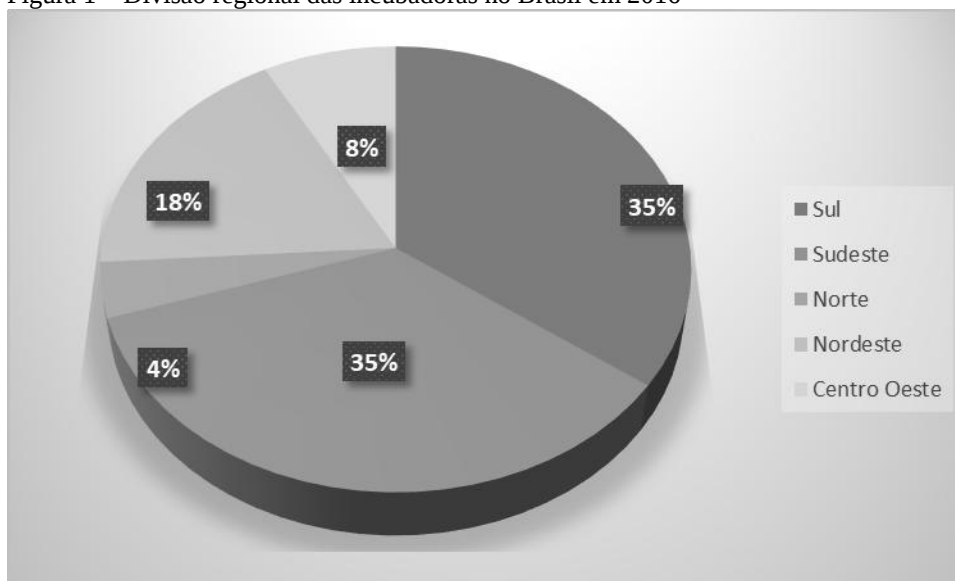
Ano	Incubadoras	Aceleradoras
2006	359	0
2011	384	0
2016	369	45

Fonte: Adaptado de ANPROTEC (2007; 2012); FGV (2016); ANDE (2017).

Conforme pode ser percebido por meio do quadro 3, em intervalos iguais de 5 anos, entre o ano de 2006 e 2011 houve um aumento de aproximadamente 7% no número de incubadoras, algo que ainda não poderia ser mensurado com as aceleradoras, conforme já fora discutido, a primeira aceleradora do mundo surgiu nos Estados Unidos em 2005 enquanto no Brasil surgiu apenas em setembro de 2011 com a criação da Aceleradora 21212 (21212 DIGITAL ACCELERATOR, 2018), no entanto, tal dado não foi incluído nas pesquisas realizadas pela Anprotec (2012). Nos anos subsequentes, conforme dados da ABRAII (2017) é que as aceleradoras começaram a surgir em um ritmo acelerado no território nacional.

Percebe-se uma diminuição do número de incubadoras no Brasil e um crescente número de aceleradoras no ano de 2016. O estudo realizado pelo ANDE (2017) demonstrou que atualmente existem 369 incubadoras espalhadas pelo território nacional, enquanto o estudo da FGV(2016) informou que existem 45 aceleradoras, porém, um estudo recente realizado pela ABRAII (2017) demonstrou que o número de aceleradoras no Brasil é ainda maior do que o apresentado pela FGV, evidenciando 62 aceleradoras. Tal dado demonstra a velocidade com a qual as aceleradoras estão surgindo no país.

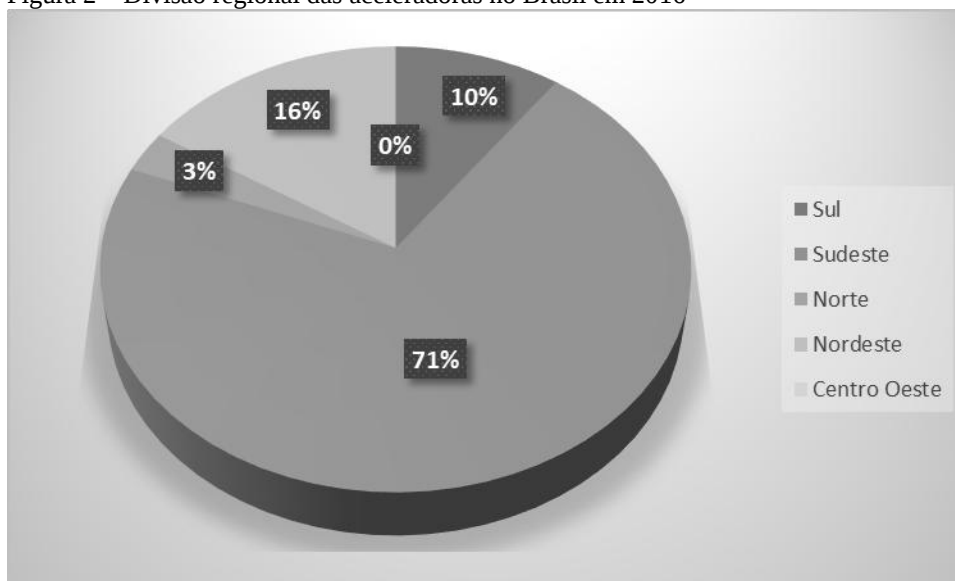
Figura 1 – Divisão regional das incubadoras no Brasil em 2016



Fonte: Adaptado de Anprotec (2016); ANDE (2017).

As incubadoras no Brasil, demonstram-se bastante distribuídas, evidentemente em virtude dos grandes centros metropolitanos, principalmente no sudeste do País, no entanto, é possível perceber o equilíbrio entre a região sul e sudeste dividindo o posto de maior região em quantidade de incubadoras, o Nordeste aparece com uma certa notoriedade se comparado à região centro oeste e norte, visto que possui mais incubadoras que as duas regiões juntas.

Figura 2 – Divisão regional das aceleradoras no Brasil em 2016



Fonte: Adaptado de FGV (2016).

Por outro lado, o cenário das aceleradoras é completamente diferente, demonstrando uma enorme superioridade da região Sudeste em relação às demais regiões do país, com 71% do total de aceleradoras em atividade, somente no estado de São Paulo detém 52% destas. Fehder e Hochberg (2014) consideram que as aceleradoras podem ser mais propensas de serem fundadas em regiões que têm níveis mais elevados de atividade de empreendedorismo. E tal fator é comprovado por meio do estudo realizado pela Endeavor (2016) Índice de Cidades Empreendedoras (ICE) que demonstrou que São Paulo é a cidade mais empreendedora do país, segundo estudo tal fator deve-se

especialmente por ser o centro financeiro do país e ter o maior mercado consumidor, assim, São Paulo torna-se extremamente atraente aos empreendedores de alto impacto.

A região nordeste ainda consegue sobressair-se à região sul, possuindo um número maior de aceleradoras, o estado da Bahia e de Pernambuco dividem o posto de líderes da região, ambas com 6% do total de aceleradoras do País. A região norte demonstrou-se pouco expressiva, apenas 3% enquanto a região centro oeste não chega nem a 1% do total.

5 Considerações Finais

Esta pesquisa visou traçar uma diferenciação entre as características das aceleradoras e incubadoras de *startups* abordando, ao mesmo tempo, o panorama brasileiro acerca dos programas. É notável a semelhança de características entre os programas, como suporte, mentoria, compartilhamento de escritórios, educação, rede de relacionamento. No entanto, também foi possível perceber diversas divergências entre os programas, como a duração, financiamento, estrutura de coortes, eventos como o ‘dia demo’, entre outros.

Ao mesmo tempo pôde-se perceber o panorama brasileiro acerca das incubadoras e aceleradoras, neste, foi possível vislumbrar a diminuição do número de incubadoras, que em 2016 reduziu cerca de 4% em relação ao ano de 2011. Por outro lado, as aceleradoras estão em alta, conforme fora visto, começaram a surgir no Brasil em 2011 e desde então o número tem crescido em ritmo acelerado, visto que em 2016 a FGV estimou haver 45 aceleradoras em todo território nacional, já a pesquisa da ABRAII em 2017 demonstrou haver 62 aceleradoras, o que em teoria representa um aumento de aproximadamente 38% em apenas 1 ano.

Os programas de aceleração representam um modelo de assistência relativamente novo para empreendedores e combinam muitos recursos que, assemelham-se às incubadoras, no entanto, notou-se ao longo do estudo que as aceleradoras diferem-se significativamente das incubadoras. Considera-se que essas diferenças têm uma importância considerável para uma maior taxa de sucesso dos seus graduados. Embora pesquisas na área até agora sejam limitadas, as aceleradoras de *startups* representam uma área interessante para uma maior exploração.

6 Referências

- 21212 DIGITAL ACCELERATOR. **Institucional**. 2018. Disponível em: <<https://21212.com>>. Acesso em: 08 mar. 2018.
- ABRAII. **Mapa das Aceleradoras do Brasil**. Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento, 2017. Disponível em: < <http://via.ufsc.br/mapa-das-aceleradoras-do-brasil/>>. Acesso em: 04 mar. 2018.
- _____. **Programa de Aceleração de Empresas**. Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento, Ebook, 2017. Disponível em: <<http://www.smartalk.com.br/ebook/aceleradora.pdf>>. Acesso em: 17 fev. 2018.
- ANDE. **O panorama das aceleradoras e incubadoras no Brasil**. relatório técnico / Aspen Network of Development Entrepreneurs. ANDE, 2017.
- ANPROTEC. **Estudo, Análise e Proposições sobre as Incubadoras de Empresas no Brasil** – relatório técnico / Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. – Brasília : ANPROTEC, 2012.
- _____. **Evolução do movimento brasileiro de incubadoras**. 2007. Disponível em: <http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Graficos_Evolucao_2006_Locus_pdf_59.pdf>. Acesso em 18 fev. 2018.
- _____. **Histórico do setor de incubação de empresas no Brasil e no mundo**. Disponível em: <<http://www.anprotec.org.br/publicacaoconhecias2.php?idpublicacao=80>>. Acesso em: 04 mar. 2018.

AMEZCUA, Alejandro S.. “Boon or Boondoggle? Business Incubation as Entrepreneurship Policy”. Syracuse University, 2011. Disponível em: <<http://gradworks.umi.com.libproxy.lib.unc.edu/34/59/3459380.html>>. Acesso em: 12 mar. 2018.

BERGEK, A.; NORRMAN, C. **Incubator best practice: a framework**. Technovation: Elsevier. n. 28, p. 20-28, 2008.

CLARYSSE, B.; WRIGHT, M.; VAN HOVE, J. **A look inside accelerators**. Building businesses, Nesta, 2015.

COHEN, S. **What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels**. Innovations – Accelerating Entrepreneurship, v. 8, n. ¾. 2013.

COHEN, Susan G.; HOCHBERG, Yael V. **Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon**. SSRN Journal, March 2014, 1-16. doi:10.2139/ssrn.2418000.

ENDEAVOR. **Relatório do Índice das Cidades Empreendedoras**. Endeavor Brasil, 2016.

FEHDER, D. C.; HOCHBERG, Y.V. **Accelerators and the regional supply of venture capital investment**. Available at SSRN 2518668, 2015.

GRIMALDI, R.; GRANDI, A. **Business incubators and new venture creation: na assessment of incubating models**. Technovation: Elsevier. n. 25, p. 111-121, 2005.

HACKETT, S. M.; DILTS, D. M. **A systematic review of business incubation research**. Journal of Technology Transfer, Indianapolis, v. 29, n. 1, p. 55-82, 2004.

HATHAWAY, Ian. **Accelerating growth: Startup accelerator programs in the United States**. Brookings. SERIES: Advanced Industries Series. Number 81 of 81. February 17, 2016.

INBIA. International Business Innovation Association. **Institucional**. Disponível em: <<https://inbia.org/>>. Acesso em: 04 mar. 2018.

ISABELLE, D. A. **Key Factors Affecting a Technology Entrepreneur's Choice of Incubator or Accelerator**. Technology Innovation Management Review, v. 3, n. 2, p. 16, 2013.

KELLEY, N.; HOFFMAN, D. L. **Analysis of Accelerator Companies: An Exploratory Case Study of Their Programs, Processes, and Early Results**. Small Business Institute® Journal, 8(2), 54–70. 2012.

MILLER, P.; BOUND, K. **The startup factories**. NESTA. Disponível em: <<http://businessincubation.com.au/wp-content/uploads/StartupFactories-Accelerators-Evaluation-NESTA-June-2011.pdf>>. Acesso em: 24 fev. 2018.

MOREIRA, J. H. **Modelo de gestão para incubação de empresas orientado a capital de risco**. 2002. 136 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002.

PAUWELS, Charlotte *et al.*. **Understanding a new generation incubation model: The accelerator**. Technovation, v. 50, p. 13-24, 2016.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M.. **Programas oferecidos pelas incubadoras brasileiras às empresas incubadas**. Revista de Administração e Inovação, São Paulo, v.6, n.1, p. 83-107, jan./abr., 2009.

SUN, H.; NI, W.; LEUNG, J.. **Critical success factors for technological incubation: case study of Hong Kong Science and Technology Parks**. International Journal of Management, [S.l.], v. 24, n.2, p. 346-363, jun. 2007.

THOMPSON, Dana. **Accelerating the Growth of the Next Generation of Innovators**. Ohio St. Entrepreneurial Bus. L. J. 8, no. 2 (2013): 379-91.

XU, L.. **Business Incubation in China: Effectiveness and perceived contributions to tenant enterprises**. Management Research Review, Reino Unido, v. 33, n.1, p. 90-99, 2010.