

Artigo de Pesquisa

## Uma análise da produção científica internacional sobre aceleradoras de negócios de 1990 a 2019

Matheus Eurico Soares de Noronha\* , Cristina Doritta Brandão Majorana ,  
Leonardo Reis Longo  e Ilan Avrichir 

Programa Pós-Graduação em Administração, Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), São Paulo, SP, Brasil



### Detalhes Editoriais

Sistema double-blind review

#### Histórico do Artigo

**Recebido** : 16 de fev. de 2021  
**Revisado** : 30 de set. de 2021  
**Aceito** : 25 de ago. de 2021  
**Disponível online**: 31 de dez. de 2021

**Classificação JEL**: A19, O00, O30, O31, O33, O36

**Artigo ID**: 2072

#### Editor Chefe<sup>1</sup> ou Adjunto<sup>2</sup>:

<sup>2</sup> Dr. Edmundo Inácio Júnior   
Univ. Estadual de Campinas, UNICAMP

#### Editor Associado Responsável:

Dr. Pedro Lucas de Resende Melo   
Universidade Paulista, UNIP

#### Editora Executiva:

M. Eng. Patrícia Trindade de Araújo

#### Revisão Ortográfica e Gramatical:

Dra. Mônica Império Costa  
Palavra Seleta Revisão Textual

#### Citar como:

Noronha, M. E. S. de; Majorana, C. D. B.; Longo, L. R.; Avrichir, I. (2021). Uma análise da produção científica internacional sobre aceleradoras de negócios de 1990 a 2019. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, 11(1), Artigo e2072. <https://doi.org/10.14211/ibjesb.e2072>

#### \*Autor de contato:

Matheus Eurico Soares de Noronha  
[matheus@abeolica.org.br](mailto:matheus@abeolica.org.br)

### Resumo

**Objetivo:** por meio do mapeamento, da organização e da sistematização das publicações científicas sobre as aceleradoras de negócios startups, pretende-se desenvolver um panorama que evidencie o estado da arte desse fenômeno. **Método:** revisão sistemática e descritiva da literatura, com abordagem qualitativa. Os dados foram coletados nas bases Scopus e Web of Science, de 1990 a 2019, totalizando uma amostra de 403 artigos que, após a aplicação de critérios de exclusão, consolidou-se em 95. **Originalidade/Relevância:** considerando a grande disseminação das aceleradoras de negócios no mundo, a sistematização da literatura viabilizou a apresentação dos seus pilares de sustentação, fazendo o estudo sobre o tema avançar, por fornecer embasamento para a realização de novas pesquisas, com base nas sugestões deixadas. **Resultados:** os resultados mostram os processos de aceleração, consolidados em um modelo estrutural com quatro pilares, decompostos, conforme as definições da literatura, em oito processos trabalhados pelas organizações. **Contribuições teóricas/metodológicas:** apresentação de um modelo estrutural de aceleração, seguido do panorama das publicações internacionais na área e da identificação de novas oportunidades de pesquisa em empreendedorismo e inovação.

**Palavras-chave:** Aceleradoras de negócios. Aceleradoras. Revisão sistemática. Reorganização do campo.

### Abstract

**Purpose:** this research aims to develop an overview of the scientific articles on “Business Accelerators”, mapping the academic contributions already made, organizing and systematizing them to show the state of the art of the phenomenon of acceleration of startups. **Design/methodology/approach:** the methodological approach is qualitative, and the method used is a descriptive systematic literature review. Data were collected on the Scopus and Web of Science databases, between 1990 and 2019. Data collection presented a sample of 403 articles that, after applying exclusion criteria, consolidated into 95 articles. **Originality/value:** considering the wide spread of business accelerators in the world, the systematization of the literature made it possible to present the supporting pillars of the accelerators, which allows for an advance in the study of the subject and facilitates the foundation for conducting future research that can also use the suggestions of research carried out. **Findings:** the results show the acceleration processes, consolidated in a structural acceleration model that is based on four pillars decomposed into eight processes worked by organizations, from the definitions in the literature. **Research, Practical & Social Implications:** the main theoretical contribution is the presentation of the structural acceleration model, followed by the panorama of international publications in the area and identification of new opportunities for future research in the area of entrepreneurship and innovation.

**Keywords:** Business accelerators. Accelerators. Systematic review. Field reorganization.

## INTRODUÇÃO

As aceleradoras de negócios são importantes para o desenvolvimento de empresas em fase inicial, também conhecidas como startups que, por meio da captação de investimentos, movimentam milhões de dólares no mercado internacional (Van Huijgevoort, 2012).

Em 2021, havia 820 startups avaliadas em mais de um bilhão de dólares, das quais 14 receberam investimentos, em sua fase inicial, da aceleradora Y Combinator; e seis, do programa de aceleração Techstars (Teare, 2021).

Vale ressaltar que inúmeras companhias de alto valor de mercado e forte base tecnológica, como Airbnb, Uber, Dropbox, iFood, Gympass e PagSeguro passaram também por processos de aceleração.

De acordo com Pauwels et al. (2016), as aceleradoras são fundamentais ao desenvolvimento de um ecossistema de negócios, porque colaboram com o refinamento e a evolução de startups inovadoras.

Como diferentes tipos de aceleradoras têm surgido no mercado, o número de pesquisas sobre o tema cresceu (Carayannis & Von Zedtwitz, 2005; Goswami et al., 2018), atestando que as etapas de aceleração podem ser fundamentais à geração de inovação em empreendimentos que buscam competitividade no mercado (Gonzalez-Uribe & Leatherbee, 2018; Pauwels et al., 2016). Além disso, segundo Clayton et al. (2018), os processos existentes nos ambientes de aceleração podem ampliar a visão dos empreendedores em relação ao mercado, proporcionando soluções inovadoras para produtos e serviços.

A maioria das pesquisas sobre a aceleração de empresas, no entanto, está associada ao empreendedorismo e na investigação exploratória do fenômeno (Crişan et al., 2021). Cohen et al. (2019), então, seguiram outro viés – a partir de diferentes metodologias de pesquisa, eles ilustraram quais são os pilares e as etapas dessas aceleradoras no mercado.

Mesmo com todo o destaque nas literaturas de administração, marketing e negócios internacionais, e com a elevada produção de revisões e de estudos que colaborem com a sistematização e a sintetização do tema, ainda há muito a se desvendar sobre o fenômeno. Desse modo, a definição e a explicação sobre o processo de aceleração de empresas em fase inicial continuam insuficientes, o que suscita a necessidade de novos estudos futuros (Cohen et al., 2019; Crişan et al., 2021).

Tendo em vista que a principal lacuna, que justifica a insuficiência relatada, está na explicação, na íntegra, do conjunto de processos referentes a cada etapa ou pilar de aceleração (Clayton et al., 2018; Bliemel et al., 2019), este artigo unifica as definições de aceleração e os processos praticados em cada etapa de aceleração, para responder à seguinte questão de pesquisa: *Como pesquisadores podem evoluir seus estudos no campo da aceleração de empresas startups, levando em conta o estado da arte do fenômeno?*

O objetivo é desenvolver um panorama das publicações científicas sobre as aceleradoras de negócios e aceleradoras, mapeando as contribuições acadêmicas existentes, organizando-as e as sistematizando para mostrar o estado da arte do fenômeno.

O estudo oferece, então, três contribuições, pois apresenta: (1) as etapas de aceleração, decompostas em quatro pilares e oito processos, trabalhados a partir de pesquisas anteriores e da identificação de lacunas; (2) o panorama das publicações internacionais na área, no período entre 1990 e 2019; e (3) a aplicabilidade dos processos de aceleração em pesquisas futuras, abordando o fenômeno nas áreas de marketing, empreendedorismo, inovação e ecossistemas de negócios.

## REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico abarca as perspectivas de diferentes autores quanto às definições das aceleradoras de negócios, a distinção entre aceleradoras e incubadoras, bem como o seu contexto em universidades.

### O que é uma aceleradora de negócios?

O fenômeno das aceleradoras de negócios é investigado desde 2003 (Carayannis & Von Zedtwitz, 2005; Mtigwe, 2005; Wiggins & Gibson, 2003), embora o aumento substancial de publicações sobre o tema só tenha ocorrido a partir de 2013. A definição das aceleradoras como um ambiente de refinamento de negócios em fase inicial (Clayton et al., 2018; Gonzalez-Uribe & Leatherbee, 2018; Pauwels et al., 2016), todavia, ainda carece de consenso na literatura (Clayton et al., 2018).

Carayannis e Von Zedtwitz (2005) analisam as aceleradoras como escritórios de transferência de tecnologia, relacionando-as diretamente à inovação e a programas de empreendedorismo. Tal definição as posiciona como um mecanismo de suporte às empresas, por meio de serviços de mentoria, espaço físico, consultoria, bem como acesso a recursos financeiros, pesquisas e estudos de caso.

Complementarmente, diferindo da maioria das pesquisas, Letaifa e Rabeau (2013) definem as aceleradoras como ecossistemas colaborativos para a inovação e o conhecimento industrial, podendo ter implicações distintas, conforme a localização. Isso indica que a metodologia de inovação aberta, em combinação com fatores regionais, pode contribuir para as empresas aceleradas incorporarem conhecimentos necessários à sua operação em diferentes mercados. A rede de contatos, criada na aceleradora, é capaz, desse modo, de proporcionar maior facilidade para a aplicação de metodologias ágeis.

Bliemel et al. (2019), por sua vez, conceituam as aceleradoras como uma combinação de cinco fatores fundamentais: pacotes padronizados de investimento-semente; modelo de coorte; programa de desenvolvimento de capacidades; mentoria; e localização/espaço físico. Essa definição, contudo, apresenta fragilidades, pois não há a evidenciação dos processos envolvidos em cada fator, o que dificulta a compreensão do fenômeno.

Tal problema é comumente encontrado na literatura sobre as aceleradoras, o que sustenta, mais uma vez, a revisão ora apresentada, que avança no estudo do tema, pois enquadra cada um dos processos praticados nessas empresas, em pilares fundamentais e passíveis de exploração em pesquisas futuras.

### Qual a diferença entre aceleradoras e incubadoras de negócios?

Aceleradoras são organizações que desenvolvem modelos de negócios em tempo limitado, diferenciando-se de incubadoras convencionais (Pauwels et al., 2016). Nessa perspectiva, as aceleradoras objetivam, de forma célere, estimular o processo de criação de empreendimentos, fornecendo serviços específicos de incubação, focados em mentoria e orientação, durante um programa intensivo, de modo que a relação entre a aceleradora e os empreendedores seja capaz de estimular o aprendizado dos gestores.

Pandey et al. (2017) operacionalizam os conceitos de empreendedorismo social e de aceleradoras, em um estudo que destaca a entrada das últimas entidades organizacionais no ecossistema empreendedor, fornecendo o contato com acionistas do mercado. Como resultado, a aceleração também pode corroborar a geração de soluções empresariais voltadas à sociedade, visto que programas de mentoria ajudam na captação

de investimento em projetos com intuito social. No entanto, uma das limitações mencionadas é a necessidade de estudos futuros que compreendam os processos de aceleração social e a rede de contatos, criados de forma qualitativa para a aplicação no campo social.

Clayton et al. (2018), por sua vez, concentram-se em definir as aceleradoras como um espaço físico, complementado com recursos e investimento financeiro, para oferecer uma programação intensiva, capaz de proporcionar aos empreendedores acesso às instalações físicas, com taxas abaixo do mercado e termos preferenciais, incluindo mentoria e orientações. Dessa forma, as aceleradoras de negócios se distinguem das incubadoras por: (a) ter um processo intensivo e de curto prazo de desenvolvimento de capacidades empresariais; e (b) adotar programas de mentoria, dado que essa não é uma prática comum nos espaços de incubação. Apesar de apresentar uma revisão das pesquisas mais fundamentadas do campo, os autores não explicam plenamente os processos desenvolvidos em cada etapa de aceleração, deixando, assim, uma lacuna a ser preenchida por pesquisas futuras.

Outras características que distinguem as aceleradoras de incubadoras, segundo Kreusel et al. (2018) são suas estruturas de ensino, com programas de mentoria, curto período de investimento e suporte intensivo, nos quais o empreendedorismo é abordado como forma de educação. As bases teóricas selecionadas para análise estão baseadas nos modelos de negócios e nas classificações existentes de incubação, propondo-se que metodologias de inovação aberta proporcionam uma dinâmica para o ecossistema de empreendedorismo. Esse estudo, porém, não especifica, com profundidade, etapas ou processos adotados nas aceleradoras.

Para Goswami et al. (2018), a mentoria é uma ferramenta essencial à distinção entre uma aceleradora e uma incubadora, quando analisadas pelos referenciais de ecossistemas de empreendedorismo e seus intermediários. Os autores reforçam os achados de Letaifa e Rabeau (2013) e de Pandey et al. (2017), apontando a utilização da mentoria para a formação de network empresarial, uma vez que a cooperação entre aceleradoras e empresas agiliza a maturação das organizações e promove a inovação.

Vale ressaltar a definição de que as aceleradoras são programas com prazo fixo, duração limitada, baseadas em coorte, e podem ser interpretadas como incubadoras modificadas, por oferecerem mais serviços para negócios em desenvolvimento ou em fase inicial, se comparadas a uma incubadora convencional (Mansoori et al., 2019; Ozkazanc-Pan & Muntean, 2018).

Partindo da mesma premissa, Hasan e Koning (2019) operacionalizam as variáveis dependentes de interação social, conhecimento, aconselhamento e mensagens digitais; bem como as independentes de distância e de prioridade de laços. Dessa maneira, eles reforçam a importância das incubadoras e das aceleradoras como fontes de novos conhecimentos, a partir de redes formais e informais.

Mian et al. (2016), por sua vez, identificam a evolução da incubação e os seus desdobramentos para a aceleração de empresas, defendendo que as aceleradoras são originadas por intermédio de colaborações público-privadas entre universidades, indústria e governo, com o objetivo de criar de empresas capazes de solucionar questões sociais e econômicas. Dessa forma, a integração de ecossistemas pode gerar valor, a partir da transferência de conhecimento entre aceleradoras, incubadoras e hubs tecnológicos em universidades (Van Stijn et al., 2018).

## Aceleradoras de negócios no contexto das universidades

Estudos de transferência de conhecimento e de rede de networking entre universidades e organizações, como o de Rubin et al. (2015), mostram que negócios conectados a aceleradoras e incubadoras podem ter acesso a informações exclusivas, estendendo suas possibilidades de contato. Assim, as aceleradoras inseridas em locais próximos a universidades tendem a criar uma ponte entre conhecimento e inovação de mercado. Há, porém, uma fragilidade no trabalho desses autores – a de não explicitar a diferença entre as aceleradoras e as incubadoras nas universidades, bem como em considerar as duas organizações como detentoras dos mesmos processos.

Van Stijn et al. (2018) corroboram os achados de Rubin et al. (2015), afirmando que a aceleração pode estar em ambientes corporativos ou universitários, sendo três os pilares fundamentais de aceleração: o suporte para novas empresas, a interação universidade-indústria, e a educação dos gestores. Eles, porém, também não exemplificam integralmente os processos desenvolvidos nesses ambientes.

As aceleradoras são financiadoras de estágios empresariais, diferenciando-se por ofertar capital empreendedor e criar formas de educação de mercado para os participantes, a partir do fornecimento de espaços de escritórios compartilhados e do contato com investidores (Gonzalez-Uribe & Leatherbee, 2018).

Assim como Rubin et al. (2015) e Van Stijn et al. (2018), Gonzalez-Uribe e Leatherbee (2018) afirmam que as aceleradoras são ecossistemas promotores do empreendedorismo universitário, e contribuem, dessa maneira, para alavancar investimentos de capital-semente e espaços de criação colaborativa. Nas aceleradoras, portanto, a inovação é promovida pelo capital empreendedor e pelo desenvolvimento das empresas que buscam aprimorar seu conhecimento em ambientes universitários.

Nas últimas décadas, as universidades vêm criando suas próprias aceleradoras, a fim de desenvolver as habilidades de empreendedorismo dos alunos e de apoiar a transferência de tecnologia (Cohen et al., 2019). Com isso, estudos mais recentes analisam a perspectiva dos diretores de aceleradoras universitárias sobre o papel que elas desempenham, para quem são projetadas, bem como os resultados esperados, e a descrição de suas estruturas e operações (Metcalf et al., 2020).

Sendo assim, pode-se considerar as aceleradoras como extensões dos modelos de incubação, que refinam os modelos empresariais a partir da captação intensa de investimentos, em curtos períodos. Geralmente, organizações que aceleram possuem critérios rigorosos para escolher startups com certo nível de maturidade. As aceleradoras também possuem rodadas de mentorias e espaços físicos que possibilitam às empresas, em fase inicial, entrar nos mercados. Adicionalmente, os modelos de aceleração têm o potencial de estender as redes de networking, abrangendo o meio acadêmico, e de dar amparo por meio de contratos de investimento e de propriedade intelectual.

## MÉTODOS

A abordagem utilizada neste estudo é qualitativa, tendo a revisão sistemática de literatura, do tipo descritiva, como método. Os dados foram coletados nas bases *Scopus* e *Web of Science*, e analisados de acordo com Knopf (2006), Paré et al. (2015) e Kauppi et al. (2018).

A escolha dessas bases se deu porque elas: (a) contêm produções científicas indexadas e certificadas internacionalmente, permitindo a busca em outros bancos de dados, como o próprio *Scopus*, *ProQuest*, *Wiley*, *Science Direct*, entre outros (Rossetto et al., 2017); (b) disponibilizam os dados fornecidos no momento da extração; e (c) possuem

informações, como dados da publicação, periódico, autores, número de citações, países, palavras-chave, instituições etc., que possibilitam a parametrização e a geração de dados e conteúdos compatíveis para utilização e análise (Kauppi et al., 2018).

Os dados foram analisados pelos seguintes softwares: (a) Excel, que permitiu desde a separação, a categorização, a criação de critérios, os cortes até a seleção de dados para viabilizar a aplicação de filtros e a geração de gráficos; e (b) Atlas.ti, utilizado como ferramenta de sistematização, de precisão na busca de informações e de separação de conteúdo dos resumos e artigos coletados, tornando possível a realização de fichamentos e a separação de conteúdos/categorias (Friese, 2019).

A execução do processo de revisão e de redação (Felizardo et al., 2011; Malheiros et al., 2007) ocorreu em cinco etapas. Os objetivos, o tipo de revisão (sistemática e descritiva) e o delineamento da pesquisa foram definidos na Etapa 1.

Na Etapa 2, foram escolhidos os seguintes termos e palavras-chave (strings de busca): “business accelerators”, “business accelerator”, “accelerator” e “accelerators”; e (TS=Business Accelerator) AND (TS=Business Accelerators) AND (TS=Accelerator) AND (TS=Business Accelerators) AND Language: (English) AND Document Types= (Article). Indexes=Sci-Expanded, Ssci. Timespan=All years.

A escolha dessas palavras objetivou limitar os resultados dentro do escopo da pesquisa, tendo em vista que elas foram pré-analisadas, em uma busca inicial no Google Acadêmico, para atestar sua utilização nas bases escolhidas.

Fez-se o recorte temporal, que compreende o período entre 1990 e 2019, devido à relevância das publicações nessas décadas. Também foi determinado, durante a criação de critérios, que a busca aconteceria por produção científica de artigos, excluindo documentos, como “Bibliographic Item, Books, Book Reviews, Chronology, Correction, Discussion, Abstract of Published Item”.

Na Etapa 3, houve a coleta dos dados, sendo extraídos, das duas bases, 403 artigos, incluindo aos duplicados. Depois, para verificar se havia artigos com falta de informações, realizou-se a parametrização dos dados. A pesquisa foi, então, estruturada de modo a proporcionar uma ampla compreensão da produção científica sobre as aceleradoras de negócios, conforme a metodologia proposta por Paré et al. (2015) e Kauppi et al. (2018). Ou seja, houve o tratamento da base de dados compilada, a fim de mostrar o número de artigos extraídos, os procedimentos de criação de critérios para predefinição e definição definitiva de artigos excluídos, até ser possível a geração e a aplicação de filtros.

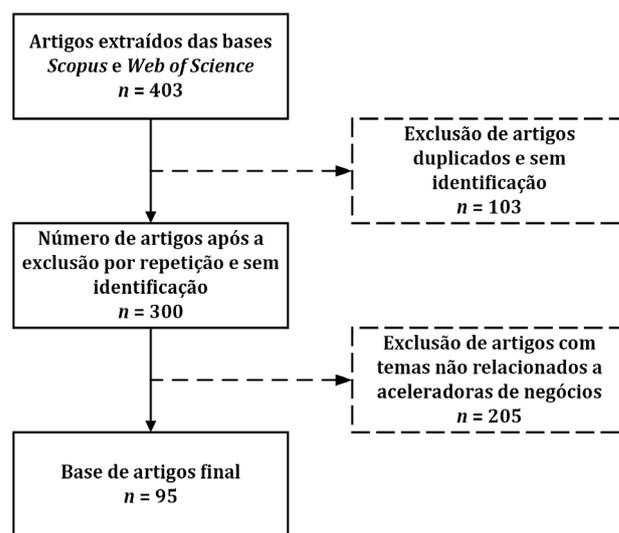
Sendo assim, os critérios de exclusão foram aplicados a partir da união das duas bases de dados, que totalizaram 403 artigos. Em primeiro lugar, houve a exclusão dos artigos duplicados (50) e daqueles que não tinham a identificação de autoria (53). Os 300 artigos restantes tiveram, então, seus títulos, resumos e palavras-chave revisados, a fim de confirmar se estavam em consonância com os temas da pesquisa, previamente categorizados.

Os temas mapeados e indicados para exclusão tratavam sobre: (a) aceleradora financeira, mas com assuntos associados à economia e à inflação (46); (b) crise financeira, abordando a aceleração financeira em empresas, mas frente à crise de países, blocos econômicos ou regiões específicas (14); (c) aceleradora de partículas, em ciências, como matemática, química e física (4); (d) macroeconomia e temas relacionados à economia, como regulação de mercado, infraestrutura, política, negócios internacionais, FDI, diversificação internacional; questões ligadas às escolas tradicionais da história da economia; e aceleração financeira de forma indireta (58); (e) microeconomia e temas relacionados à economia, voltados ao consumidor, ao comportamento de clientes, à aplicação de investimentos, às decisões de compra, à obtenção de crédito, à auditoria, e à

aceleração financeira de forma indireta (15); (f) outros temas não correlacionados ou aleatórios, capturados na extração de dados, mas que não tratam de empreendedorismo de negócios e/ou de startups, conforme o escopo da pesquisa, tais como sustentabilidade, cidades inteligentes, moda, capital social, algoritmo híbrido genético, big data, *benchmarking* etc. (68). Nesse pós-estágio, mais 205 artigos foram excluídos, ficando a base final com 95 artigos (Figura 1).

**Figura 1**

*Amostra – tratamento da base de dados e etapas de exclusão*



Nota: Elaborada pelos autores (2020).

Na Etapa 4, foram feitas: (a) a análise das métricas de revisão, e das descrições de autores, *journals*, citações, palavras-chave, instituições e países; e (b) a análise e tratamento por unidade de artigo, separação, rebusca dos dados, agrupamentos e criação de critérios; (c) a geração de tabelas, gráficos e a aplicação de filtros para contextualizar a análise da produção acadêmica sobre aceleradoras de negócios.

Por fim, na Etapa 5, foi feita a análise final dos resultados e a seleção para sua apresentação e discussão.

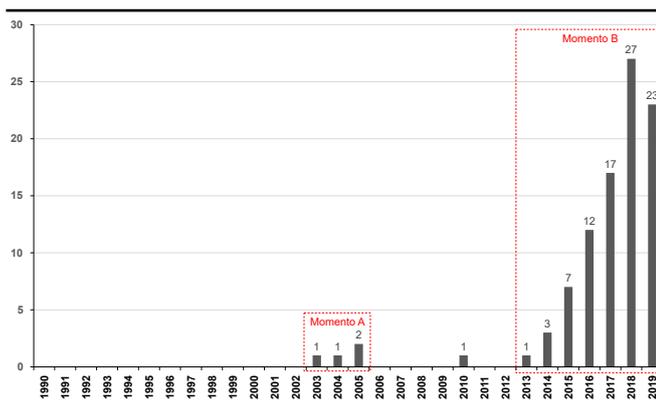
## RESULTADOS

No período compreendido entre 1990 e 2019, o primeiro artigo sobre o tema foi o “Overview of US incubators and the case of the Austin Technology Incubator”, de Wiggins e Gibson (2003), publicado no *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. O artigo fornece uma visão geral da incubação de empresas nos EUA e apresenta o estudo de caso da Austin Technology Incubator. Os autores concluem que, para serem bem-sucedidas, as incubadoras devem realizar, de forma eficaz, cinco tarefas: (1) estabelecer métricas claras para o sucesso; (2) fornecer liderança empreendedora; (3) desenvolver e fornecer serviços de valor agregado para as empresas membros – especialmente por causa da explosão de aceleradoras de negócios baseadas em tecnologia com fins lucrativos; (4) desenvolver um processo racional de seleção de novas empresas; e (5) garantir que as empresas membros tenham acesso aos recursos humanos e financeiros necessários.

A maioria dos artigos extraídos concentra-se no período de 2013 a 2019, cujo crescimento de publicações mostra-se exponencial, totalizando 90 artigos no Momento B, sendo um em 2010; e quatro, no Momento A (Figura 2).

**Figura 2**

*Evolução das publicações por ano e seus momentos*



Nota: Elaborada pelos autores (2020).

O Momento A compreende o período de 2003 a 2005, quando iniciam os estudos voltados ao empreendedorismo e ao empreendedorismo internacional, abordando incubadoras e aceleradoras de negócios como mecanismos de práticas distintas (Carayannis & Von Zedtwitz, 2005; Mtigwe, 2005; Wiggins & Gibson, 2003).

O Momento B retrata o cenário atual, correspondendo aos anos de 2013 a 2019, em que as aceleradoras são exploradas com foco no desenvolvimento das startups, no empreendedorismo de negócios e na inovação.

O mapeamento de publicações mostra atividades em 30 países diferentes, na seguinte ordem decrescente: Estados Unidos (30), Alemanha (8), Inglaterra (6), Espanha (5), Canadá (4), Suécia (4), Rússia (4), Israel (3), Austrália (2), Chile (2), França (2), Coreia do Sul (2), México (2), Peru (2) e Portugal (2). África do Sul, Brasil, Bélgica, Cazaquistão, China, Dinamarca, Finlândia, Itália, Nigéria, República Tcheca, Romênia, Singapura, Eslováquia, Tailândia, Suíça e Turquia tiveram (1) uma publicação cada.

A primeira posição dos EUA se justifica pelas práticas de aceleração de empresas fazerem parte da cultura empreendedora para o desenvolvimento de startups (Wright et al., 2017); além de outros fatores, associados às inúmeras escolas de negócios do

país e aos incentivos e bolsas de pesquisa para investigação do tema (Crisan et al., 2021). Nesse sentido, o mapeamento destaca a representatividade de fenômenos de estudo que envolvem a pesquisa sobre aceleradoras de negócios e empreendedorismo em diversas regiões.

No que diz respeito ao maior número de citações, os 15 artigos mais citados contabilizam um número total de 1.437 citações (Tabela 1).

O artigo mais citado é o de Clayton et al. (2018), “Behind the Scenes: The Intermediary Organizations that facilitate Science Commercialization Through Entrepreneurship”, publicado no “Academy of Management Perspectives”, que aborda os diferentes mecanismos facilitadores do empreendedorismo e da inovação em um ecossistema de startups, e traz a definição de aceleradoras, espaços de coworking, incubadoras de negócios, agentes, termos e ambientes utilizados.

Os demais artigos estão publicados em periódicos de alto impacto e que concentram publicações relevantes para temas como empreendedorismo e inovação, como: Journal of Technology Transfer, Technovation, International Journal of Technology Management, Gender Work And Organization, Strategic Entrepreneurship Journal, Journal of Social Entrepreneurship, Review of Financial Studies, Strategic Management Journal, Journal of Business Research.

A seguir (Tabela 2), estão as principais informações extraídas sobre periódicos, o número de artigos e a matriz de representatividade dos Top 30 journals com publicações sobre o tema.

Na sequência (Tabela 3), são identificadas as palavras-chave mais utilizadas, que podem ser utilizadas em estudos futuros, por meio da criação de “grupos” de subdivisão de temas. São elas: aceleradoras, startups, empreendedorismo, inovação e inovação aberta.

Empreendedorismo, inovação, inovação aberta, incubadora, aceleradora corporativa e criação de novas empresas são palavras-chave que permitem mapear alguns dos grupos de fenômenos investigados, que envolvem o conceito de aceleração de empresas.

A verificação de palavras-chave permite constatar os temas de interesse investigados, a fim de compreender o funcionamento de aceleradoras de negócios.

Dentre os 15 artigos mais citados, 13 utilizam a abordagem qualitativa, sendo a maioria das pesquisas do tipo exploratória,

**Tabela 1**

*Os 15 artigos mais citados*

Título	Autor/Ano	Citações
Behind the scenes: intermediary organizations that facilitate science commercialization through entrepreneurship	Clayton et al. (2018)	151
Exploring the motives and practices of university-start-up interaction: evidence from Route 128	Van Stijn et al. (2018)	129
Architecting gloCal (global-local), real-virtual incubator networks (G-RVIn) as catalysts and accelerators of ...	Carayannis e Von Zedtwitz (2005)	125
European business venturing in times of digitisation - an analysis of for-profit business incubators in a triple helix ...	Kreusel et al. (2018)	117
Networking towards (in)equality: Women entrepreneurs in technology	Ozkazanc-Pan e Muntean (2018)	116
Knowledge flow in Technological Business Incubators: Evidence from Australia and Israel	Rubin et al. (2015)	105
Understanding a new generation incubation model: The accelerator	Pauwels et al. (2016)	98
Accelerator expertise: Understanding the intermediary role of accelerators in the development of the Bangalore ...	Goswami et al. (2018)	96
The influence of the lean startup methodology on entrepreneur-coach relationships in the context of a startup ...	Mansoori et al. (2019)	79
The Appeal of Social Accelerators: What do Social Entrepreneurs Value?	Pandey et al. (2017)	73
The Effects of Business Accelerators on Venture Performance: Evidence from Start-Up Chile	Gonzalez-Urbe e Leatherbee (2018)	72
Prior ties and the limits of peer effects on startup team performance	Hasan e Koning (2019)	72
Technology Business Incubation: An overview of the state of knowledge	Mian et al. (2016)	70
Too close to collaborate? How geographic proximity could impede entrepreneurship and innovation	Letaifa e Rabeau (2013)	67
Accelerators as start-up infrastructure for entrepreneurial clusters	Bliemel et al. (2019)	67

Nota: Elaborada pelos autores (2020).



o que denota a pouca exploração do tema e confirma o estado inicial do desenvolvimento do campo. As técnicas e os métodos qualitativos mais utilizados são as revisões de literatura, as revisões narrativas, as pesquisas indutivas e os estudos de casos. Apenas duas pesquisas, entre os 15 artigos mais citados, são quantitativas (Tabela 4).

**Tabela 2**

Quantidade de artigos por periódicos (Top 30)

Periódico	Estatísticas	
	n	%
Technovation	4	4,21
Journal of Technology Transfer	4	4,21
Revista Espacios	4	4,21
International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research	3	3,16
Academy of Entrepreneurship Journal	2	2,11
Business Horizons Journal	2	2,11
Journal of Technology Management and Innovation	2	2,11
Technology Innovation Management Review	2	2,11
International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management	2	2,11
Latin American Business Review	2	2,11
International Journal of Technology Management	2	2,11
International Journal of Innovation and Learning	2	2,11
Journal of Business Research	2	2,11
European Journal of Innovation Management	1	1,05
R&D Management	1	1,05
Entrepreneurship and Sustainability Issues	1	1,05
European Research Studies Journal	1	1,05
Strategic Entrepreneurship Journal	1	1,05
Gender Work and Organization	1	1,05
Journal of Small Business and Entrepreneurship	1	1,05
Entrepreneurship Research Journal	1	1,05
New Space Journal	1	1,05
Independent Journal of Management & Production	1	1,05
Review of Financial Studies	1	1,05
Industry and Higher Education	1	1,05
International Journal of Innovation Management	1	1,05
Innovation Policy and the Economy	1	1,05
Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity	1	1,05
International Entrepreneurship and Management Journal	1	1,05

Notas: Os 45 periódicos restantes, com apenas um artigo publicado, possuem representatividade de 1,05%.

Elaborada pelos autores (2020).

Isso denota uma carência de pesquisas quantitativas no campo, dado que, em 2015, começaram a emergir pesquisas sobre ecossistemas de negócios e inovações relacionadas ao fenômeno das aceleradoras (Figura 2). Sendo assim, recomenda-se que pesquisas futuras desenvolvam abordagens quantitativas, com a aplicação de surveys em empresas startups como unidades de análise, para avaliar, por exemplo, as variáveis independentes e dependentes que explicam o fenômeno da aceleração.

Os artigos anteriormente indicados (Tabela 4) trazem definições de aceleradoras articuladas com diversos temas de pesquisa. O artigo de Clayton et al. (2018), por exemplo, está voltado às práticas nos ecossistemas de negócios; por isso, na sua definição de aceleradora, está uma programação intensiva para acelerar as formas de investimento financeiro, e proporcionar aos empreendedores acesso a instalações físicas, por taxas abaixo do mercado, e com termos preferenciais. O

conceito é tratado como um modelo novo de incubação, que inclui mentoria e orientações.

**Tabela 3**

Ranking de Palavras-chave (Top 15)

Ranking	Palavra-chave	Subdivisão de temas	Contagem
1º	Accelerator	Aceleradora	35
2º	Startups	Startups	28
3º	Entrepreneurship	Empreendedorismo	20
4º	Innovation	Inovação	14
5º	Open Innovation	Inovação Aberta	12
6º	Business Accelerator	Aceleradora de Negócios	08
7º	Incubator	Incubadora	07
8º	Corporate Accelerator	Aceleradora Corporativa	07
9º	New Venture Creation	Criação de Novas Empresas	05
10º	Business Incubation	Incubadora de Negócios	04
11º	Entrepreneurial Ecosystems	Ecossistema Empreendedor	04
12º	Commercialization	Comercialização	03
13º	Corporate venturing	Negócio corporativo	03
14º	Ecosystem	Ecossistema	03
15º	Innovational Infrastructure	Inovação de Infraestrutura	03

Nota: Elaborada pelos autores (2020).

Consoante a Clayton et al. (2018), Pauwels et al. (2016) abordam a evolução dos modelos de incubação para aceleração. Nessa pesquisa, as aceleradoras são definidas como organizações com o objetivo de desenvolver, de forma célere, o processo de criação de empreendimentos, fornecendo serviços de incubação específicos, focados em mentoria e orientação, durante um programa intensivo e por um tempo limitado.

Por outro lado, Van Stijn et al. (2018) trabalham com o tema de transferência tecnológica nos ecossistemas de inovação, porque acreditam que a aceleração e a incubação podem estar presentes em universidades ou empresas, e estão baseadas em três pilares fundamentais: o suporte para novas empresas, a interação da universidade na indústria, e a educação dos gestores.

**Tabela 4**

Abordagens e métodos empregados nos 15 artigos mais citados

Autores (Ano)	Abordagem/Método
Clayton et al. (2018)	Qualitativa/Revisão de literatura
Van Stijn et al. (2018)	Qualitativa/Pesquisa exploratória
Carayannis e Von Zedtwitz (2005)	Qualitativa/Revisão narrativa
Kreusel et al. (2018)	Qualitativa/Pesquisa indutiva
Ozkazanc-Pan e Muntean (2018)	Qualitativa/Pesquisa exploratória
Rubin et al. (2015)	Qualitativa/Estudo de caso múltiplo
Pauwels et al. (2016)	Qualitativa/Estudo de caso múltiplo
Goswami et al. (2018)	Qualitativa/Pesquisa exploratória
Mansoori et al. (2019)	Qualitativa/Etnográfica
Pandey et al. (2016)	Quantitativa/Survey on-line
Gonzalez-Uribe e Leatherbee (2018)	Quantitativa/Regressão descontínua
Hasan e Koning (2019)	Quantitativa/Experimento
Mian et al. (2016)	Qualitativa/Revisão de literatura
Letaifa e Rabeau (2013)	Qualitativa/Estudo de caso múltiplo
Bliemel et al. (2019)	Qualitativa/Pesquisa exploratória

Nota: Elaborada pelos autores (2020).

Carayannis e Von Zedtwitz (2005) também utilizam a transferência tecnológica e as práticas nos ecossistemas de negócios, mas mencionam cinco pilares para as aceleradoras: acesso a recursos físicos, suporte do escritório, acesso a recursos financeiros, apoio às empresas iniciantes, e acesso a networks. Nesse sentido, as aceleradoras são tidas como: escritórios de transferência de tecnologia; programas de empreendimento; e mecanismos que oferecem suporte a empresas, serviços de mentoria, estágios obrigatórios, consultoria acadêmica, acesso a pesquisas e estudos de caso de empreendedorismo e engenharia, contribuição para o desenvolvimento de produtos, cursos de empreendedorismo, entre outros.

Kreusel et al. (2018) também operacionalizam as práticas nos ecossistemas de negócios. Para eles, as aceleradoras são como estruturas de ensino, com programas de mentoria, em um curto período de investimento e com suporte intensivo. Os investimentos são feitos em know-how empresarial ou financiamentos de quantias menores (de € 20.000 a € 30.000), e pequenas participações acionárias, que diferenciam as aceleradoras de incubadoras.

Já Ozkazanc-Pan e Muntean (2018), por sua vez, focam na temática de empreendedorismo de gênero e em práticas nas incubadoras e nas aceleradoras. De acordo com os autores, as aceleradoras oferecem serviços semelhantes aos das incubadoras, mas possuem um processo de inscrição competitivo, e são baseadas em programas estruturados, que variam de algumas semanas a alguns meses, durante o qual coortes de empreendedores passam um tempo no local e saem com a startup pronta para receber investimentos e operar o seu modelo de negócios.

Na mesma perspectiva Pandey et al. (2017) definem as aceleradoras como uma nova entidade organizacional no ecossistema empreendedor, dando suporte por meio de maiores interações do mercado e conexões com potenciais financiadores.

O papel na construção de networking, em espaços de aceleração, é o tema do trabalho de Rubin et al. (2015). Para eles, as aceleradoras são organizações catalisadoras do desenvolvimento econômico de empresas, proporcionando aos empreendedores recursos, em serviços administrativos, financeiros, de negócios e de marketing.

Para Goswami et al. (2018), que trata do desenvolvimento empresarial e corporativo no ecossistema de negócios, a aceleradora é uma forma de organização que fornece apoio empresarial. O processo de aceleração normalmente foca no desenvolvimento de *startups* individuais, mas também pode ajudar a desenvolver ecossistemas empresariais, programas de coorte com prazo fixo, incluindo orientações que culminam em um evento geralmente chamado *demo-day*.

A pesquisa de Mansoori et al. (2019), por sua vez, concentra-se na relação entre empreendedor, mentores e desenvolvimento enxuto (*lean*) de *startups*. Em seu artigo, as aceleradoras são definidas como programas de duração limitada, sendo destinadas a ajudar empreendedores a definir suas ideias e a construir seus primeiros protótipos. A aceleradora é vista como uma mutação de incubadora, que fornece mais serviços do que as incubadoras tradicionais, além de possuir um tempo limitado e ser baseada em *coorte*.

Gonzalez-Urbe e Leatherbee (2018) distinguem as aceleradoras de outros financiadores em estágio inicial por sua forte ênfase na educação para o empreendedorismo. Segundo eles, essas organizações oferecem: (a) capital empreendedor aos participantes, que, de outra forma, não o conseguiriam; (b) uma combinação de dinheiro, espaço de escritório compartilhado e formação em empreendedorismo às *startups*. O foco recai, portanto, sobre as práticas do ecossistema de negócios.

Na mesma linha de raciocínio, Hasan e Koning (2019) e Mian et al. (2016) mostram que incubadoras e aceleradoras são fontes

importantes de novos conhecimentos para indivíduos e suas equipes, bem como para jovens empreendedores, que atendem organizações de inicialização. O valor de ambas é derivado das novas interações sociais que projetam, e devem garantir não apenas o reforço entre conexões existentes, mas a criação de novas conexões.

Letaifa e Rabeau (2013) e Bliemel et al. (2019) também abordam as práticas nos ecossistemas de negócios. Para Letaifa e Rabeau (2013), as aceleradoras são ecossistemas que colaboram para a inovação e o autoconhecimento industrial, sendo que as instâncias geográficas podem ter implicações no processo de aceleração do empreendedorismo e da aceleração praticada. Para Bliemel et al. (2019), as aceleradoras são uma combinação de cinco fatores fundamentais: pacotes padronizados de investimento semente, participação e saída da empresa por modelo de *coorte*, programa estruturado no desenvolvimento de capacidades empresariais, mentoria, e localização/espço físico.

A relação entre o fenômeno da aceleração em empresas *startups* e os temas de empreendedorismo e inovação, considerados como eixos de pesquisas nos quais a aceleração está contida, consoante segmentação efetivada no referencial teórico, nas leituras, nos fichamentos, na própria discussão e na classificação desses artigos, encontrou os seguintes resultados: (a) 10 artigos relacionam as aceleradoras à inovação; (b) 17 artigos relacionam as aceleradoras ao empreendedorismo; (c) 60 artigos relacionam as aceleradoras à inovação e ao empreendedorismo; e (d) 8 artigos abordam somente as aceleradoras, não as relacionando nem com a inovação, nem com o empreendedorismo.

## DISCUSSÃO

À luz dos resultados apresentados, a principal contribuição deste estudo sugere um modelo estrutural de aceleração que consolida os principais outputs dos artigos analisados, agrupando-os em quatro pilares: (1) desenvolvimento de produtos e serviços; (2) amparo jurídico e financeiro; (3) local; e (4) mentoria. Eles desencadeiam pelo menos oito processos, que devem ser trabalhados nas aceleradoras de negócios, conforme explicado a seguir.

**Desenvolvimento de produtos e serviços:** com base nos levantamentos de Carayannis e Von Zedtwitz (2005), Mian et al. (2016), Clayton et al. (2018) e Bliemel et al. (2019), o desenvolvimento de produtos/serviços e o refinamento de ofertas para o mercado são fundamentais para as aceleradoras. Ambos ocorrem com o auxílio de processos de mentorias e transferências de conhecimentos tecnológicos, via realização de networks, cujos contatos são feitos durante o processo de aceleração de *startups*. Nota-se que as aceleradoras, em geral, oferecem programas de treinamentos, organizados pelos gestores, para que a empresa possa desenvolver capacidades organizacionais e aprimorar as suas ofertas para o mercado.

**Amparo jurídico e financeiro:** com fundamento em Pauwels et al. (2016), Kreusel et al. (2018), Goswami et al. (2018) e Gonzalez-Urbe e Leatherbee (2018), o amparo jurídico e financeiro está ligado à manutenção de contratos, de licenças e de assuntos referentes à propriedade intelectual dos direitos relativos aos produtos/processos desenvolvidos pelas *startups*. Entretanto, muitas empresas não possuem departamento jurídico ou orçamento para contratar profissionais que deem suporte jurídico para a manutenção de contratos de investimento e/ou de proteção intelectual de projetos e de modelos de negócios. Nesse pilar, o acesso ao *seed capital*, *venture capital*, investidores-anjo e outros tipos de acionistas, costuma ser orientado por instruções obtidas nos espaços de aceleração, isto é, por mentoria, o que permite aos empreendedores a

obtenção de recursos específicos para tentar alcançar o sucesso empresarial.

**Espaço físico:** conforme discutido por Letaifa e Rabeau (2013), Van Stijn et al. (2018), Ozkazanc-Pan e Muntean (2018) e Hasan e Koning (2019), os locais, nas aceleradoras, são fatores importantes para a estrutura de custo inicial de startups. Esses espaços, denominados como local, podem ser físicos ou virtuais, e as empresas optam por se inserir em ambientes universitários ou em uma incubadora de negócios, de modo que ambos tendem a oferecer programas de mentoria. O modelo de coorte pode variar de aceleradora para aceleradora, dada a função de refinar projetos mais viáveis para participar dos programas de aceleração. Por isso, são estabelecidos critérios relacionados ao processo seletivo e ao modelo de negócio das startups participantes, facilitando a transparência, tanto para o acesso de capital quanto para desencadear o interesse de investidores que buscam modelos de negócios rentáveis.

**Mentoria:** segundo Rubin et al. (2015), Pandey et al. (2017), Van Stijn et al. (2018) e Mansoori et al. (2019), a mentoria, nas aceleradoras, está inserida no processo dos programas de aprendizado, envolvendo diretamente o desenvolvimento de produtos e de serviços. De forma geral, a mentoria apoia o desenvolvimento dos modelos de negócios, oferecendo um norte para a criação de processos financeiros, de marketing, jurídicos e administrativos. Além disso, por meio da mentoria, são oferecidos treinamentos aos empreendedores, visando aprimorar seus discursos de venda e os utilizar para captar investimentos na aceleradora e em rodadas de negócios, ofertadas em eventos específicos para startups e investidores.

A consolidação dos pilares e processos mencionados, de acordo com a interpretação dos autores deste artigo, está evidenciada a seguir (Figura 3).

Todas as referências relativas a cada pilar (Figura 3) foram analisadas e separadas para viabilizar pesquisas futuras (Tabela 5), permitindo aos estudiosos que traçam agendas de investigação, para explorar cada um dos fenômenos vivenciados

nas aceleradoras de negócios. Adicionalmente, para cada pilar, foram elaboradas sugestões de pesquisa, que emergiram da literatura investigada, e são capazes de colaborar para traçar caminhos para estudos futuros.

Por fim, recomenda-se a utilização da estrutura dos pilares de sustentação das aceleradoras como um guia para pesquisadores que desejam desenvolver estudos futuros sobre o tema.

## CONCLUSÃO

Para responder à questão de pesquisa que norteia este artigo (Como pesquisadores podem evoluir seus estudos no campo da aceleração de empresas startups levando em conta o estado da arte do fenômeno?), foi mostrado o panorama das publicações científicas sobre aceleradoras de negócios, em dois momentos distintos da produção acadêmica – o Momento A e o Momento B. O último e mais recente, é representativo de uma ascensão exponencial das pesquisas sobre o assunto. Verifica-se, por conseguinte, que o campo está em estágio inicial de desenvolvimento, dada a quantidade de pesquisas qualitativas e exploratórias encontradas.

Há diversas possibilidades para a evolução dos estudos relacionados à aceleração de empresas startups (destacados na seção a seguir), incluindo a aplicação de diferentes abordagens e métodos de pesquisa, com especial destaque para a necessidade de estudos quantitativos.

### Caminhos para pesquisas futuras

As sugestões anteriormente apresentadas (Tabela 5), que consideram os pilares identificados, ilustram as oportunidades de explorar cada um dos fenômenos das aceleradoras de negócios. Para tanto, e a fim de entender a disponibilidade atual, assim como as lacunas, desenvolvendo melhor a oferta das empresas aceleradas para o mercado, é preciso mapear as capacidades organizacionais desenvolvidas e aprimoradas nos programas de aceleração.

**Figura 3**

*Pilares de sustentação das aceleradoras*



Nota: Elaborada pelos autores (2020).



**Tabela 5***Pilares de aceleradora de negócios e sugestões para pesquisas futuras*

Pilares	Referências	Sugestões para pesquisas futuras
Desenvolvimento de produtos e serviços	Bliemel et al. (2019); Carayannis e Von Zedtwitz (2005); Clayton et al. (2018); Cohen et al. (2019); Crişan et al. (2021); Mian et al. (2016); Pauwels et al. (2016); Van Huijgevoort (2012); Wright et al. (2017).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explorar as aceleradoras de negócios como provedoras de infraestrutura para startups de tecnologia em clusters empresariais.</li> <li>• Investigar o sucesso dos produtos e serviços desenvolvidos em programas de aceleração, por meio de métricas, como a receita das empresas, a criação de empregos, e demais avaliadores de desempenho.</li> <li>• Explorar as questões de raça e gênero na participação da liderança em programas de aceleração, com ênfase nos times de produtos e serviços de cunho tecnológico.</li> <li>• Mapear as diferenças entre os tipos de aceleradoras e seus impactos no processo empreendedor, visando à identificação de melhores práticas, com o objetivo de implementar uma estratégia de aceleração customizada para impulsionar startups.</li> </ul>
Amparo jurídico e financeiro	Bliemel et al. (2019); Crişan et al. (2021); Gonzalez-Urbe e Leatherbee (2018); Goswami et al. (2018); Gonzalez-Urbe e Leatherbee (2018); Pauwels et al. (2016); Van Huijgevoort (2012); Wright et al. (2017).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quantificar a evolução temporal do acesso ao capital semente, venture capital, investidores-anjo e outros tipos de acionistas nos espaços de aceleração, para melhor entendimento da obtenção de recursos específicos.</li> <li>• Investigar a natureza endógena do capital comunitário no processo empreendedor.</li> </ul> <p>Explorar as motivações das empresas que priorizam o envolvimento com aceleradoras de universidades, visando amparo jurídico e financeiro, em comparação com outros tipos de aceleradoras de negócios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desenvolver taxonomias dos diferentes aspectos dos mecanismos de apoio no ecossistema empreendedor acadêmico.</li> </ul>
Espaço físico	Carayannis e Von Zedtwitz (2005); Cohen et al. (2019); Crişan et al. (2021); Hasan e Koning (2019); Kreusel et al. (2018); Letaifa e Rabeau (2013); Mitgwe (2005); Ozkazanc-Pan e Muntean (2018); Van Stijn et al. (2018); Wiggins e Gibson (2003); Wright et al. (2017).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprofundar as diferenças entre uma empresa estar em um local físico versus virtual, apontando quais locais se mostram mais eficientes para a aceleração, analisando questões relacionadas à diminuição de custos.</li> <li>• Analisar o impacto no ecossistema local, causado pelas aceleradoras de negócios, em comparação com outros modelos de provisão de espaço de trabalho.</li> <li>• Mensurar o impacto local da aceleradora em sua região de sede, medida pelo número de graduados na aceleradora trabalhando em outras empresas, servindo como mentores ou investindo ativamente capital no ecossistema empreendedor.</li> </ul>
Mentoria	Cohen et al. (2019); Crişan et al. (2021); Mansoori et al. (2019); Mian et al. (2016); Pandey et al. (2017); Rubin et al. (2015); Teare (2021); Van Huijgevoort (2012); Van Stijn et al. (2018); Wiggins e Gibson (2003); Wright et al. (2017).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verificar se a mentoria pode se interpor entre outros pilares, de modo que estudos futuros possam quantificar sua importância para o sucesso da aceleração de empresas startups, considerando que a mentoria pode ser utilizada nos pilares de amparo jurídico e financeiro, local e desenvolvimento de produtos/serviços.</li> <li>• Investigar como o estilo dos mentores (nível de autoritarismo) afeta a relação com os empreendedores.</li> <li>• Avaliar quão bem a metodologia usada pelos mentores se adapta a empreendimentos com níveis mais baixos de preparação de tecnologia e outras características que afetam a heterogeneidade do programa de aceleração.</li> <li>• Explorar a relação entre o nível de senioridade do mentor e a aplicação de metodologias durante o programa de aceleração.</li> </ul>

Nota: Elaborada pelos autores (2020).

Além disso, pode-se investigar como as etapas e os pilares de aceleração auxiliam no desenvolvimento de capacidades e competências nos mercados locais e internacionais, para mapear se essas estruturas podem ser adaptadas de acordo com cada aceleradora.

Outra frente de estudo, que se intersecciona com os quatro pilares apresentados, é a investigação dos tipos de empresas e seus interesses em relação aos processos de aceleração, no ecossistema de negócios e frente à inovação. Essas sugestões contemplam as áreas de marketing, empreendedorismo, inovação e ecossistemas de negócios.

Por último, é fundamental acompanhar as oportunidades e mudanças que derivam da pandemia causada pelo Covid-19, visto que pilares como o local, em especial o virtual, tem sua relevância aumentada, conforme estudos que exploram a experiência dos participantes de programas de aceleradoras que migraram para o modelo on-line (Le, 2021).

### Declaração de Conflito de Interesse

Os autores declaram não existir conflito de interesses.

### Declaração dos autores de contribuições individuais

Papéis	Contribuição por autor			
	Noronha MES	Majorana CDB	Longo LR	Avrichir I
Conceitualização	■	■	■	■
Metodologia	■	■	■	■
Software	■	■		
Validação	■	■	■	■
Análise formal	■	■		
Pesquisa / Levantamento	■	■		
Recursos	■	■		■
Curadoria dos dados	■	■		
Escrita - Rascunho original	■	■	■	■
Escrita - Revisão e edição	■	■	■	
Visualização dos dados			■	
Supervisão / Orientação	■	■		■
Administração do Projeto	■	■		
Financiamento			N.A.	

## REFERÊNCIAS

- Bliemel, M., Flores, R., De Klerk, S., & Miles, M. P. (2019). Accelerators as start-up infrastructure for entrepreneurial clusters. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(1/2), 133-149. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1537152>
- Carayannis, E. G., & Von Zedtwitz, M. (2005). Architecting gloCal (global-local), real-virtual incubator networks (G-RVIn) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation practices. *Technovation*, 25(2), 95-110. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(03\)00072-5](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(03)00072-5)
- Clayton, P., Feldman, M., & Lowe, N. (2018). Behind the scenes: Intermediary organizations that facilitate science commercialization through entrepreneurship. *Academy of Management Perspectives*, 32(1), 104-124. <https://doi.org/10.5465/amp.2016.0133>
- Cohen, S., Fehder, D. C., Hochberg, Y. V., & Murray, F. (2019). The design of startup accelerators. *Research Policy*, 48(7), 1781-1797. <https://doi.org/10.5465/amp.2016.0133>
- Crişan, E. L., Salanță, I. I., Beleiu, I. N., Bordean, O. N., & Bunduchi, R. (2021). A systematic literature review on accelerators. *The Journal of Technology Transfer*, 46, 62-89. <https://doi.org/10.1007/s10961-019-09754-9>
- Felizardo, K. R., Salleh, N., Martins, R. M., Mendes, E., MacDonell, S. G., & Maldonado, J. C. (2011). Using visual text mining to support the study selection activity in systematic literature reviews. In 2011 International Symposium on Empirical Software Engineering and Measurement, 77-86. <https://doi.org/10.1109/ESEM.2011.16>
- Friese, S. (2019). *Qualitative data analysis with Atlas.ti*. Sage Publications Limited.
- Gonzalez-Uribe, J., & Leatherbee, M. (2018). The effects of business accelerators on venture performance: Evidence from start-up Chile. *The Review of Financial Studies*, 31(4), 1566-1603. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhx103>
- Goswami, K., Mitchell, J. R., & Bhagavatula, S. (2018). Accelerator expertise: Understanding the intermediary role of accelerators in the development of the Bangalore entrepreneurial ecosystem. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 117-150. <https://doi.org/10.1002/sej.1281>
- Hasan, S., & Koning, R. (2019). Prior ties and the limits of peer effects on startup team performance. *Strategic Management Journal*, 40(9), 1394-1416. <https://doi.org/10.1002/smj.3032>
- Kauppi, K., Salmi, A., & You, W. (2018). Sourcing from Africa: a systematic review and a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 20(2), 627-650. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12158>
- Knopf, J. W. (2006). Doing a literature review. *PS: Political Science & Politics*, 39(1), 127-132. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/20451692>
- Kreusel, N., Roth, N., & Brem, A. (2018). European business venturing in times of digitisation-an analysis of for-profit business incubators in a triple helix context. *International Journal of Technology Management*, 76(1-2), 104-136. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2018.088707>
- Le, T. (2021). The impacts of online transition due to Covid-19 on the startup accelerator experience of the participants (Bachelor thesis). Programme in International Business, South-Eastern Finland University of Applied Sciences, Finland. Recuperado de [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/502437/Theseus\\_Le\\_Trang.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/502437/Theseus_Le_Trang.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- Letaifa, S. B., & Rabreau, Y. (2013). Too close to collaborate? How geographic proximity could impede entrepreneurship and innovation. *Journal of Business Research*, 66(10), 2071-2078. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.02.033>
- Malheiros, V., Hohn, E., Pinho, R., Mendonca, M., & Maldonado, J. C. (2007, September). A visual text mining approach for systematic reviews. In First International Symposium on Empirical Software Engineering and Measurement (pp. 245-254). IEEE. <https://doi.org/10.1109/ESEM.2007.21>
- Mansoori, Y., Karlsson, T., & Lundqvist, M. (2019). The influence of the lean startup methodology on entrepreneur-coach relationships in the context of a startup accelerator. *Technovation*, 84, 37-47. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2019.03.001>
- Metcalf, L. E., Katona, T. M., & York, J. L. (2020). University Startup Accelerators: Startup Launchpads or Vehicles for Entrepreneurial Learning? *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 2515127420931753. <https://doi.org/10.1177/2515127420931753>
- Mian, S., Lamine, W., & Fayolle, A. (2016). Technology Business Incubation: An overview of the state of knowledge. *Technovation*, 50, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2016.02.005>
- Mtigwe, B. (2005). The entrepreneurial firm internationalization process in the Southern African context: A comparative approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(5), 358-377. <https://doi.org/10.1108/13552550510615006>
- Ozkazanc-Pan, B., & Clark Muntean, S. (2018). Networking towards (in) equality: Women entrepreneurs in technology. *Gender, Work & Organization*, 25(4), 379-400. <https://doi.org/10.1111/gwao.12225>
- Pandey, S., Lall, S., Pandey, S. K., & Ahlawat, S. (2017). The appeal of social accelerators: What do social entrepreneurs value? *Journal of Social Entrepreneurship*, 8(1), 88-109. <https://doi.org/10.1080/19420676.2017.1299035>
- Paré, G., Trudel, M. C., Jaana, M., & Kitsiou, S. (2015). Synthesizing information systems knowledge: A typology of literature reviews. *Information & Management*, 52(2), 183-199. <https://doi.org/10.1016/j.im.2014.08.008>
- Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., & Van Hove, J. (2016). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*, 50, 13-24. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.09.003>
- Rossetto, B. A., Carvalho, F. C., Bernardes, R., & Borini, F. (2017). Absorptive Capacity and Innovation: An Overview of International Scientific Production of Last Twenty-Five Years. *International Journal of Innovation*, 5(1), 97-113. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=2978188>
- Rubin, T. H., Aas, T. H., & Stead, A. (2015). Knowledge flow in technological business incubators: evidence from Australia and Israel. *Technovation*, 41, 11-24. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.03.002>
- Teare, G. (2021). Growth Firms, Not VCs, Are The Most Active Investors In New Unicorns This Year, And They're Doubling Down. *Crunchbase News, Venture*. Recuperado de <https://news.crunchbase.com/news/growth-firms-the-most-active-investors-doubling-down-on-new-unicorns-this-year/>.
- Van Huijgevoort, T. (2012). The 'business accelerator': Just a different name for a business incubator (Bachelor Thesis). Utrecht School of Economics, Utrecht, The Netherlands.
- Van Stijn, N., Van Rijnsoever, F. J., & Van Veelen, M. (2018). Exploring the motives and practices of university-start-up interaction: evidence from Route 128. *The Journal of Technology Transfer*, 43(3), 674-713. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9625-5>
- Wiggins, J., & Gibson, D. V. (2003). Overview of US incubators and the case of the Austin Technology Incubator. *International Journal of Entrepreneurship & Innovation Management*, 3(1/2), 56-66. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2003.002218>
- Wright, M., Siegel, D. S., & Mustar, P. (2017). An emerging ecosystem for student start-ups. *The Journal of Technology Transfer*, 42(4), 909-922. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9558-z>

## BIOGRAFIA DOS AUTORES

**Matheus Eurico Soares de Noronha** é pesquisador doutorando no Programa de Pós-Graduação em Administração pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (PPGA/ESPM/SP), bolsista CAPES integral. Possui Mestrado pelo Programa de Comportamento do Consumidor pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (MPCC/ESPM). Graduação em Publicidade e Propaganda pela Universidade Presbiteriana Mackenzie. Suas áreas de pesquisa incluem Tecnologias Limpas, Negócios Internacionais, Estratégia e Inovação Internacional. Possui publicação em diversos journals científicos.

E-mail: [matheus@abeeolica.org.br](mailto:matheus@abeeolica.org.br)

**Cristina Doritta Brandão Majorana** é pesquisadora doutoranda no Programa de Pós-Graduação em Administração pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (PPGA/ESPM/SP), bolsista CAPES integral. Possui Mestrado pelo Programa de Doutorado e Mestrado em Gestão Internacional pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (PMDGI/ESPM/SP), bolsista CAPES integral. Graduação em Administração pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM/SP) e Graduação em Direito pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI/SC). Suas áreas de interesse incluem Negócios Internacionais, Estratégia e Inovação Internacional, Empreendedorismo Inovador, Criatividade Organizacional e Inteligência Artificial. Seus artigos vêm sendo publicados em revistas como *European Journal of Innovation Management*, *Journal of Knowledge Management*, *Innovation & Management Review (INMR)*, *Administração: Ensino E Pesquisa (RAEP)*; *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais (Internext)*, *Future Studies Research Journal*.

E-mail: [crisdoritta@gmail.com](mailto:crisdoritta@gmail.com)

**Leonardo Reis Longo** é líder de produto no Google para América Latina, é pesquisador mestrando no Programa de Comportamento do Consumidor pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (MPCC/ESPM). Possui Mestrado pelo Programa de Comportamento do Consumidor pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (MPCC/ESPM). Graduação em Comunicação Social, com ênfase em propaganda e marketing, pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Suas áreas de pesquisa incluem habilidades de marketing, marketing digital e transformação digital. Possui publicação em diversos journals científicos.

E-mail: [leozinlongo@gmail.com](mailto:leozinlongo@gmail.com)

**Ilan Avrichir** é Doutor e Mestre em Administração de Empresas pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. Suas áreas de interesse de pesquisa são exportação de empresas brasileiras, cadeias globais de valor e Indicações geográficas. Tem artigos publicados na *Journal of Cleaner Production (JCP)*, *International Journal of Business and Emerging Markets*, *Journal of Family Business Management*, *Brazilian Business Review (BBR)*, *Revista Ibero Americana de Estratégia*, *Revista de Gestão (REGE)* entre outras.

E-mail: [iavrichir@espm.br](mailto:iavrichir@espm.br)