

---- EARLY VIEW ----

ARTIGO DE PESQUISA

UMA ANÁLISE DA PRODUÇÃO CIENTÍFICA INTERNACIONAL SOBRE ACELERADORAS DE NEGÓCIOS DE 1990 A 2019

Matheus Eurico Soares de Noronha 

Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), São Paulo, SP, Brazil
matheus@abeeolica.org.br

Cristina Doritta Rodrigues 

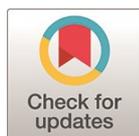
Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), São Paulo, SP, Brazil
crisdoritta@gmail.com

Leonardo Reis Longo 

Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), São Paulo, SP, Brazil
leozinlongo@gmail.com

Ilan Avrichir 

Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), São Paulo, SP, Brazil
iavrichir@espm.br



RESUMO

Objetivo: O objetivo é desenvolver um panorama das publicações científicas sobre “Aceleradoras de Negócios”, mapeando as contribuições acadêmicas existentes, organizando-as e sistematizando-as para mostrar o estado da arte do fenômeno da aceleração de empresas startups.

Método: A abordagem é qualitativa e o método utilizado é revisão sistemática de literatura, do tipo descritiva. Os dados foram coletados nas bases *Scopus* e *Web of Science*, no período compreendido entre 1990-2019. A extração de dados trouxe uma amostra de 403 artigos que, após a aplicação de critérios de exclusão, consolidou-se em 95 artigos.

Originalidade/Relevância: Considerando a grande disseminação das aceleradoras de negócios no mundo, a sistematização da literatura viabilizou a apresentação dos pilares de sustentação das aceleradoras o que permite um avanço no estudo do tema e facilita o embasamento para a realização de pesquisas futuras que podem se utilizar também das sugestões de pesquisa efetivadas.

Resultados: Os resultados mostram os processos de aceleração, consolidados num modelo estrutural de aceleração que se baseia em quatro pilares decompostos em oito processos trabalhados pelas organizações, provenientes das definições da literatura.

Contribuições teóricas/metodológicas: A principal contribuição teórica é a apresentação do modelo estrutural de aceleração, seguido do panorama das publicações internacionais na área e identificação de novas oportunidades para pesquisa futuras na área de empreendedorismo e inovação.

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

<https://doi.org/10.14211/ibjesb.e2072>

Submetido em 16/Fev/2021, Aceito em 25/Ago/2021, Available online 31/Dez/2021
Editor Associado: Prof. Dr. Pedro Lucas de Resende Melo



AN ANALYSIS OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC PRODUCTION ON BUSINESS ACCELERATORS FROM 1990 TO 2019

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.*

1. INTRODUÇÃO

As aceleradoras de negócios se destacam pela importância no 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). Existem 820 startups avaliadas em mais de um bilhão de dólares em 2021, com a aceleradora de startups Y *Combinator* reportando o maior número de investimentos em fase inicial, tendo investido em 14 dessas empresas, seguida pela *Techstars*, outro programa de aceleração, que tem a segunda maior contagem, com seis empresas (Teare, 2021). Inúmeras companhias de alto valor de mercado e forte base tecnológica como Airbnb, Uber, Dropbox, iFood, Gympass e PagueSeguro passaram por processos de aceleração.

Pauwels et al. (2016) afirmam que as aceleradoras têm sido fundamentais para o desenvolvimento de um ecossistema de negócios porque colaboram com o refinamento e evolução de startups inovadoras. Com o surgimento de diferentes tipos de aceleradoras no mercado, o número de pesquisas sobre o tema tem crescido abruptamente (Carayannis, & Von Zedtwitz, 2005; Goswami et al, 2018). Pesquisas existentes demonstram que etapas de aceleração podem ser fundamentais para a geração de inovação nos empreendimentos que buscam competitividade no mercado (Gonzalez-Uribe & Leatherbee, 2018; Pauwels et al., 2016). Clayton et al. (2018) evidenciam que processos existentes dentro dos ambientes de aceleração podem ampliar a visão dos empreendedores no mercado proporcionando soluções diferenciadas para produtos e serviços.

Contudo, a maioria das pesquisas sobre a aceleração de empresas se concentra no campo do empreendedorismo e investiga o fenômeno de forma exploratória (Crişan et al., 2019). Cohen et al.

(2019) apresentam possibilidades de exploração do fenômeno a partir de diferentes metodologias de pesquisa para ilustrar quais são pilares e etapas das aceleradoras no mercado.

Apesar de o fenômeno ter ganhado destaque nas literaturas de Administração, Marketing e Negócios Internacionais, a produção de revisões sistemáticas e estudos que colaborem com a sistematização e sintetização do tema ainda é insuficiente para definir e explicar o processo de aceleração de empresas em fase inicial, a ponto de servir como literatura pilar para estudos futuros (Cohen et al, 2019; Crişan et al., 2019). A principal lacuna que justifica a insuficiência relatada reside em explicar na íntegra o conjunto de processos referentes a cada etapa ou pilar de aceleração (Clayton et al., 2018; Bliemel, Flores, De Klerk, & Miles, 2019). Neste sentido, esta revisão se concentra em apresentar a unificação das definições de aceleração, assim como os processos praticados em cada etapa de aceleração.

Deste modo, para preencher a lacuna identificada, a questão de pesquisa visa responder: *“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 “Aceleradoras de Negócios” e “Aceleradoras”, mapeando as contribuições acadêmicas existentes, organizando-as e sistematizando-as para mostrar o estado da arte do fenômeno da aceleração de empresas.

O estudo oferece três contribuições: apresenta as etapas de aceleração decompostas em quatro pilares e oito processos trabalhados dentro de aceleradoras a partir de pesquisas anteriores e identificação de lacunas; apresenta o panorama das publicações internacionais na área, abrangendo o período entre 1990 a 2019; e identifica a aplicabilidade dos processos de aceleração em pesquisas futuras que visam abordar o fenômeno nas áreas de marketing, empreendedorismo, inovação e ecossistemas de negócios.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico aborda as perspectivas de diferentes autores para explicar as definições e o que são aceleradoras de negócios, a distinção entre aceleradoras e incubadoras de negócios e o seu contexto em universidades.

2.1. O que é uma aceleradora de negócios?

O fenômeno das aceleradoras de negócios é investigado desde 2003 (Wiggins, & Gibson, 2003; Carayannis et al., 2005; Mitgwe, 2005) e o tema teve um aumento substancial de publicações a partir de 2013. Porém, a definição das aceleradoras como um ambiente de refinamento de negócios em fase inicial (Gonzalez-Urbe, & Leatherbee, 2018; Pauwels et al., 2016; Clayton et al, 2018) ainda carece de um consenso na literatura (Clayton et al, 2018).

Carayannis e Von Zedtwitz (2005) analisam as aceleradoras como escritórios de transferência de tecnologia relacionando-as diretamente com a inovação e com programas de empreendedorismo. Tal definição posiciona as aceleradoras como um mecanismo que oferece suporte para empresas por meio de serviços de mentoria, espaço físico, acesso a recursos financeiros, consultoria, acesso a pesquisas e a casos de estudo.

Complementarmente, as aceleradoras são definidas como ecossistemas que colaboram para a inovação e conhecimento industrial e que podem ter diferentes implicações decorrentes de sua localização (Letaifa, & Rabeau, 2013). Esta definição difere da maioria das pesquisas ao explicitar que a metodologia de inovação aberta, combinada com fatores regionais, pode colaborar para que as empresas aceleradas incorporem conhecimentos necessários para operar em diferentes mercados. Com isso, a rede de contatos criada na aceleradora pode proporcionar maior facilidade para a aplicação de metodologias ágeis.

Bliemel et al. (2019) 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/espço físico. Todavia, observa-se que os fatores elencados por Bliemel et al. (2019) não são tão precisos no sentido de explicar os processos envolvidos em cada fator, o que dificulta a compreensão do que realmente é feito em cada fator fundamental descrito em sua pesquisa. Esta é uma das fragilidades encontrada na literatura sobre aceleradoras que justifica esta revisão. Neste sentido, este artigo avança no estudo do tema ao enquadrar cada um dos processos praticados nas aceleradoras dentro de pilares fundamentais que podem ser explorados em pesquisas futuras.

2.2. 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). Nesta perspectiva, as aceleradoras objetivam, de forma célere, estimular o processo de criação de empreendimentos, fornecendo serviços de incubação específicos, focados em mentoria e orientação durante um programa intensivo, de modo que a relação da aceleradora com os empreendedores possa estimular o aprendizado dos gestores.

Pandey et al. (2017) operacionalizam os conceitos de empreendedorismo social e de aceleradoras em um estudo que se destaca por considerar as aceleradoras como entidades organizacionais no ecossistema empreendedor, fornecendo o contato com acionistas do mercado. Como resultado, apresenta-se que a aceleração também pode corroborar a geração de soluções empresariais voltadas para a sociedade e que programas de mentoria ajudam na captação de investimento em projetos com intuito social. No entanto, uma das limitações mencionadas é que estudos futuros devem procurar compreender os processos de aceleração social e a rede de contatos criados de forma qualitativa para aplicação no campo social.

Clayton et al. (2018) concentram-se em definir as aceleradoras como um espaço físico, complementado com recursos e investimento financeiro, que oferece uma programação intensiva que proporciona aos empreendedores acesso a instalações físicas com taxas abaixo do mercado e com termos preferenciais, incluindo-se mentoria e orientações. Dessa forma, as aceleradoras de negócios se distinguem das incubadoras pelo processo intensivo e de curto prazo de desenvolvimento de capacidades empresariais. Outro fator que diferencia a aceleradora de uma incubadora é a adoção de programas de mentoria, dado que esta não é uma prática comum dentro dos espaços de incubação. Apesar de esta pesquisa ser uma revisão das mais fundamentadas do campo, os autores não explicam plenamente os processos desenvolvidos dentro de cada etapa de aceleração, deixando, assim, uma lacuna a ser preenchida por pesquisas futuras.

Outras características que distinguem as aceleradoras de incubadoras são suas estruturas de ensino com programas de mentoria, curto período de investimento e suporte intensivo, nas quais o empreendedorismo é abordado na forma de educação (Kreusel et al., 2018). As bases teóricas selecionadas para análise pelos autores baseiam-se 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. Contudo, o estudo de Kreusel et al. (2018) também não especifica com profundidade os processos ou etapas adotadas nas aceleradoras.

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

Vale ressaltar a definição de que as aceleradoras são programas com prazo fixo, duração limitada, baseadas em *coorte*, e que podem ser interpretadas como incubadoras modificadas, que oferecem mais serviços para negócios em desenvolvimento ou em fase inicial, comparativamente do que uma incubadora convencional (Ozkazanc-Pan & Muntean, 2018; Mansoori et al., 2019). Partindo da mesma premissa, Hasan e Koning (2019) operacionalizam as variáveis dependentes de interação social, conhecimento, aconselhamento e mensagens digitais, além das variáveis independentes da distância e a prioridade de laços. Com isso, os autores reforçam que incubadoras e aceleradoras são importantes fontes de novos conhecimentos a partir de redes formais e informais.

Mian et al. (2016) identificam a evolução da incubação e os seus desdobramentos para a aceleração de empresas, defendendo que as aceleradoras são originadas através de colaborações público-privadas entre universidades, indústria e governo para a criação de empresas que visam 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).

2.3. Aceleradoras de negócios no contexto das universidades

Estudos de transferência de conhecimento e rede de networking entre universidades e organizações mostram que empreendimentos conectados a aceleradoras e incubadoras podem ter acesso a informações exclusivas e estender suas possibilidades de contato (Rubin et al., 2015). Dessa forma, as aceleradoras inseridas em locais próximos a universidades tendem a criar uma ponte entre conhecimento e inovação de mercado. A fragilidade do trabalho de Rubin et al. (2015) está em não explicitar a diferença entre as aceleradoras e incubadoras dentro de universidades e em considerar que as duas organizações possuem os mesmos processos. van Stijn et al. (2018) corroboram com Rubin et al. (2015) afirmando que a aceleração pode estar em ambientes corporativos ou universidades. Para eles três pilares de aceleração são fundamentais: o suporte para novas empresas, a interação universidade e indústria, e a educação dos gestores. Porém, também não exemplificam integralmente os processos desenvolvidos dentro destes ambientes.

As aceleradoras são financiadoras de estágios empresariais que se diferenciam por ofertar capital empreendedor e criar formas de educação de mercado para os participantes, fornecendo espaços de escritórios compartilhados e 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 que promovem o empreendedorismo universitário contribuindo para alavancar investimentos de capital semente e espaços de criação colaborativa. Dessa forma, nas aceleradoras, a inovação é promovida pelo capital empreendedor e pelo desenvolvimento das empresas que buscam aprimorar seu conhecimento em ambientes universitários.

Na última década, as universidades têm criado suas próprias aceleradoras com duas funções principais: desenvolver as habilidades de empreendedorismo dos alunos e para apoiar a transferência de tecnologia (Cohen et al., 2019). Com isso, estudos mais recentes surgem com o propósito de obter a perspectiva dos diretores de aceleradoras universitárias sobre o papel que as mesmas desempenham e os resultados esperados, suas estruturas e operações, assim como um entendimento de para quem essas aceleradoras são projetadas para servir (Metcalf, Katona & York, 2020).

Sendo assim, pode-se considerar que as aceleradoras são extensões de modelos de incubação, que se diferenciam como organizações que refinam os modelos empresariais a partir da captação intensa de investimentos em curtos períodos. Geralmente, organizações que aceleram possuem critérios de seleção intensos 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 dar amparo por meio de contratos de investimento e de propriedade intelectual.

3. MÉTODOS

A abordagem é qualitativa e o método empregado é a revisão sistemática de literatura do tipo descritiva (Knopf, 2006; Paré, Trudel, Jaana, & Kitsiou, 2015; Kauppi et al., 2018). A coleta de dados foi realizada nas bases de dados *Scopus* e *Web of Science* e os dados foram analisados com base em Knopf, 2006, Paré et al. (2015) e Kauppi et al. (2018).

As bases foram escolhidas por serem bases de produções científicas indexadas e certificadas internacionalmente e por permitirem a busca em outros bancos de dados como o próprio *Scopus*, *ProQuest*, *Wiley*, *Science Direct* entre outros (Rossetto et al., 2017). Outro fator determinante para a seleção destas bases foi a disponibilidade de dados fornecidos no momento da extração. Ainda, ambas as bases possuem informações como dados da publicação, periódico, autores, número de citações, países, palavras-chave, instituições, etc. que permitem a parametrização e a geração de dados e conteúdos compatíveis para utilização e análise (Kauppi et al., 2018).

O Atlas T.I e o Microsoft Excel foram utilizados para a análise dos dados (Friese, 2019). O Excel foi o principal software de análise e permitiu desde a separação, categorização, criação de critérios, cortes até a seleção de dados para viabilizar a aplicação de filtros e a geração de gráficos. O Atlas T.I, foi utilizado como ferramenta de sistematização, de precisão na busca de informações e de separação de conteúdo dos resumos e artigos coletados, viabilizando a realização dos fichamentos e permitindo uma separação eficiente de conteúdos/categorias.

Cinco etapas fundamentais foram definidas para a execução do processo de revisão e redação (Felizardo et al., 2011; Malheiros et al., 2007).

Na primeira etapa, definiram-se os objetivos, o tipo de revisão (sistemática descritiva) e o delineamento da pesquisa. Na etapa dois, definiu-se a pesquisa a ser realizada, escolheram-se as palavras-chave (*strings* de busca) e os principais termos de busca. As palavras-chave utilizadas foram “*business accelerators*”, “*business accelerator*”, “*accelerator*” e “*accelerators*”. A segunda *string* de busca para a extração das bases de dados foi: (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 destas palavras objetivou limitar os resultados dentro do escopo da pesquisa, de modo que as palavras-chave foram pré-analisadas numa busca inicial no Google Acadêmico, para atestar a utilização destas nas bases de dados escolhidas. Fez-se o recorte temporal que compreende o período entre 1990 a 2019, devido à relevância das publicações nestas décadas. Também foi determinado durante a criação de critérios que a busca aconteceria por produção científica de artigos, excluindo-se da busca documentos como “*Bibliographic Item, Books, Book Reviews, Chronology, Correction, Discussion, Abstract of Published Item*”. Finalizadas as buscas, passou-se à etapa três.

Na etapa três fez-se a coleta de dados, extração, parametrização e aplicação de filtros na base de dados. A extração de dados nas duas bases retornou um n = 403, que corresponde ao total de artigos extraídos, incluindo artigos duplicados. Depois, realizou-se a parametrização dos dados, verificando-se que havia artigos com falta de informações nas bases. Em seguida, a pesquisa foi estruturada de modo a proporcionar uma ampla compreensão da produção científica sobre as aceleradoras de negócios, seguindo a metodologia proposta por Paré et al. (2015) e Kauppi et al. (2018), na qual descreve-se o tratamento da base de dados compilada, mostrando-se o número de artigos extraídos em cada base, os procedimentos de criação de critérios para predefinição e definição definitiva de artigos excluídos pelos critérios adotados, até que a base estivesse pronta para ser tratada e analisada com os dados compilados possibilitando a geração e aplicação de filtros.

Deste modo, os critérios de exclusão foram aplicados a partir da união das duas bases de dados totalizando $n = 403$. Em primeiro lugar, foram excluídos os artigos duplicados ($n = 50$) e os artigos que não tinham a identificação de autoria ($n = 53$). Feito isso, passou-se a revisar os títulos, os resumos e as palavras-chave dos 300 artigos restantes para verificar se estavam em consonância com o tema de pesquisa, realizando-se uma categorização prévia por temas para a definição dos critérios de exclusão que seriam aplicados adiante.

Os temas que foram mapeados e estabelecidos para serem excluídos foram divididos nos seguintes grupos: (a) *Aceleradora Financeira*: artigos cujo tema está ligado a assuntos sobre economia e inflação ($n = 46$); (b) *Crise Financeira*: artigos que se referem à crise financeira e abordam o tema de aceleração financeira em empresas, mas frente à crise de países, blocos econômicos ou regiões específicas ($n = 14$); (c) *Aceleradora de partículas*: artigos que tratam de aceleração de partículas e abordam ciências como matemática, química e física ($n = 04$); (d) *Macroeconomia e temas relacionados à economia*: artigos que abordam temas voltados à regulação de mercado, infraestrutura, política, negócios internacionais, como FDI, diversificação internacional, e questões ligadas às escolas tradicionais da história da economia, e aceleração financeira de forma indireta ($n = 58$); (e) *Microeconomia e temas relacionados à economia*: artigos que abordam temas voltados ao consumidor, comportamento de clientes, aplicação de investimentos, decisões de compra, obtenção de crédito, auditoria, e aceleração financeira de forma indireta ($n = 15$); (f) *Outros temas não correlacionados*: temas aleatórios que foram capturados na extração de dados, mas não tratam sobre empreendedorismo de negócios e/ou startups dentro do escopo da pesquisa, tais como sustentabilidade, cidades inteligentes, moda, capital social, algoritmo híbrido genético, big data, benchmarking etc. ($n = 68$). Neste pós-estágio, mais 205 artigos foram excluídos e a base final contém $n = 95$ artigos. A Figura 1 ilustra a amostra e as etapas realizadas.

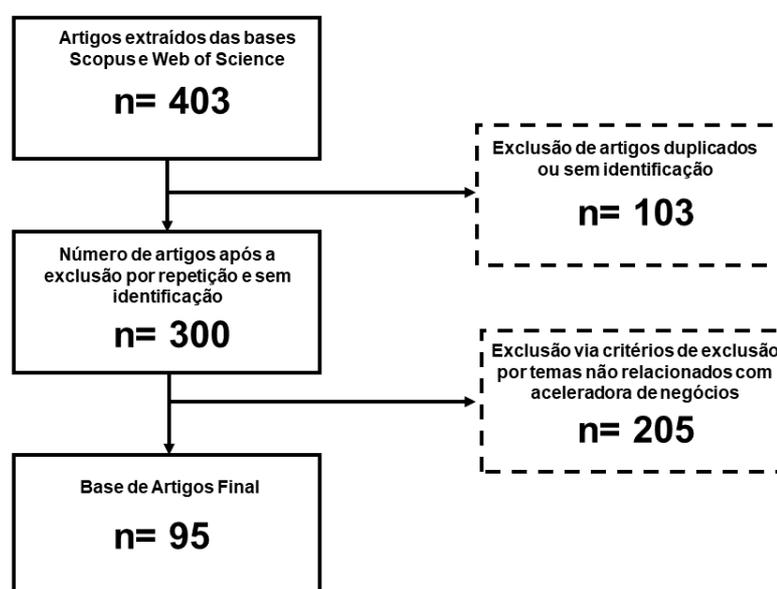


Figura 1
Amostra: Tratamento da Base de Dados e Etapas de Exclusão
Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

Na etapa quatro, trabalhou-se com dois momentos: primeiro foi feita a Análise de Revisão, que compreendeu as métricas da revisão, análises descritivas de autores, *journals*, citações, palavras-chaves, instituições e países; seguindo para o momento no qual trabalhou-se a Análise e Tratamento por unidade de artigo, “separação”, rebusca dos dados, agrupamentos e criação de critérios. Posteriormente foi realizada 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 cinco, foi feita a análise final dos resultados e seleção para apresentação dos resultados e discussão.

4. RESULTADOS

No período compreendido entre 1990 e 2019, o primeiro artigo publicado sobre o tema foi o “*Overview of US incubators and the case of the Austin Technology Incubator*” de Wiggins e Gibson (2003), no *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. O artigo fornece uma visão geral da incubação de empresas nos EUA e apresenta um estudo de caso da *Austin Technology Incubator*. Os autores concluem que as incubadoras devem realizar bem cinco tarefas para serem bem-sucedidas: estabelecer métricas claras para o sucesso; fornecer liderança empreendedora; 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; desenvolver um processo racional de seleção de novas empresas; e 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, 01 em 2010 e 04 no Momento A, conforme Figura 2.

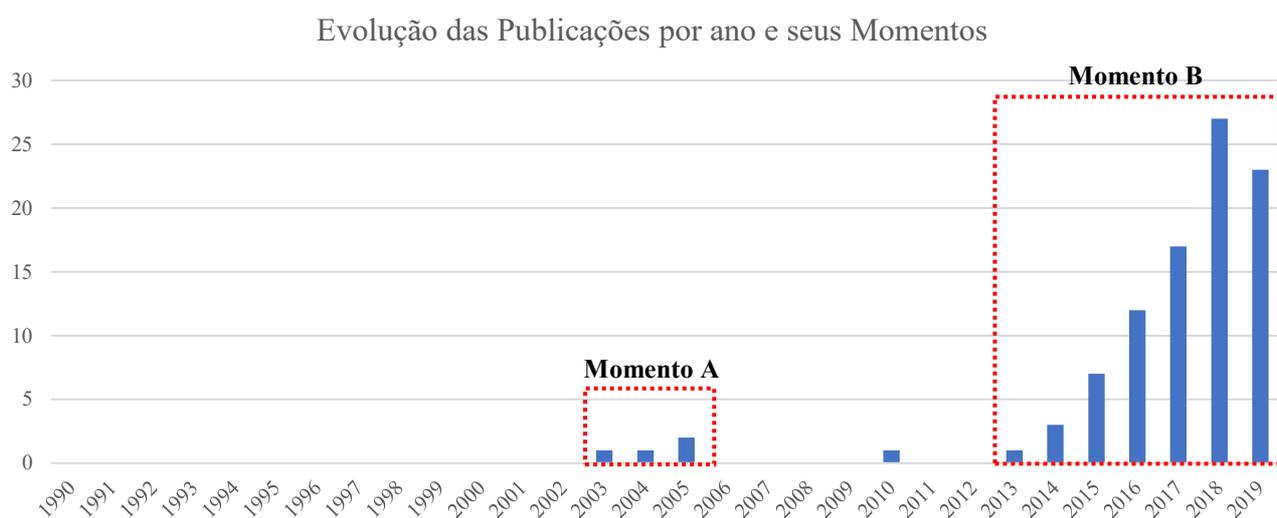


Figura 2.
Evolução das publicações por ano e seus Momentos.
Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

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

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

O mapeamento de publicações por países mostra que houve publicações em 30 países diferentes, com a seguinte ordem decrescente: Estados Unidos (30), Alemanha (08), Inglaterra (06), Espanha (05), Canadá (04), Suécia (04), Rússia (04), Israel (03), Austrália (02), Chile (02), França (02), Coréia do Sul (02), México (02), Peru (02), Portugal (02), seguido de 01 publicação na África do Sul, Brasil,

Bélgica, Cazaquistão, China, Dinamarca, Finlândia, Itália, Nigéria, República Tcheca, Romênia, Singapura, Eslováquia, Tailândia, Suíça e Turquia.

Uma das justificativas para que os EUA ocupe a primeira posição é que as práticas de aceleração de empresas fazem parte da cultura empreendedora para o desenvolvimento de startups (Wright et al., 2017). Outros fatores estão ligados às inúmeras escolas de negócios que se encontram nos EUA e os incentivos e bolsas de pesquisa para investigação do tema (Crisan et al., 2019). 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 quinze artigos mais citados contabilizam um número total de 1.437 citações, conforme Tabela 1.

Título	Autor/Ano	Qtd. 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	Stijn et al. (2018)	129
Architecting gloCal (global-local), real-virtual incubator networks (G-RVINS) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing	Carayannis, & Von Zedtwitz (2005)	125
European business venturing in times of digitisation - an analysis of for-profit business incubators in a triple helix context	Kreusel et al. (2018)	117
Networking towards (in)equality: Women entrepreneurs in technology	Ozkazanc-Pan, & 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 entrepreneurial ecosystem	Goswami et al. (2018)	96
The influence of the lean startup methodology on entrepreneur-coach relationships in the context of a startup accelerator	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-Uribe, & Leatherbee (2018)	72
Prior ties and the limits of peer effects on startup team performance	Hasan & 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, & Rabeau (2013)	67
Accelerators as start-up infrastructure for entrepreneurial clusters	Bliemel et al. (2019)	67

Tabela 1.

15 Artigos mais citados.

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

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*”. O artigo aborda os diferentes mecanismos que facilitam o

empreendedorismo e a inovação dentro de um ecossistema de startups e traz a definição de aceleradoras, espaços de *coworking*, incubadoras de negócios, agentes, termos e espaços utilizados.

Os demais artigos estão publicados em periódicos de alto impacto como o *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* que concentram publicações relevantes para temas como empreendedorismo e inovação.

A Tabela 2 reúne as principais informações extraídas sobre periódicos, o número de artigos publicados e a matriz de representatividade dos *Top 30 journals* com publicações sobre o tema. Ela é relevante porque denota a adesão ao tema de pesquisa nos referidos *journals*.

Journal científico	F	%
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

Tabela 2.

Quantidade de artigos por periódicos (Top 30).

Nota: Os 45 Journals restantes com apenas um artigo publicado possuem representatividade de 1,05%

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

Na Tabela 3 são identificadas as palavras-chave mais utilizadas, que podem ser utilizadas em estudos futuros criando-se “grupos” de subdivisão de temas. Assim, as palavras-chave que mais apareceram nas pesquisas são *aceleradoras*; *startups*; *empreendedorismo*; *inovação* e *inovação aberta*. As palavras-chave empreendedorismo, inovação, inovação aberta, incubadora, aceleradora corporativa e criação de novas empresas, permitem mapear alguns dos grupos de fenômenos investigados que envolvem o conceito de aceleração de empresas.

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

Tabela 3.

Ranking de Palavras-chave (Top 15).

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

A verificação de palavras-chave permite constatar os temas de interesse investigados pelos pesquisadores que buscam compreender o funcionamento de aceleradoras de negócios.

Dentre os quinze artigos mais citados, treze utilizam a abordagem qualitativa, e a maioria das pesquisas realizadas são do tipo exploratória, o que denota que o tema é pouco explorado e confirma o estado inicial de desenvolvimento do campo. Continuamente, os métodos e técnicas qualitativos mais utilizados são as revisões de literatura, revisões narrativas, pesquisas indutivas e estudos de casos. Apenas duas pesquisas, dentre os quinze artigos mais citados, são quantitativas (Tabela 4). Assim, denota-se uma carência de realização de pesquisas quantitativas no campo, dado que em 2015 começaram a emergir pesquisas sobre ecossistemas de negócios e inovações relacionadas ao fenômeno das aceleradoras, conforme se observa na Figura 2. Deste modo, recomenda-se que pesquisas futuras desenvolvam abordagens quantitativas, aplicando-se *surveys* em empresas startups como unidades de análise para avaliar, por exemplo, quais variáveis independente(s) e dependente(s) explicam o fenômeno da aceleração.

Autores (Ano)	Abordagem/Método
Clayton et al. (2018)	Qualitativa/Revisão de Literatura
Stijn et al. (2018)	Qualitativa/Pesquisa Exploratória
Carayannis, & Von Zedtwitz (2005)	Qualitativa/Revisão Narrativa
Kreusel et al. (2018)	Qualitativa/Pesquisa Indutiva
Ozkazanc-Pan, & 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. (2017)	Quantitativa/Survey Online
Gonzalez-Uribe & Leatherbee (2018)	Quantitativa/Regressão descontínua
Hasan & Koning (2019)	Quantitativa/Experimento
Mian et al. (2016)	Qualitativa/Revisão de literatura
Letaifa & Rabeau (2013)	Qualitativa/Estudo de Caso Múltiplo
Bliemel et al. (2019)	Qualitativa/Pesquisa Exploratória

Tabela 4.

Abordagens e métodos de pesquisas empregados nos 15 artigos mais citados.

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

Os artigos indicados na Tabela 4 trazem definições de aceleradoras que são articuladas com diversos temas de pesquisa. O tema do artigo de Clayton et al. (2018) por exemplo, está voltado para práticas nos ecossistemas de negócios. A definição de aceleradora dos autores baseia-se em mostrar que estas organizações são espaços físicos, complementados com recursos e investimento financeiro; oferecem uma programação intensiva que acelera as formas de investimento; proporcionam aos empreendedores acesso a instalações físicas a taxas abaixo do mercado e com termos preferenciais. O conceito é tratado como um modelo novo de incubação que inclui mentoria e orientações. Consoante a Clayton et al. (2018), Pauwels et al. (2016) abordam a evolução dos modelos de incubação para aceleração. Nesta 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 por um tempo limitado.

Por outro lado, van Stijn et al. (2018) trabalham com o tema de transferência tecnológica nos ecossistemas de inovação. Para os autores 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. Carayannis e Von Zedtwitz (2005) também utilizam a transferência tecnológica e as práticas nos ecossistemas de negócios. Para os autores as aceleradoras contam com cinco pilares: acesso a recursos físicos; suporte do escritório; acesso a recursos financeiros; apoio às empresas iniciantes; e acesso a networks. As aceleradoras são analisadas como escritórios de transferência de tecnologia e programas de empreendimento e são tidas como mecanismos que oferecem suporte para empresas, serviços de mentoria, estágios obrigatórios, consultoria acadêmica, acesso a pesquisas realizadas, acesso a casos de estudo de empreendedorismo e engenharia, contribuição com 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 vistas como estruturas de ensino com programas de mentoria e curto período de investimento e suporte intensivo. Nelas, os investimentos são feitos em *know how* empresarial ou financiamentos de quantias menores, entre financiamentos de € 20.000 a € 30.000, e pequenas participações acionárias que são considerados uma maneira de diferenciar aceleradores de incubadoras.

Já Ozkazanc-Pan e Muntean (2018) focam na temática de empreendedorismo de gênero e práticas nas incubadoras e aceleradoras. Na perspectiva dos autores, as aceleradoras oferecem serviços semelhantes a incubadoras, mas possuem um processo de inscrição competitivo. Também se baseiam em programas estruturados que variam de algumas semanas a alguns meses, durante o qual *coortes* de empreendedores passam algum 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 os autores a definição de aceleração se estabelece por serem organizações catalisadoras para o desenvolvimento econômico de empresas que proporcionam aos empreendedores recursos e serviços de negócios, marketing, administrativos e financeiros.

Para Goswami et al. (2018) 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*. Este artigo trata do desenvolvimento empresarial e corporativo no ecossistema de negócios.

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

Gonzalez-Uribe e Leatherbee (2018) apresentam a distinção entre aceleradoras de outros financiadores em estágio inicial por sua forte ênfase na educação para o empreendedorismo, que, acreditam fornecer “capital empreendedor” aos participantes que, de outra forma, não o possuem. Também oferecem às startups uma combinação de dinheiro, espaço de escritório compartilhado e formação em empreendedorismo. O foco recai sobre as práticas do ecossistema de negócios. Com o mesmo foco, 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. Resultam deste modo, em uma fonte crucial de influência e aprendizado 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 também 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, onde as instancias geográficas podem ter implicações no processo de aceleração do empreendedorismo e 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; um programa estruturado no desenvolvimento de capacidades empresariais; mentoria; e localização/espaço físico.

A relação do fenômeno da aceleração em empresas startups com os temas de empreendedorismo e inovação, que foram 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 destes artigos, mostra que o eixo de artigos que abordam o tema de aceleradoras e as relacionam com a inovação totaliza $n = 10$ artigos, o eixo de artigos que falam sobre aceleradoras e as relacionam com o empreendedorismo totaliza $n = 17$, o eixo que aborda as aceleradoras e as relacionam com a inovação e com o empreendedorismo totalizam $n = 60$ e, por fim, o eixo de artigos que abordam somente aceleradoras e não as relacionam com inovação, nem empreendedorismo totaliza $n = 8$.

5. DISCUSSÃO

À luz dos resultados apresentados, a principal contribuição deste estudo sugere um modelo de estrutura de aceleração que consolida os principais *outputs* dos artigos analisados, agrupando-os em quatro pilares: desenvolvimento de produtos e serviços; amparo jurídico e financeiro; local; e, mentoria, que desencadeiam pelo menos oito processos que devem ser trabalhados dentro de 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), observa-se que o desenvolvimento de produtos/serviços e o refinamento de ofertas para o mercado é fundamental 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 geralmente oferecem programas de treinamentos que são organizados pelos gestores para que a empresa possa desenvolver capacidades organizacionais e aprimorar as suas ofertas para o mercado.

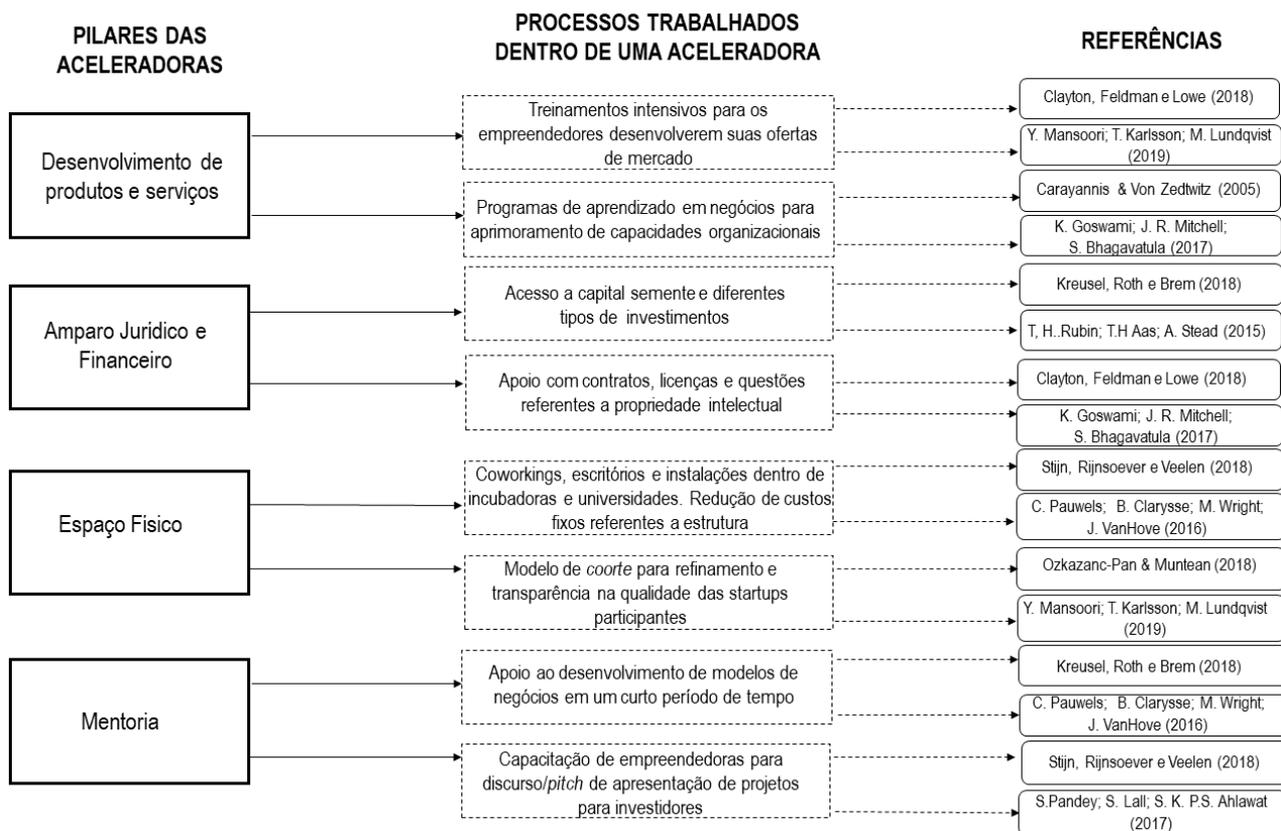


Figura 3.

Pilares de sustentação das aceleradoras.

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

Amparo jurídico e financeiro: com fundamento em Pauwels et al. (2016), Kreusel et al. (2018), Goswami et al. (2018) e Gonzalez-Uribe e Leatherbee (2018), verifica-se que o amparo jurídico e financeiro está ligado à manutenção de contratos, licenças e 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 possam oferecer suporte jurídico para manutenção de contratos de investimento e/ou de proteção intelectual de projetos e de modelos de negócios. Neste pilar, o acesso ao *seed capital*, *venture capital*, investidores anjo e outros tipos de acionistas, costuma ser orientado por instruções obtidas dentro dos espaços de aceleração, i.e., por mentoria, o que permite aos empreendedores obterem recursos específicos para tentar alcançar o sucesso empresarial.

Local: conforme discutido por Letaifa e Rabeau (2013), 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. Estes espaços denominados como “local” podem ser físicos ou virtuais, e as empresas podem se inserir em ambientes universitários ou dentro de uma incubadora de negócios, de modo que ambos os locais 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. Este modelo facilita a transparência, tanto para o acesso de capital, quanto para desencadear o interesse de investidores que buscam modelos de negócios rentáveis.

Pilares	Referências	Sugestões para pesquisas futuras
Desenvolvimento de Produtos e Serviços	Mian et al. (2016); Bliemel et al. (2019); Clayton et al. (2018); Carayannis e Von Zedtwitz (2005); Huijgevoort (2012); Pauwels et al. (2016); Cohen et al. (2019); Crişan et al. (2019); Wright et al. (2017)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Explorar as aceleradoras de negócios como provedoras de infraestrutura para startups de tecnologia em <i>clusters</i> empresariais. ▪ Investigar o sucesso dos produtos e serviços desenvolvidos em programas de aceleração através de métricas como a receita das empresas, criação de empregos e demais avaliadores de desempenho. ▪ 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. ▪ Mapear as diferenças entre os tipos de aceleradoras e seus impactos no processo empreendedor, visando a identificação de melhores práticas com o objetivo de implementar uma estratégia de aceleração customizada para impulsionar startups.
Amparo Jurídico e Financeiro	Gonzalez-Uribe e Leatherbee (2018); Pauwels et al. (2016); Kreusel et al. (2018); Goswami et al. (2018); Huijgevoort (2012); Bliemel et al. (2019); Crişan et al. (2019); Wright et al. (2017)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Quantificar a evolução temporal do acesso ao capital semente, venture capital, investidores anjo e outros tipos de acionistas dentro dos espaços de aceleração, para melhor entendimento da obtenção de recursos específicos. ▪ Investigar a natureza endógena do capital comunitário no processo empreendedor. ▪ 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. ▪ Desenvolver taxonomias dos diferentes aspectos dos mecanismos de apoio no ecossistema empreendedor acadêmico.
Local	Stijn et al. (2018); Hasan & Koning (2019); Ozkazanc-Pan e Muntean (2018); Letaifa & Rabeau (2013); Kreusel et al. (2018); Carayannis e Von Zedtwitz (2005); Mtigwe (2005); Wiggins, & Gibson (2003); Cohen et al. (2019); Crişan et al. (2019); Wright et al. (2017)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Investigar como as etapas e pilares de aceleração auxiliam no desenvolvimento de capacidades e competências empresariais dentro dos mercados locais e internacionais; mapear se estas estruturas podem ser adaptadas de acordo com cada aceleradora. ▪ Aprofundar nas diferenças entre uma empresa estar em um local físico <i>versus</i> virtual, apontando quais destes locais se mostra mais eficiente para a aceleração, analisando questões relacionadas à diminuição de custos. ▪ Analisar comparativamente o impacto no ecossistema local causado pelas aceleradoras de negócios em comparação com outros modelos de provisão de espaço de trabalho. ▪ 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.
Mentoria	Mansoori et al. (2019); Stijn et al. (2018); Rubin et al. (2015); Pandey et al. (2017); Teare (2021); Huijgevoort (2012); Wiggins, & Gibson (2003); Cohen et al. (2019); Crişan et al. (2019); Mian et al. (2016); Wright et al. (2017)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verificar se o pilar da Mentoria pode se interpor entre outros pilares, de modo que estudos futuros possam quantificar a importância da mentoria 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. ▪ Investigar como o estilo dos mentores (nível de autoritarismo) afeta a relação com os empreendedores. ▪ Avaliar o quão bem a metodologia usada pelos mentores se adapta a empreendimentos que têm níveis mais baixos de preparação de tecnologia e outras características que afetam a heterogeneidade do programa de aceleração. ▪ Explorar a relação entre o nível de senioridade do mentor e a aplicação de metodologias durante o programa de aceleração.

Tabela 5.

Pilares de aceleradora de negócios e sugestões para pesquisas futuras.

Fonte: Elaborado pelos autores (2020).

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

A Figura 3 mostra a consolidação dos pilares e processos mencionados, de acordo com a interpretação dos autores deste artigo.

Todas as referências relativas a cada pilar apresentado na Figura 3 foram analisadas e separadas para viabilizar pesquisas futuras (Tabela 5), permitindo que pesquisadores possam traçar agendas de investigação para explorar cada um dos fenômenos que ocorrem dentro das aceleradoras de negócios. Adicionalmente, para cada pilar foram elaboradas sugestões de pesquisa que emergem da literatura investigada e colaboram para traçar caminhos para pesquisas futuras apresentadas na seção “6.1. Caminhos para Pesquisas Futuras” deste artigo.

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.

6. CONCLUSÃO

A questão de pesquisa que norteia este artigo é “*Como pesquisadores podem evoluir seus estudos no campo da aceleração de empresas startups levando em conta o estado da arte do fenômeno?*” Para respondê-la, o estudo mostra o panorama das publicações científicas sobre Aceleradoras de Negócios e aponta a existência de dois momentos distintos da produção acadêmica, dividindo-a em dois momentos, o Momento A e o Momento B, de modo que este último representa a ascensão exponencial das pesquisas nos últimos anos. Verifica-se que o campo está em estágio inicial de desenvolvimento dada a quantidade de pesquisas qualitativas e estudos do tipo exploratório encontrados. Portanto, existem diversas possibilidades para a evolução em estudos relacionados ao campo da aceleração de empresas startups, destacados na seção 6.1., incluindo-se a aplicação de diferentes abordagens e métodos de pesquisa, destacando-se especialmente a necessidade da realização de estudos quantitativos, dada a falta deste tipo de abordagem nos estudos analisados.

6.1. Caminhos para Pesquisas Futuras

As sugestões apresentadas na Tabela 5 ilustram as oportunidades de explorar cada um dos fenômenos dentro das aceleradoras de negócios. As sugestões são apresentadas considerando os pilares identificados, sendo necessário mapear as capacidades organizacionais desenvolvidas e aprimoradas nos programas de aceleração, para entender a disponibilidade atual, assim como as lacunas, para o melhor desenvolvimento das ofertas das empresas aceleradas para o mercado.

Conforme proposto, outra agenda futura deve investigar como as etapas e pilares de aceleração auxiliam no desenvolvimento de capacidades e competências dentro dos mercados locais e internacionais, para mapear se estas 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 online (Le, 2021).

Agradecimentos

Este estudo foi financiado em parte pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) – Código de financiamento 001.

7. 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-RVINS) 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.
- 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 et al., E. L., Salanță, I. I., Beleiu, I. N., Bordean, O. N., & Bunduchi, R. (2019). A systematic literature review on accelerators. *The Journal of Technology Transfer*, 1-28. <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. <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.
- Letaifa, S. B., & Rabeau, 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 (ESEM 2007)* (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., de 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. <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*. Disponível em: <<https://news.crunchbase.com/news/growth-firms-the-most-active-investors-doubling-down-on-new-unicorns-this-year/>>. Acesso em julho, 2021.
- 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>