



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CAMPUS ARARANGUÁ  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM TECNOLOGIAS DA INFORMAÇÃO E  
COMUNICAÇÃO

Alicio Rocha de Sousa Júnior

**Aceleradoras de Empresas associadas a ANPROTEC:  
dimensões teóricas**

ARARANGUÁ

2023

Alicio Rocha de Sousa Júnior

**Aceleradoras de Empresas associadas a ANPROTEC:  
dimensões teóricas**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Tecnologias da Informação e Comunicação da Universidade Federal de Santa Catarina para a obtenção do Grau de Mestre em Tecnologias da Informação e Comunicação. Orientador: Prof. Dr. Paulo Cesar Leites Esteves.

ARARANGUÁ

2023

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,  
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Sousa Júnior, Alício Rocha de  
Aceleradoras de Empresas associadas a ANPROTEC: dimensões  
teóricas / Alício Rocha de Sousa Júnior ; orientador, Paulo  
Cesar Leite Esteves, 2023.  
72 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa  
Catarina, Campus Araranguá, Programa de Pós-Graduação em  
Tecnologias da Informação e Comunicação, Araranguá, 2023.

Inclui referências.

1. Tecnologias da Informação e Comunicação. 2. ANPROTEC. 3.  
Empreendedorismo. 4. Empresas de base tecnológica. I. Esteves,  
Paulo Cesar Leite. II. Universidade Federal de Santa Catarina.  
Programa de Pós-Graduação em Tecnologias da Informação e  
Comunicação. III. Título.

Alicio Rocha de Sousa Júnior

**Aceleradoras de Empresas associadas a ANPROTEC:  
dimensões teóricas**

O presente trabalho em nível de Mestrado foi avaliado e aprovado, em 29 de agosto de 2023, pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof., Dr. Paulo Cesar Leite Esteves  
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof., Dr. Giovani Mendonça Lunardi  
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof., Dra. Marta Adriana Machado da Silva  
Membro Externo

Certificamos que esta é a versão original e final do trabalho de conclusão que foi julgado adequado para obtenção do título de Mestre em Tecnologia da Informação e Comunicação.

---

Prof. Giovani Mendonça Lunardi, Dr.  
Coordenação do Programa de Pós-Graduação

---

Prof. Paulo Cesar Leite Esteves, Dr.  
Orientador

Araranguá/2023

Dedicatória

*Este trabalho é dedicado a todo  
aquele que pede, procura e bate à  
porta.*

## AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a minha amada esposa por, através de seu jeito especial, saber me motivar a me superar nos mais diversos campos da vida. Aos meus filhos por me fazer entender que a educação se dá muito mais pelo exemplo do que por palavras. Aos meus pais que, na medida que podiam proporcionar, me preparam para aprender com a vida. Às minhas irmãs pela amizade e lembranças da minha infância.

Sou grato ao Professor Dr. Paulo Esteves que ratifica a máxima “Quando o discípulo está pronto o Mestre aparece”, pois na minha vontade de poder participar do Ecossistema de Inovação de Araranguá, eu o encontrei. Com sua sapiência e paciência soube conduzir meus esforços que para que, além desse trabalho, pudesse contribuir para o desenvolvimento regional.

Também agradeço a banca examinadora que através de suas sugestões, ajudou a enriquecer ainda mais o presente trabalho.

“A posse do Conhecimento sem ser acompanhada de uma manifestação ou expressão em Ação é como o amontoado de metais preciosos, uma coisa vã e tola. O Conhecimento é, como a riqueza, destinado ao Uso.”

O Caibalion

## RESUMO

As Aceleradoras de Empresas desempenham papel importante no estímulo do empreendedorismo. Representam um tipo de programa de inovação aberta que visa internalizar tecnologias e, em contrapartida, oferecer suporte técnico, recursos financeiros e espaço físico a startups. As Aceleradoras de empresas seguem dimensões muito parecidas no processo de aceleração, porém existe heterogeneidade nas formas de atuação, bem como, escassez de conhecimento empírico e teórico sobre seus direcionadores. Nesse sentido, o objetivo desta pesquisa foi o de investigar as dimensões que estruturam a atuação das aceleradoras de empresas associadas à ANPROTEC. Para isso, utilizou-se a pesquisa bibliográfica, exploratória, qualitativa e documental. Foi realizada a coleta de dados das aceleradoras cadastradas na ANPROTEC. Como resultados, verificou-se que, das 22 aceleradoras credenciadas. Em relação às dimensões do processo de aceleração, há atuação nas seguintes dimensões: processo de seleção, capital, tempo de aceleração, processo de seleção e benefícios complementares. A pesquisa, constatou que não há padronização nas dimensões abordadas pelas aceleradoras, nem nas metodologias de aceleração, bem como nos benefícios ofertados. Os resultados encontrados reiteram o exposto pela literatura sobre o tema, destacando que é uma área de desenvolvimento recente no Brasil. Reitera-se a importância de mais estudos sobre o tema, tendo em vista sua relevância dentro da área de empreendedorismo e inovação.

### PALAVRAS-CHAVE:

Aceleradora de empresas. ANPROTEC. Empreendedorismo. Empresas de base tecnológica.

## ABSTRACT

Business accelerators play an important role in stimulating entrepreneurship. They represent a type of open innovation program aimed at internalizing technologies and, in return, providing technical support, financial resources, and physical space to startups. Despite following very similar dimensions in the acceleration process, there is heterogeneity in their modes of operation, as well as a scarcity of empirical and theoretical knowledge about their drivers. In this context, the objective of this research was to investigate the dimensions that structure the operation of business accelerators associated with ANPROTEC. For this purpose, bibliographic, exploratory, qualitative, and documentary research methods were used. Data was collected from accelerators registered with ANPROTEC. As a result, it was found that out of the 22 accredited accelerators, 12 are located in the southeastern region of Brazil, highlighting a concentration in the country's more developed area. Regarding the dimensions of the acceleration process, there is involvement in the following dimensions: selection process, capital, acceleration period, selection process, and complementary benefits. The research revealed that there is no standardization in the dimensions addressed by accelerators, nor in acceleration methodologies, or the benefits offered. The findings reaffirm what the literature on the subject has stated, emphasizing that it is a recently developing field in Brazil. The importance of further studies on the topic is reiterated, considering its relevance within the field of entrepreneurship and innovation.

### KEY-WORD:

Business Accelerator. ANPROTEC. Entrepreneurship. Technology-based companies.

**LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 – Diferenças e semelhanças entre Incubadoras e Aceleradoras de Empresas....	24
Figura 2 – Principais mecanismos de aceleração .....	28
Figura 3 – Modelo de estrutura de aceleração .....	30

**LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 – Dissertações relacionadas defendidas no PPGTIC/UFSC .....	20
--	----

**LISTA DE TABELAS**

Tabela 1 – Síntese das dimensões teóricas apresentadas na literatura sobre o perfil de atuação das Aceleradoras de Empresa .....	33
Tabela 2 – Distribuição das Aceleradoras associadas a ANPROTEC por região, estado de origem e sítio eletrônico consultado .....	38
Tabela 3 – Dimensões do processo de aceleração das Aceleradoras associadas à ANPROTEC.....	40

**LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1 – Quantidade de Aceleradoras associadas a ANPROTEC por região ..... 37

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores

PPGTIC - Programa de Pós-Graduação em Tecnologias da Informação e Comunicação

EBTs - Empresas de base tecnológica

Labnita - Laboratório do Núcleo de Inovação Tecnológica

C,T&I - Ciência, Tecnologia e Inovação

CVC - Corporate Venture Capital

AC - Acelerador Corporativo

ABRAII - Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento

CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico

ASIs - Agentes de suporte à inovação

IEs - Incubadoras de Empresas

PTecs - Parques Tecnológicos

MVP - Produto Mínimo Viável ou *Minimum Viable Product*

## SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	16
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMATIZAÇÃO .....	16
1.2 JUSTIFICATIVA .....	18
1.3 OBJETIVO .....	19
1.3.1 Objetivo Geral .....	19
1.3.2 Objetivos Específicos .....	19
1.4 INTERDISCIPLINARIDADE E ADERÊNCIA AO PPGTIC .....	19
1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO .....	21
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....	22
2.1 HISTÓRICO DO SETOR DE ACELERADORAS .....	22
2.2 DIMENSÕES DO PROCESSO DE ACELERAÇÃO .....	25
3 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	34
3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	34
3.2 COLETA DE DADOS .....	36
3.3 ANÁLISE DE DADOS .....	36
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	37
4.1 Distribuição geográfica das Aceleradoras associadas a ANPROTEC .....	37
4.2 Dimensões de atuação das Aceleradoras associadas à ANPROTEC: .....	40
4.2.1 Processo de Seleção.....	55
4.2.1.1 Modelo de Edital Público de Fluxo Contínuo .....	55
4.2.1.2 Modelo de Edital com Abertura em Datas Pré-Definidas e Abertas ao Público .....	55
4.2.1.3 Modelo de Edital com Datas Pré-Definidas e Para Público Restrito .....	56
4.2.2 Capital.....	57
4.2.2.1 Aporte de Investimento Inicial com Cobrança Acionária ( <i>Equity</i> ) .....	58
4.2.2.2 Cobrança das <i>Startups</i> Aceleradas .....	58
4.2.2.3 Sem Aporte e Sem Cobrança.....	58
4.2.3 Tempo de Aceleração .....	59
4.2.4 Processo de Aceleração .....	60
4.2.4.1 Metodologia de Aceleração de Empresas.....	61
4.2.4.2 Espaço Físico .....	62
4.2.4.3 Mentoria .....	63
4.2.4.4 Apoio Técnico .....	64
4.2.5 Benefícios Complementares .....	65
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	67
REFERÊNCIAS .....	69



## 1 INTRODUÇÃO

Este capítulo introdutório está dividido nos seguintes tópicos: contextualização e problematização, justificativa, objetivos, interdisciplinaridade e aderência ao PPGTIC e estrutura do trabalho.

### 1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO E PROBLEMATIZAÇÃO

A inovação, cada vez mais, contribui para a capacidade produtiva das regiões, exercendo forte impacto na economia. Assim pode se afirmar que é um dos fatores que influenciam o desenvolvimento regional. O processo de inovação pode impulsionar a economia local, podendo ser considerado como um fator primordial e predominante para isso. Por um outro lado, a inovação pode ser estimulada a partir das características regionais, como cultura, estrutura física, nível de conhecimento, formação da mão de obra, proximidade entre agentes inovativos, entre outros (MATOS, 2018).

Como forma de estimular a criação e desenvolvimento de novos negócios inovadores, lançam-se várias estratégias como: Parques Tecnológicos, Incubadoras de Empresas e Aceleradoras de Empresas, que são criados como um meio de dar apoio aos empreendedores, efetivar o desenvolvimento de soluções e suas inserções no mercado, viabilizando assim ideias inovadoras (ANPROTEC, 2019).

Silva (2018) afirma que as Aceleradoras de Empresas se diferem das Incubadoras de Empresas, visto que são um fenômeno relativamente recente. As Incubadoras de Empresas se referem a qualquer tipo de ambiente projetado para apoiar *startups*, sendo que as Aceleradoras de Empresas, além de exercerem a mesma função, distinguem-se em muitas características. Durante um processo de aceleração de empresas, o aprimoramento da *startup* é mais rápido e intenso do que o proporcionado por uma Incubadora, o período do programa de aceleração é menor quando comparado ao da Incubadora, e há um estímulo de intensa interação entre as equipes de *startups* selecionadas para aceleração (SILVA, et al. 2018).

De acordo com Aquino (2020), as Aceleradoras de Empresas podem ser consideradas como uma nova geração das Incubadoras, sendo consideradas organizações que visam acelerar a ‘gestação’ precoce do empreendimento em um curto espaço de tempo, em média de 3 a 6 meses, fornecendo conhecimento e conexões aos grupos de *startups* durante programas intensivos. As Aceleradoras de Empresas procuram atrair e selecionar empresas com alto

potencial de impacto para, ao longo de um programa de apoio bem estruturado, apoiá-las na geração de valor e conquista de escala (ABREU, CAMPOS, 2016).

As Aceleradora de Empresas geralmente são programas de duração limitada que visam ajudar aos empreendedores a definir suas ideias e construir seus primeiros protótipos. Tradicionalmente, os organizadores desses programas têm recorrido às abordagens de planejamento de negócios como estrutura organizacional para desenvolver o treinamento e outros serviços que oferecem (MANSOORI, KARLSSON, LUNDQVIST, 2019).

As Aceleradoras de Empresas podem emergir em distintas regiões e em diferentes épocas, muitas vezes por razões exógenas à natureza do ecossistema presente ou precisamente por sua falta. No caso do Brasil, os ambientes mais propícios para a inovação e o empreendedorismo são aqueles onde costuma haver presença de Aceleradoras de Empresas. Flor et al. (2018) consideram que as Aceleradoras de Empresas podem ser mais propensas de serem fundadas em regiões que têm níveis mais elevados de atividade de empreendedorismo

No Brasil, a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) foi criada em 1987 como objetivo de liderar o movimento de empreendedorismo e inovação, com mais de 300 associados, entre incubadoras de empresas, parques tecnológicos, Aceleradoras, coworkings, instituições de ensino e pesquisa, órgãos públicos e outras entidades ligadas ao tema.

Segundo relatado pela ANPROTEC (2019), cerca de 25% das *startups* criadas no Brasil acabam perecendo em até um ano após sua criação, no entanto, conforme a pesquisa por ela descrita, é apontado que *startups* instaladas em Incubadoras, Aceleradoras de Empresas ou Parque Tecnológicos, apresentam 3,45 vezes menos chances de serem descontinuadas do que as *startups* instaladas em escritório próprio, sala ou loja alugada. Ainda de acordo com essa publicação, pode-se afirmar que a maioria das *startups* aceleradas estão no setor de Tecnologia Informação e Comunicação (TIC).

De acordo com Rocha, Olave e Ordonez (2020), *startups* são empresas orientadas pela tecnologia da informação, cuja inovação está em seu núcleo para transformar ideias em produtos e serviços, com grande potencial de crescimento no mercado.

De acordo com o sítio eletrônico da ANPROTEC<sup>1</sup>, em 2021 havia no Brasil 57 Aceleradoras de Empresas, sendo 22 filiadas a esta instituição. Parte-se do pressuposto de que as Aceleradoras de Empresas são importantes mecanismos no que diz respeito ao sucesso de

---

<sup>1</sup> Informação obtida em: <https://anprotec.org.br/site/sobre/associados-anprotec/> em fevereiro de 2021

*startups* inovadoras, principalmente considerando o universo da tecnologia. Nesse sentido, é fundamental investigar as dimensões que estruturam a atuação das Aceleradoras de Empresas associadas à ANPROTEC.

## 1.2 JUSTIFICATIVA

Flôr e colaboradores (2018) descrevem que as Aceleradoras desempenham papel importante no estímulo do empreendedorismo. No entanto, por ser um movimento que ainda pode ser considerado recente, os conhecimentos sobre as características das Aceleradoras de Empresas ainda são escassos, indicando que há uma ausência geral de informações que representem em larga escala os dados de Aceleradoras de Empresas.

As Aceleradoras de Empresas ajudam os empreendedores a definir e construir os seus produtos iniciais, identificar segmentos de clientes, e obter recursos incluindo capital e funcionários. Estudos brasileiros com o foco nas Aceleradoras de Empresas existentes no Brasil são escassos e, portanto, o conhecimento sobre as suas características ainda é incipiente. À medida que as Aceleradoras de Empresas crescem em popularidade, muitas universidades, empresas e agências de desenvolvimento pensam em criar uma Aceleradora de Empresa ou algum programa de apoio ao empreendedor. As universidades veem isso como uma forma de promover o empreendedorismo dos estudantes, as empresas como uma maneira de explorar as inovações e as agências de desenvolvimento como criação de empregos (AQUINO, 2020).

Os estudos evidenciam que a forma como as Aceleradoras moldam a trajetória das novas startups ainda é pouco compreendida, afirmando que são necessárias mais pesquisas, preferencialmente com observação da *startup* enquanto ela passa pela aceleração (AQUINO, 2020). Em âmbito internacional, diversos estudos vêm sendo desenvolvidos, no Brasil o estudo sobre a atuação das Aceleradoras de Empresas vem aumentando como visto em Flôr (2018), Silva (2018), Aquino (2020), Ottonicar e Valentim (2021) e De Noronha (2022).

Apesar das Aceleradoras de empresas seguirem dimensões muito parecidas, existe heterogeneidade nos programas de aceleração, bem como, escassez de conhecimento empírico e teórico sobre seus direcionadores. Tal fato oferece uma oportunidade para pesquisas acadêmicas desenvolverem uma compreensão sobre o impacto de tais programas nos empreendimentos acelerados (AQUINO, 2020).

Essa constatação embasa a pergunta de pesquisa de estudo: Como se estruturam e quais são os critérios que definem a atuação das Aceleradoras de Empresas no Brasil?

### **1.3 OBJETIVO**

A partir da construção do problema de pesquisa, apresentar-se-á os objetivos gerais e específicos a fim de servir como parâmetro para a construção da dissertação.

#### **1.3.1 OBJETIVO GERAL**

Investigar as dimensões que estruturam a atuação das Aceleradoras de Empresas associadas à ANPROTEC.

#### **1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar levantamento bibliográfico e documental sobre o tema da pesquisa;
- Caracterizar o perfil e a distribuição regional das Aceleradoras associadas à ANPROTEC;
- Identificar as metodologias utilizadas pelas Aceleradoras e seu foco de atuação;
- Comparar, analiticamente, o conjunto de dimensões teóricas com as dimensões identificadas nas Aceleradoras de Empresas associadas à ANPROTEC.

### **1.4 INTERDISCIPLINARIDADE E ADERÊNCIA AO PPGTIC**

Há aderência do tema proposto com a linha de Tecnologia, Gestão e Inovação, do Programa de Pós-Graduação em Tecnologias da Informação e Comunicação – PPGTIC, visto que trabalha a importância do apoio à inovação e à gestão das empresas de base tecnológica (EBTs). Salienta-se que o presente estudo se insere no contexto de produções desenvolvidas pelo Laboratório do Núcleo de Inovação Tecnológica – Labnita, que atua na identificação e difusão de informações relevantes na área de Ciência, Tecnologia e Inovação.

A proposta de identificação do perfil e das dimensões de atuação das Aceleradora de Empresas é interdisciplinar, uma vez que é composta por uma pesquisa que envolve o conhecimento de um ambiente em que atuam um conjunto de atores empresariais interligados, organizações empresariais (empresas, capital de risco, investidores anjos, bancos), instituições (universidades, órgãos do setor público, organismos financeiros) e processos empresariais que se juntam para se conectar, mediar e gerir o desempenho dentro do ambiente empresarial local

(ABREU, CAMPOS, 2016). Nesse contexto é salientado a figura do empreendedor e da inovação como protagonistas nesse cenário.

Assim na tabela abaixo estão discriminados, em ordem cronológica decrescente, os trabalhos oportunizados pelo PPGTIC que elencam os tópicos supracitados.

Quadro 1 – Dissertações relacionadas defendidas no PPGTIC/UFSC

<b>ANO DE PUBLICAÇÃO</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>AUTOR</b>
<b>2022</b>	Empreendedorismo feminino em empresas de tecnologia	CUNHA, Mariane Martins
<b>2022</b>	Desenvolvimento de instrumento para diagnóstico da inovação em organizações	OLIVEIRA, Sedinei de
<b>2022</b>	Propriedade Intelectual: avaliação do registro de marcas e patentes perante as leis de inovação brasileiras	DAL BÓ, Giliane Ramos Mendonça
<b>2020</b>	Universidade empreendedora: da torre de marfim à terceira missão	VEFAGO, Yuri Borma
<b>2020</b>	Evolução dos marcos legais, dispêndios e incentivos fiscais para a inovação e os fatores limitantes de uso pelas empresas	JOAQUIM, Bruna
<b>2020</b>	Aliança Estratégica para Inovação: uma proposição de práticas colaborativas entre empresa madura e startup	MARTINS, Mateus Cristiano
<b>2018</b>	As fundações de amparo à pesquisa como agentes estruturantes dos sistemas regionais de inovação e de descentralização em C,T&I no Brasil	MATOS, Guilherme Paraol de
<b>2018</b>	Avaliação de cenário para o desenvolvimento de uma incubadora tecnológica no município de Araranguá - SC	BASSANI, Jandir
<b>2016</b>	Análise da capacidade tecnológica inovadora em empresas de desenvolvimento de software do sul de Santa Catarina	VARGAS, Cristiane Machado de

Fonte: Elaborada pelo autor

No que tange o tema de empreendedorismo, a dissertação defendida por Cunha (2022), teve como objetivo analisar o empreendedorismo feminino, especialmente através da perspectiva de fundadoras de startups, investigando os principais drivers e dificuldades enfrentados por essas empreendedoras. No mesmo contexto, a pesquisa conduzida por Oliveira (2022) teve como objetivo principal desenvolver um instrumento para diagnóstico da inovação no âmbito das organizações, visando avaliar e mensurar o nível de inovação presente em

diferentes organizações. Vefago (2020), por sua vez, realizou uma dissertação com o objetivo de analisar os elementos que tornam as universidades em ambientes propícios à inovação e ao empreendedorismo.

Sob a ótica de inovação, o estudo realizado por Dal Bó (2022) buscou analisar a evolução dos resultados da aplicação dos incentivos fiscais definidos pelas políticas nacionais de inovação nos registros de marcas e patentes no país. Por sua vez, Joaquim (2020) desenvolveu uma pesquisa que teve como objetivo analisar a evolução dos marcos legais dos dispêndios de C,T&I (Ciência, Tecnologia e Inovação) e sua relação com os incentivos fiscais para a inovação. Além disso, identificou os fatores limitantes do uso desses incentivos pelas empresas, sem restrição temporal aplicada à pesquisa.

No contexto das startups, Martins (2020) conduziu uma pesquisa com o objetivo de estabelecer uma proposição de práticas colaborativas para a inovação, com destaque para a Corporate Venture Capital (CVC) e o Acelerador Corporativo (AC). Esses instrumentos são utilizados por empresas maduras para fomentar a inovação ou investir em startups. Já Bassani (2018), analisou a implantação de uma incubadora de empresas na cidade de Araranguá, em Santa Catarina.

Os estudos supracitados e os demais elencados no Quadro 1, ajudam a embasar a notoriedade dos temas apresentados no presente projeto e reforçam o posicionamento do PPGTIC como um importante agente transformador social.

## **1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO**

Este trabalho está estruturado em 5 capítulos, sendo no primeiro capítulo discorrido sobre a introdução, já o capítulo 2 apresenta o referencial teórico, onde é levantado um histórico do processo de aceleração de empresas, bem como, as dimensões que esse processo envolve. Para alicerçar a comparação das dimensões teóricas, foi elaborada uma tabela, resumizando os principais autores da literatura (Tabela 1). No terceiro capítulo há a descrição dos procedimentos metodológicos utilizados, tais como a classificação da pesquisa e as etapas de coleta e análise de dados. O capítulo 4 trata dos resultados e discussões e, por fim, o capítulo 5 traz as conclusões do presente trabalho e as indicações para trabalhos futuros.

## **2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

Para o desenvolvimento do presente trabalho buscou-se estabelecer um parâmetro que desse fundamento nas escolhas das Aceleradoras de Empresas a serem pesquisadas. Para isso houve a definição de uma entidade de cunho nacional que a englobasse as principais Aceleradoras de Empresas atuantes no país. Dessa forma foi identificada a Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento (ABRAII) e como essa se uniu à Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC)

A ABRAII foi fundada em 2014 com o propósito de coordenar ações colaborativas em prol do ecossistema empreendedor brasileiro. Seu foco incluía a captação de recursos para startups, o fornecimento de estudos de qualidade para aceleradoras brasileiras, o estímulo à inovação tecnológica e o apoio a investimentos em negócios inovadores. Além disso, a ABRAII se engajava em diversas atividades, como programas de qualificação de mentores, integração com os principais participantes do ecossistema, levantamento e criação de conteúdo educacional sobre aceleradoras e empresas aceleradas, e um projeto integrado de captação de investimentos. Em 2016, a ABRAII uniu-se ANPROTEC, ampliando sua rede de atuação com o objetivo de fortalecer as atividades das aceleradoras em todo o território brasileiro, promovendo a integração entre academia e mercado (FLÔR, 2017).

Assim o presente trabalho foi estabelecido a partir das Aceleradoras de Empresas associadas à ANPROTEC.

### **2.1 HISTÓRICO DO SETOR DE ACELERADORAS**

O surgimento das primeiras incubadoras e aceleradoras no mundo é recente. Acredita-se que a primeira incubadora surgiu em 1959, em Nova York, por uma iniciativa não intencional que resultou nesse novo modelo de originar empresas. Ocorreu que, na época, um incorporador de imóveis adquiriu uma grande área de terras, mas não conseguiu encontrar um único locatário para o terreno. Então, decidiu repartir o terreno em pequenos lotes e sublocar para diversos locatários. Além disso, ele prestava aconselhamento de negócios e assistência financeira àqueles que locaram o espaço para abrir o próprio negócio (DO CARMO, 2016).

Nos Estados Unidos, nas décadas de 1960 e 1970, o desenvolvimento das incubadoras foi lento e pouco expressivo, consistindo apenas em alguns investimentos pontuais do governo americano para estimular ou revitalizar a economia de determinada região. Somente a partir da década de 1980 que o contexto propiciou o crescimento do setor de incubadoras. Mudanças na legislação diminuíram as incertezas na comercialização de resultados de pesquisa, o conceito de inovação foi valorizado pelo governo norte-americano e o sistema de patentes e propriedade intelectual ganhou maior importância (DO CARMO, 2016). Nas décadas de 1970 e 1980, o Vale do Silício e a Rodovia 128 se destacavam como aglomerados internacionais e eram o modelo de desenvolvimento tecnológico a ser seguido em várias partes do mundo (OTTONICAR, VALENTIM, 2021).

A primeira Aceleradora de Empresas, Y Combinator, foi estabelecida em 2005 em Cambridge, Massachusetts, e tem sido uma fonte de inspiração para muitas Aceleradoras de Empresas. Em 2009, o *Difference Engine* deu o pontapé inicial no setor europeu de Aceleradoras de Empresas e, em 2013, a *Seed-DB*, uma plataforma que analisa aceleradoras e suas empresas, relatou mais de 213 aceleradoras em todo o mundo, que apoiaram aproximadamente 3.800 novos empreendimentos (PAUWELS, et al. 2015).

No contexto brasileiro, entre as décadas de 1970 e 1980, o país ainda estava finalizando a Segunda Revolução Industrial, e já enfrentava os desafios das modificações tecnológicas que ocorriam em outros países (OTTONICAR, VALENTIM, 2021). Em meados de 1990 houve uma implantação fomentada de parques tecnológicos e incubadoras empresariais, devido às pressões do mercado mundial, através do Programa de Parques Tecnológicos, implantado em 1984 pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

O contexto brasileiro, no entanto, não favoreceu ao sucesso dos Parques Tecnológicos. A falta de uma cultura voltada para a inovação e o baixo número de iniciativas empreendedoras influenciaram para que os primeiros projetos de Parques Tecnológicos dessem lugar à criação das primeiras incubadoras de empresas, que tiveram um crescimento acelerado no país. Mais recentemente, foram criados diversos programas e organizações com o objetivo de organizar o setor de incubadoras (DO CARMO, 2016; OTTONICAR, VALENTIM, 2021).

Ainda segundo Ottonicar e Valentim (2021), o Brasil, com grande esforço de políticas estatais, tentou por quase 30 anos correr contra o tempo perdido por meio de um processo de industrialização tardia. Além dos aglomerados de micro e pequenas empresas, a economia tem vivenciado o surgimento de organizações denominadas *startups*. As *startups* são pequenas

organizações que têm como enfoque, o desenvolvimento de soluções tecnológicas. Por isso, estão ligadas às tendências do mercado como a inteligência artificial, internet das coisas, robotização entre outros.

*Startup* é um termo empregado para empresas recém-criadas, até mesmo embrionárias, ou ainda em período de constituição, que possuem projetos ligados à pesquisa e desenvolvimento de ideias inovadoras com baixos custos iniciais, porém com alto potencial de escalabilidade (SENA, 2020).

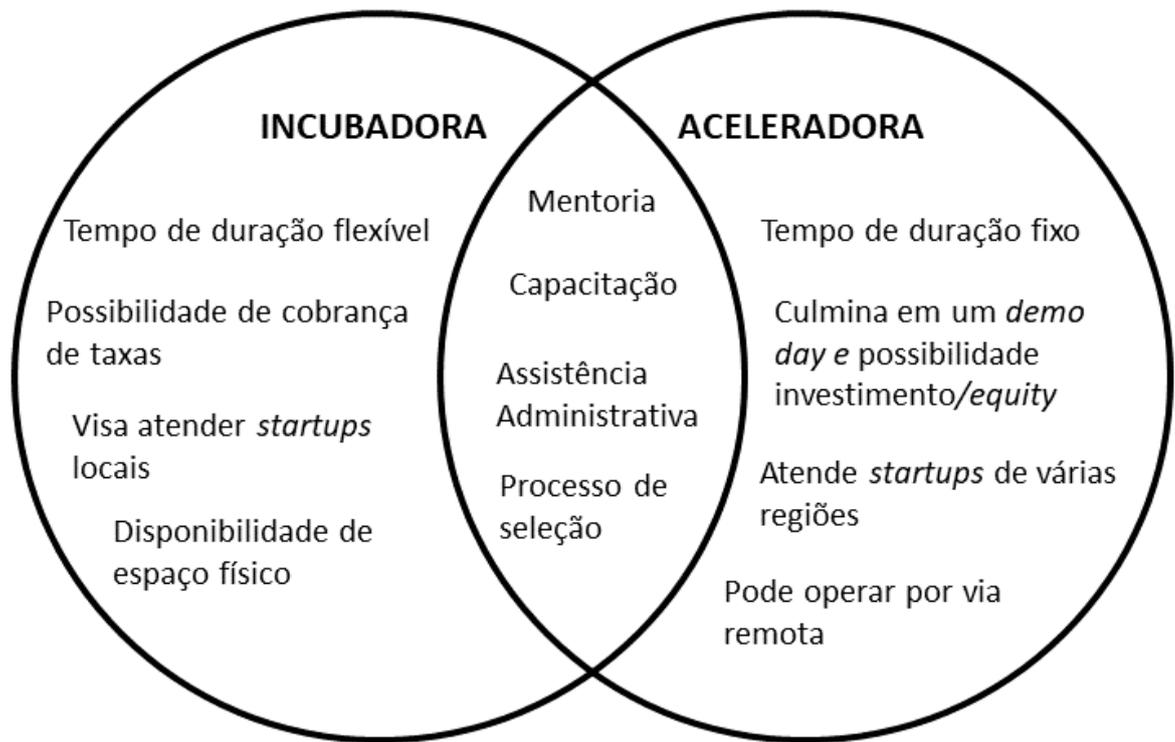
Os gestores podem contar com diferentes investimentos para abrir uma *startup*, cujos recursos podem advir de várias fontes. Um deles é o investidor-anjo, conhecido como indivíduo ou grupo de indivíduos que investem capital financeiro na *startup*. Ainda, o capital ‘semente’ se refere ao recurso financeiro inicial que o investidor aplica na *startup*, segundo as necessidades da organização. Outra forma é o *venture capital*, que consiste em um tipo de financiamento em *startups* com base no compartilhamento societário entre os gestores e investidores (SENA, 2020).

Conforme reiteram Ottonicar e Valentim (2021), as *startups* têm se constituído em uma tendência mundial nos últimos anos. Essas organizações têm crescido devido às aplicações financeiras de investidores de *startups* do Vale do Silício, onde nasceram organizações como o Google e o Facebook. O conceito de *startup* está diretamente relacionado ao nível de inovação e ao surgimento de novos modelos de negócio.

A história das Aceleradoras é ainda mais recente. A partir dos anos 2000, o modelo de financiamento de *startups* sofreu algumas transformações. Até então as *startups* eram inicialmente promovidas principalmente pelas incubadoras e a principal fonte de financiamento no mercado era proveniente das empresas de *venture capital*. Estas organizações, todavia, passaram com o tempo a focar seus investimentos em empresas mais estabelecidas e em estágios mais avançados de maturidade. Nesse contexto, as aceleradoras surgiram como uma alternativa de apoio às *startups* em estágios iniciais (DO CARMO, 2016).

Para melhor entendimento segue a figura abaixo ilustrando a principais diferenças e semelhanças entre uma Incubadora de Empresas e uma Aceleradora de Empresas

Figura 1 – Diferenças e semelhanças entre Incubadoras de Empresas e Aceleradoras de Empresas



Fonte: Adaptado de DEMPWOLF; AUER; D'IPPOLITO, 2014

Nessa perspectiva, as aceleradoras de *startups* contribuem para que as organizações possam aplicar o plano de negócio que envolve: criar os produtos iniciais, identificar os clientes e o segmento de mercado que pretendem atender, obter recursos financeiros e funcionários. As aceleradoras são ambientes de inovação e colaboração. Em países em desenvolvimento são fundamentais, porque se constituem em mais uma fonte de apoio para as pequenas organizações, portanto, é fundamental para o crescimento econômico dos países (OTTONICAR, VALENTIM, 2021).

## 2.2 DIMENSÕES DO PROCESSO DE ACELERAÇÃO

Para Silva et al. (2018), a inovação tecnológica é um elemento primordial no desenvolvimento econômico e social de uma nação. Entre os vários atores do contexto de inovação, merecem destaque as EBTs. Em sua maioria, elas enfrentam uma grande gama de dificuldades nas suas fases iniciais de desenvolvimento, tais como, a escassez de recursos financeiros, a dificuldade de acesso a estes recursos, uma rede fraca de relações sociais e, o pouco conhecimento gerencial por parte de seus fundadores.

Para aumentar as chances de sobrevivência de EBTs, agentes como governos, universidades e entidades setoriais têm apoiado o desenvolvimento de ambientes cujo papel é dar suporte ao desenvolvimento destas empresas. Destacam-se, neste caso, três tipos de agentes, doravante denominados agentes de suporte à inovação (ASIs), a saber: as Aceleradoras de Empresas, as Incubadoras de Empresas (IEs) e os Parques Tecnológicos (PTecs). Em relação a estes três tipos de ASIs, a literatura sobre IEs e PTecs se encontra razoavelmente desenvolvida, enquanto são ainda recentes estudos sobre as Aceleradoras de Empresas (SILVA, et al, 2018).

As Aceleradoras definem um novo modelo de incubadoras adaptadas para as *startups* em fase inicial e de escalabilidade, tendo um papel determinante no desenvolvimento das primeiras etapas do negócio (MATSUDA; TERRA, 2019)

Para Pauwels et al. (2015), as Aceleradoras de Empresas são espaços físicos de trabalho com recursos e programas de treinamento e aprendizado que visam o desenvolvimento de empresas em estágio inicial. Exploram o processo de aceleração de empresas no campo do empreendedorismo, inovação, transferência tecnológica e capacidades da empresa. O processo de aceleração pode contribuir para o estabelecimento de redes, refinamento de modelos de negócios, mentoria e provisão de capital para que as *startups* tenham uma atuação sólida nos mercados de atuação (DE NORONHA, et al, 2022)

As Aceleradoras de Empresas são um tipo de programa de inovação aberta que visa internalizar tecnologias e, em contrapartida, oferecer suporte técnico, recursos financeiros e espaço físico. Esse modelo de inovação busca, no ambiente externo, parceiros, tecnologias e recursos que podem gerar sinergia com seus projetos de inovação para produtos e serviços futuros (LARA, et al. 2021)

Quando as *startups* já se encontram em estágios de maturidade mais avançadas, elas procuram as Aceleradoras para ganhar escala. As Aceleradoras são organizações que buscam auxiliar e acelerar o desenvolvimento de empreendedores a partir da educação e mentoria por um período limitado de tempo, elas têm seu maior impacto no início do negócio (MATSUDA; TERRA, 2019).

Os atributos que fazem diferença nas Aceleradoras são sem dúvida seu sistema de valor (a soma de todos os produtos, serviços e custos associados ao suporte às *startups*) e seus modelos de negócios (a estrutura comercial dos aceleradores que os ajuda a atingir seus objetivos) (ARCENALES; SENA; ARAUJO, 2021).

As aceleradoras de *startups* contribuem para que as organizações possam aplicar o plano de negócio que envolve: criar os produtos iniciais, identificar os clientes e o segmento de mercado que pretendem atender, obter recursos financeiros e funcionários. O programa de aceleração dura, em geral, três meses e fornecem capital, espaço de trabalho, oportunidade de contatos, mentoria com especialistas como advogados, profissionais técnicos, investidores anjo, capital de risco e executivos experientes (OTTONICAR; VALENTIM, 2021).

Na prática, os programas de aceleração são uma combinação de serviços ou funções distintas que eram individualmente caros para um empreendedor individual encontrar e obter, tais como: capital sementes, orientação e aconselhamento de valor agregado, coworking, construção de redes e a oportunidade de conhecer muitos investidores. Os aceleradores de negócios fornecem assistência aos empreendedores, no que diz respeito à construção e definição de seus produtos, identificação de clientes e obtenção de recursos, tanto financeiros quanto intelectuais (LARA, et al, 2021).

Frente ao processo de aceleração em si, percebeu-se que as Aceleradoras trabalham com startups e já contam com um Produto Mínimo Viável ou *Minimum Viable Product* - MVP, portanto, já passaram pela etapa inicial de seu desenvolvimento, permitindo análises alinhadas à teoria *effectuation* que não se validariam se avaliados para início do empreendimento (MATSUDA; TERRA, 2019). As Aceleradoras apoiam empresas de forte cunho tecnológico que têm chance de crescer muito rápido. Há uma alta valorização da inovação com menos burocracia, os gestores são experientes e especializados, cujo objetivo é criar palestras e interação entre os mentores e o empreendedor (OTTONICAR; VALENTIM, 2021).

Mesmo entre os empreendedores que percebem outras formas de viabilidade, os investimentos dos programas permitiram lançar produtos mais maduros no mercado, apoiados por equipes mais fortes o que aumenta suas chances de sucesso mercadológico e de captação de novos investimentos. Flexibilidade na utilização dos recursos foi identificado como fator essencial para o andamento dos projetos, pois é difícil para as *startups* prever em detalhes quais serão suas necessidades futuras (MALDANER; ZORTEA, 2019).

Não obstante, as Aceleradoras oferecem capital financeiro, espaço de trabalho, consultoria e atraem investidores para as *startups*. Nesse contexto, os gestores precisam ser ousados e apresentarem alta capacidade criativa e, por meio disso, avaliam se a *startup* tem potencial de crescimento (OTTONICAR; VALENTIM, 2021).

Assim, o acesso à tecnologia e à orientação obtida por meio do espaço físico e da tecnologia fornecida pela aceleradora impulsiona a inovação global nas *startups*, pois isso implica um mix de conhecimento entre o empreendedor e a aceleradora, o que contribui para o desenvolvimento de experiências únicas e exclusivas. Tais afirmações estreitam as investigações sobre as competências e a criação de conhecimento que as aceleradoras podem alavancar em empresas que passam por processos de aprimoramento do modelo de negócios e estão dispostas a mergulhar em desafios internacionais (DE NORONHA, et al, 2022).

O formato de trabalho das aceleradoras geralmente segue uma estrutura bastante semelhante, além de ofertas para segmentos específicos, não se percebe grande distinção entre seus mecanismos. Seus principais mecanismos são: processo de candidatura competitivo e aberto, lotes de *startups* onde aprendizagem entre pares é incentivada, ciclo de aceleração limitado no tempo (geralmente entre 3 e 6 meses), intenso trabalho em pequenas equipes onde os empreendedores são orientados, treinados e a rede é gerada, investimento inicial, geralmente em troca de capital. Miller e Amarrado (2011) destacam a rede de investidores, contatos e mentores como principais ofertas para *startups*. Atrair um grupo de mentores habilitados com experiências variadas requer um portfólio de *startups* igualmente interessante (MALDANER; ZORTEA, 2019).

Figura 2 – Principais mecanismos de aceleração.

<b>Mecanismos</b>
Processo de aplicação
Lotes de inicialização
Capital inicial
Troca de ações
Benefícios
Mentoria
Educação
Rede
Eventos
Monitoramento

Fonte: MALDANER; ZORTEA, 2019

Na última década, as universidades têm criado suas próprias aceleradoras com duas funções principais: desenvolver as habilidades de empreendedorismo dos alunos e a apoiar a transferência de tecnologia (DE NORONHA, 2022).

As Aceleradoras de Empresas normalmente darão apoio ao desenvolvimento de uma EBT em troca de uma parcela de seu capital, agindo, portanto, sob a expectativa de que esta empresa cresça e se desenvolva no longo prazo. Por possuírem caráter privado, as Aceleradoras de Empresas normalmente desempenham um papel mais ativo no desenvolvimento de suas EBTs em questões como: o aporte de recursos, a procura por investidores e o direcionamento das atividades. (SILVA, et al, 2018)

No dia em que o programa de aceleração termina, a aceleradora realiza um grande evento denominado de *'Demo Day'* e, assim, os gestores apresentam o produto e o negócio para investidores potenciais. Assim, os novos negócios contam com diferentes tipos de apoio como: os Programas dos Governos Federal, Estadual e Municipal, aceleradoras, Investidores, Universidades e Inovação Aberta com várias instituições. (OTTONICAR; VALENTIM, 2021)

Embora, em geral, sigam o mesmo quadro de dimensões, existem muitas diferenças na capacidade dos programas aceleradores em apoiar, verdadeiramente, as *startups*. Estudos sobre este modelo de eficácia são escassos e mesmo os poucos existentes não explicam essas diferenças (MALDANER; ZORTEA, 2019).

De Noronha et al. (2022) reiteram cinco fatores-chave para uma aceleradora: financiamento semente; entrada e saída com base em coorte com *timebox*; um programa estruturado para desenvolver capacidades empreendedoras; mentoria; e localização/espço físico.

Com o surgimento de diferentes tipos de Aceleradoras no mercado, a definição das etapas de aceleração pode ser fundamental para a geração de inovação nos empreendimentos que buscam competitividade no mercado. De Noronha (2022) 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 apresentado na Figura 2 a seguir.

Figura 3 – Modelo de estrutura de aceleração.



Fonte: DE NORONHA, 2022

Conforme a Figura 2, os quatro pilares das Aceleradoras podem ser descritos da seguinte forma:

- **Desenvolvimento de produtos e serviços:** 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 (DE NORONHA, 2022).
- **Amparo jurídico e financeiro:** 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 (DE NORONHA, 2022).

- Local: 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. 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 corte 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 ao capital, quanto para desencadear o interesse de investidores que buscam modelos de negócios rentáveis (DE NORONHA, 2022).
- Mentoria: 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, como a elaboração e aprimoramento de seus discursos de venda ou *pitchs*, objetivando utilizá-los para captar investimentos na aceleradora e em rodadas de negócios ofertadas em eventos específicos para *startups* e investidores (DE NORONHA, 2022).

As Aceleradoras são programas apoiadores de empresas nascentes durante um período limitado de tempo. Por meio de mecanismos articulados para aumentar a velocidade das interações com o mercado, as Aceleradoras buscam ajudar negócios inovadores a se adaptarem e sobreviver em um mercado competitivo. Estas são compostas por empreendedores experientes que dão suporte financeiro, técnico, gestão, rede de contatos e networking através da prestação de serviços de consultoria e mentoria. As Aceleradoras apresentam abordagem com dinâmicas intensas que visam nutrir empreendimentos inovadores e adicionar valor para as *startups*. (FLOR E TEIXEIRA, 2016)

As Aceleradoras possuem algumas características em comum como: processo de candidatura aberta, ênfase em pequenas equipes e não em empreendedores individuais, e o tempo limitado de interação da empresa com o suporte (FLOR E TEIXEIRA, 2016).

Além dos serviços e benefícios que são oferecidos, as aceleradoras também investem um pequeno capital financeiro (*survival money* ou *seed money*), tornando-se sócias das *startups* até o desinvestimento, quando então a sua participação correspondente é vendida para investidores ou outras empresas (Programa de Aceleração de Empresas – ABRAII) (ABREU, 2016).

Para Abreu (2016), as Aceleradoras se consolidam como um novo modelo de geração de incubação, tornando-se um termo genérico para qualquer programa fornecendo uma estrutura de orientação, oportunidades de *networking* e acesso de serviço ao financiamento para o reforço de negócios *startups* (ABREU, 2016).

Talvez a diferença mais fundamental seja a duração limitada dos programas de aceleração em comparação à natureza contínua dos programas oferecidos por incubadoras ou investidores anjo. Geralmente as Aceleradoras possuem 4 etapas distintas no processo de aceleração:

**SELEÇÃO:** é o processo em que as empresas são aceitas em um programa. Os dois critérios do processo de seleção são: (I) aplicação e (II) avaliação.

**ACELERAÇÃO:** é o processo em que é considerado o núcleo da experiência do acelerado, e seu valor agregado para os participantes, enfim, é a fase de aceleração.

**DEMO DAY:** é o processo que, após o término de um período de aceleração, as empresas que foram “aceleradas” se apresentam para um grupo de investidores. Comparando as aceleradoras com outros instrumentos de desenvolvimento de *startups*, aqui vemos um diferenciador chave entre eles.

**FOLLOW-UP:** Tradicionalmente, as etapas habituais de aceleração terminam com o “*Demo day*”. No entanto, uma nova tendência é a integração vertical, em que as aceleradoras, após o término do programa de aceleração, cada vez mais oferecem aos seus participantes a possibilidade de optar por uma segunda rodada de financiamento e aceleração, através do seu próprio capital de risco (ABREU, 2016).

Em contrapartida, algumas aceleradoras exigem uma participação mínima na *startup*, que figura, na média, em torno de 8% do controle da *startup*. Tendo nas extremidades, uma aceleradora que exige até 30% de participação na *startup* e aceleradoras que não exigem nenhuma porcentagem de participação. Um ponto de destaque é que as aceleradoras que não aportam investimento nas *startups* selecionadas, também não exigem uma participação acionária (ABREU, 2016).

No Brasil, Silva e colaboradores (2018) relatam que há um mercado estabelecido de Aceleradoras de Empresas, composto por 40 aceleradoras em atividade. Grande parte das aceleradoras criou uma metodologia própria para selecionar *startups* e empreendedores.

No item investimento e participação acionária, verifica-se que os investimentos podem acontecer de duas formas: por meio de recursos próprios da aceleradora e de seus sócios investidores (empreendedores ou grandes empresas) e de parceiros como o Startup Brasil, o Fundo Brasil Aceleradora de Startups da Microsoft Participações, Lemonade, Sesi Senai de Inovação, Seed, Venture Capital e investidores anjos. A participação acionária também varia de 1% a 40% e depende do estágio da *startup* (ideia, validação, MVP e produto pronto e com clientes) (SILVA et al, 2018).

Estas aceleradoras são definidas como organizações que visam acelerar a ‘gestação’ precoce do empreendimento em um curto espaço de tempo (em média 3 a 6 meses), fornecendo educação e conexões a grupos de startups durante programas intensivos (AQUINO, 2020).

Conforme Aquino (2020), as aceleradoras usam dois tipos de mecanismos para influenciar o processo empreendedor: diretos e indiretos. Os mecanismos diretos são aqueles que orientam o processo empreendedor: capacitação, direcionamento, pressão por resultados e acompanhamento. Os mecanismos indiretos são aqueles que dão suporte para o processo empreendedor: conexões, recursos, legitimidade e segurança psicológica (AQUINO, 2020).

Diante desse cenário, a Tabela 1 apresenta uma síntese das principais dimensões abordadas pelos autores citados, que nortearam o referencial teórico no desenvolvimento da pesquisa.

Tabela 1 – Síntese das dimensões teóricas apresentadas na literatura sobre o perfil de atuação das Aceleradoras de Empresa.

	Ottonicar, Valentim, 2021	Lara et al, 2021	De Noronha, 2022	Maldaner, Zortea, 2019	Flor, Teixeira, 2016	Abreu, 2016	Aqui- no, 2020
<b>Processo de candidatura competitivo e aberto</b>	Não encontrado	Não encontrado	x	x	x	x	x
<b>Capital</b>	x	x	x	x	x	x	x
<b>Tempo de aceleração</b>	3-6 meses	curto prazo	curto prazo	3-6 meses	tempo limitado	3 meses	3-6 meses
<b>Espaço físico</b>	x	x	x	x	x	x	x
<b>Mentoria</b>	x	x	x	x	x	x	x

<b>Processo de Aceleração</b>	<b>Apoio técnico*</b>	x	x	x	x	x	x	x
<b>Benefícios complementares</b>	<b>Rede de contatos</b>	x	x	x	x	x	x	x
	<b>Investidores</b>	x	x	x	x	x	x	x

\* Amparo jurídico, contador, propriedade intelectual, etc.

Fonte: Elaborada pelo autor.

### 3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Este capítulo apresenta a metodologia utilizada no desenvolvimento desta pesquisa, abordando inicialmente, a caracterização da pesquisa, na sequência, a coleta de dados, e a análise de dados.

#### 3.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Pesquisar contempla uma série de atividades que buscam contribuir para ações no meio social, acadêmico e científico, apontando novas experiências e conhecimentos para a área na qual está vinculada. Gil (2017) define que pesquisa é um procedimento racional e sistemático, cujo objetivo é de proporcionar respostas aos problemas reais. Em sua obra, Gil (2017, p.25) ainda relata que “cada pesquisa é naturalmente diferente de qualquer outra”. Enfatiza que, quando o pesquisador conquista a definição do projeto de pesquisa pelo sistema de classificação, consegue materializar em menos tempo, potencializar os recursos e obter sucesso em seus resultados.

Quanto aos seus objetivos gerais, as pesquisas podem ser classificadas em: exploratórias, descritivas e explicativas. Uma pesquisa exploratória ocorre quando se obtém uma visão geral, de modo aproximado, de um determinado fato, tornando-o mais explícito. Normalmente é utilizada em estudos acadêmicos e a coleta de dados acontece por meio de levantamento bibliográfico, por entrevistas ou análises de exemplos. As descritivas são utilizadas, principalmente, em estudos com objetivos profissionais, que buscam descrever as características de uma dada população. E, as explicativas, são mais profundas, pois tem como objetivo explicar um determinado fenômeno, utilizadas nos estudos de cunho científico (GIL, 2017).

Ainda, as pesquisas são classificadas segundo os métodos empregados. O método é definido por Lakatos e Marconi (2010) como o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo do estudo. Gil (2017) nos esclarece que a classificação quanto aos métodos é muito difícil tendo em vista o abrangente universo de métodos e técnicas utilizadas na coleta e análise de dados das pesquisas, podendo ser quanto a natureza dos dados (pesquisa quantitativa e qualitativa), o ambiente (pesquisa de campo ou de laboratório), o grau de controle das variáveis (experimental e não experimental) (GIL, 2017). Desta forma, propõe a classificação quanto ao seu delineamento, levando em consideração o ambiente de pesquisa, a abordagem teórica e as técnicas de coleta e análise de dados (GIL, 2017).

Em relação ao tipo de análise dos dados, a pesquisa qualitativa é menos formal do que a análise quantitativa, pois nesta última seus passos podem ser definidos de maneira relativamente simples. A análise qualitativa depende de muitos fatores, tais como a natureza dos dados coletados, a extensão da amostra, os instrumentos de pesquisa e os pressupostos teóricos que nortearam a investigação. Pode-se, no entanto, definir esse processo como uma sequência de atividades, que envolve a redução dos dados, a categorização desses dados, sua interpretação e a redação do trabalho (GIL, 2017).

A pesquisa pode então, ser definida quanto ao seu delineamento, como: bibliográfica, documental, experimental, ensaio clínico, estudo caso-controle, estudo de coorte, levantamento de campo, estudo de caso, etnográfica, fenomenológica, teoria fundamentada em dados, pesquisa-ação e pesquisa participante (GIL, 2017). No caso deste estudo, será a bibliográfica e documental. A pesquisa bibliográfica tem como foco o estudo de materiais já publicados, sejam eles, de forma impressa (livros, revistas, jornais, teses, dissertações e anais de eventos), por meio digital físico e virtual (CDs, DVDs, internet), a fim de conhecer e se aprofundar sobre um assunto específico ou de um determinado autor. Já a pesquisa documental assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. A diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental utiliza-se de materiais que não recebem ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa (GIL, 2017).

Sendo assim, a presente pesquisa classifica-se quanto a sua natureza como uma pesquisa **exploratória**, por utilizar o levantamento bibliográfico para obter uma proximidade da

realidade do objeto estudado. Quanto à natureza, esta pesquisa é **qualitativa**, pois os dados serão coletados, reduzidos, categorizados e interpretados. Quanto ao delineamento, este estudo possui cunho **bibliográfico e documental**, haja vista que utiliza materiais publicados para aprofundar a análise do tema em questão. Os procedimentos técnicos utilizados são a revisão bibliográfica, por meio de uma busca exploratória de literatura, partindo de bases e portais como Periódicos Capes, Elsevier, Scielo e documental a fim de identificar conceitos e trabalhos científicos recentes sobre o tema proposto. Também foram consultados outros locais para a busca das informações, conforme descrito no subitem 3.2.

### **3.2 COLETA DE DADOS**

Os dados utilizados na pesquisa foram coletados no sítio eletrônico da ANPROTEC (<https://ANPROTEC.org.br/site/>), no segundo semestre de 2021, a partir do mapa dos associados. Nesse momento da coleta de dados, havia 22 aceleradoras associadas à ANPROTEC.

Ainda, as informações discutidas nesta pesquisa foram coletadas do site da ANPROTEC: <https://anprotec.org.br/site/sobre/associados-anprotec/>

Foi também realizada uma análise do conteúdo publicado no sítio eletrônico de cada aceleradora associada à ANPROTEC, nos quais foram coletadas informações como: nome da aceleradora, estado onde atua, formas de entrada, prazo de duração, investimento financeiro, participação acionária, tempo de duração da aceleração, metodologia utilizada, benefícios complementares ofertados. Instituições envolvida, entre outros.

Por fim, foram consultados os editais abertos para captação de empresas a serem aceleradas, onde foram coletadas outras informações que não foram fornecidas no site das aceleradoras.

### **3.3 ANÁLISE DE DADOS**

As informações coletadas foram analisadas com rigor metodológico, reduzidas e categorizadas em: distribuição geográfica das aceleradoras e dimensões de atuação das aceleradoras. Em relação a questão geográfica, foram analisadas a distribuição regional e por centros de maior desenvolvimento. Já em relação às dimensões, a análise ganhou maior complexidade, pois a compilação das informações exigiu o acesso aos diversos locais descritos

no item 3.2. Posteriormente, as dimensões identificadas nas aceleradoras associadas à ANPROTEC foram comparadas às dimensões teóricas (Tabela 3).

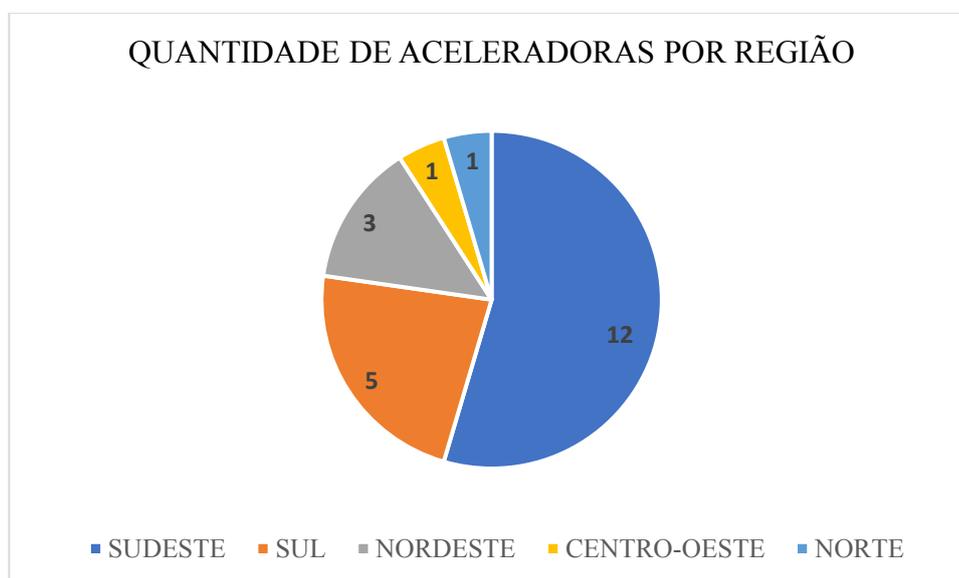
#### 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados encontraram 22 aceleradoras associadas à ANPROTEC no segundo semestre de 2021. Os resultados encontrados na pesquisa estão expostos a seguir, organizados em 2 subtópicos: Distribuição geográfica das aceleradoras associadas a ANPROTEC; Dimensões de atuação das aceleradoras.

##### 4.1 DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS ACELERADORAS ASSOCIADAS A ANPROTEC

Os resultados demonstram que a região sudeste possui mais da metade das Aceleradoras associadas à ANPROTEC. Em contrapartida, as regiões menos favorecidas são a norte e centro-oeste, conforme exposto no gráfico 1.

Gráfico 1 – Quantidade de Aceleradoras associadas a ANPROTEC por região.



Fonte: Elaborada pelo autor.

Ainda, realizou-se uma análise com maior detalhamento em relação a distribuição das aceleradoras por região e por estado, cujos resultados estão demonstrados na Tabela 2.

Tabela 2 – Distribuição das Aceleradoras associadas a ANPROTEC por região, estado de origem e sítio eletrônico consultado.

<b>REGIÃO SUDESTE</b>		
<b>NOME DA ACELERADORA</b>	<b>ESTADO</b>	<b>SÍTIO ELETRÔNICO</b>
ACELERADORA GOACE	SP	<a href="https://acestartups.com.br/">https://acestartups.com.br/</a>
BAITA ACELERADORA CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL	SP	<a href="https://www.baita.ac/">https://www.baita.ac/</a>
FGV/VENTURES ACELERADORA	SP	<a href="https://www.fgv.ventures/">https://www.fgv.ventures/</a>
INNOVATION INCENTIVO E DESENVOLVIMENTO PARA A FORMAÇÃO CULTURAL E PROFISSIONAL	SP	<a href="https://innovation.org.br/">https://innovation.org.br/</a>
STARTUP FARM	SP	<a href="https://startup.farm/">https://startup.farm/</a>
WAYRA BRASIL	SP	<a href="https://br-pt.wayra.com/">https://br-pt.wayra.com/</a>
OBR PLANEJAMENTO EMPRESARIAL	RJ	<a href="https://obr.global/">https://obr.global/</a>
PROGRAMA SHELL INICIATIVA JOVEM	RJ	<a href="https://www.iniciativajovem.org.br/site/">https://www.iniciativajovem.org.br/site/</a>
REDE ENTROPIA DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	RJ	<a href="https://entropia.in/">https://entropia.in/</a>
ACELERA MGTI	MG	<a href="https://www.fumsoft.org.br/accelera/">https://www.fumsoft.org.br/accelera/</a>
TROPOSLAB LABORATÓRIO DE NEGÓCIOS INOVADORES – LTDA	MG	<a href="https://troposlab.com/">https://troposlab.com/</a>
SYU EMPREEDIMENTOS S/A	ES	<a href="https://www.startyouup.com.br/">https://www.startyouup.com.br/</a>
<b>REGIÃO SUL</b>		
<b>NOME DA ACELERADORA</b>	<b>ESTADO</b>	<b>SITE</b>
GROW PLUS VENTURES	RS	<a href="https://www.growplus.com.br/">https://www.growplus.com.br/</a>
VENTIUR INVESTIMENTOS EM NOVOS NEGÓCIOS	RS	<a href="http://ventiur.net/">http://ventiur.net/</a>
PROGRAMA DE PRÉ-ACELERAÇÃO STARTUCS	RS	<a href="https://www.ucs.br/site/startucs/">https://www.ucs.br/site/startucs/</a>
DARWIN ACELERADORA	SC	<a href="https://darwinstartups.com">https://darwinstartups.com</a>

CENTRO DE INOVAÇÃO EMPRESARIAL INCUBADORA DE PROJETOS – ISAEBUSINESS	PR	<a href="http://www.isaebrazil.com.br/institucional/isaeb-business/">http://www.isaebrazil.com.br/institucional/isaeb-business/</a>
--	----	---

### **REGIÃO NORDESTE**

<b>NOME DA ACELERADORA</b>	<b>ESTADO</b>	<b>SITE</b>
ACELERA+	BA	<a href="https://gruporedemais.com/acceleracao-de-startups/">https://gruporedemais.com/acceleracao-de-startups/</a>
GETIN - ACELERADORA - GESTÃO EMPRESARIAL, TECNOLÓGICA E INOVAÇÃO LTDA	BA	<a href="https://getin.inf.br">https://getin.inf.br</a>
ACELERADORA JUMP BRASIL	PE	<a href="https://www.jumpbrasil.com">https://www.jumpbrasil.com</a>

### **REGIÃO CENTRO-OESTE**

<b>NOME DA ACELERADORA</b>	<b>ESTADO</b>	<b>SITE</b>
STARTUP CATÓLICA	DF	<a href="http://www.ucb.br/">http://www.ucb.br/</a>

### **REGIÃO NORTE**

<b>NOME DA ACELERADORA</b>	<b>ESTADO</b>	<b>SITE</b>
CENTRO DE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E EMPRESARIAIS FABRIQ	AM	<a href="http://www.fabriq.com.br">http://www.fabriq.com.br</a>

Fonte: Elaborada pelo autor.

Conforme verificado na Tabela 2, a região sudeste concentra o maior número de aceleradoras associadas à ANPROTEC, totalizado 12 (54,55%). Destas, 6 estão estabelecidas no estado de São Paulo e as demais nos outros 3 estados da região.

Os resultados desta pesquisa corroboram os achados de Flôr e colaboradores (2018), demonstrando que os estados da região centro-oeste apresentam poucas aceleradoras, sendo apenas uma no Distrito Federal. Além disso, os estados do norte também apresentam poucas iniciativas tendo apenas no Amazonas uma aceleradora.

São Paulo é o estado de maior concentração de aceleradoras do Brasil. A região sudeste também se destaca por Minas Gerais que apresenta 10 aceleradoras e Rio de Janeiro com 9 aceleradoras. Flôr e colaboradores (2018) destacam que a região sudeste aparece com números que superam outras regiões do país. Na presente pesquisa, apenas 2 das 10 sceleradoras

instaladas em Minas Gerais são associadas à ANPROTEC, enquanto no Rio de Janeiro, apenas 3 fazem parte das associadas.

São Paulo é um dos mais importantes centros financeiros do mundo, o que atrai grandes investidores e empresas para o estado, e com isso *startups* e a demanda de maior número de aceleradoras e demais habitats do ecossistema de inovação. Estas questões são cruciais para a presença de aceleradoras, além da disponibilidade de financiamento, o que justifica a aglomeração destes empreendimentos (FLÔR et al., 2018).

Fonseca (2016) reforça essas informações e contextualiza que São Paulo não possui uma vertente única do empreendedorismo, sendo considerada uma vantagem competitiva. Para o autor, a cidade concentra várias entidades de apoio, tais como aceleradoras, incubadoras, investidores anjo, fundo de investimento, e com isso, um capital voltado para o empreendedorismo. Segundo o mesmo autor, estes ingredientes se intensificam quando comparados aos demais estados do país.

Hwang e Horowitz (2012) indicam, por exemplo, que o sucesso do *Silicon Valley* foi justamente a sabedoria em unir os ingredientes existentes no ecossistema. Segundo os autores, a presença de um ecossistema de inovação, a cultura empreendedora e o espírito colaborativo ou de coletividade são ingredientes essenciais que destacaram essa região estadunidense.

Já na região sul existem 5 (22,73%) aceleradoras associadas à ANPROTEC com presença nos 3 estados. Santa Catarina possui uma única aceleradora associada à ANPROTEC. Tal fato chama atenção devido a pouca quantidade visto que a capital catarinense é um polo tecnológico, havendo com isso uma concentração de diversas tipologias de habitats de inovação, e inclusive de Aceleradoras de Empresas, que desempenham a função de tornar as empresas nascentes inovadoras e competitivas (FLÔR, et. al, 2018).

## **4.2 DIMENSÕES DE ATUAÇÃO DAS ACELERADORAS ASSOCIADAS À ANPROTEC:**

A Tabela 3 sintetiza os resultados encontrados dentro de cada dimensão, os quais foram categorizados conforme as dimensões teóricas elaboradas na Tabela 1.

Tabela 3 – Dimensões do processo de aceleração das Aceleradoras associadas à ANPROTEC.

	ACELERADORA	PROCESSO DE SELEÇÃO	CAPITAL	TEMPO DE ACELERAÇÃO	PROCESSO DE ACELERAÇÃO	BENEFÍCIOS COMPLEMENTARES
1	ACELERADORA GOACE	Fluxo contínuo e aberta ao público	R\$200mil à R\$1milhão por 8 - 12% da startup	4 meses em média para concluir o conteúdo online	Plataforma online constituída por 28 lições em 4 blocos em primeiro momento. Após haver um investimento, a aceleradora desenvolveu uma metodologia para diagnosticar a maturidade da empresa perante a inovação. Assim, consegue adaptar os planos à realidade atual do cliente.	É disponibilizado muitas fontes educacionais como: acesso grátis a todos os cursos da Exame <i>Academy</i> e da <i>Future Dojo</i> e uma rede de mais de 100 mentores especialistas em várias áreas de atuação. Experiência na condução de modelos de parcerias entre startups e grandes empresas, bem como na distribuição de produtos e serviços. Acesso a maior rede <i>corporate</i> qualificada do mercado com 50 grandes empresas. São parceiros de fundos nacionais e internacionais para investimentos no Brasil
2	BAITA ACELERADORA CONSULTORIA EM GESTÃO EMPRESARIAL	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. No site há a possibilidade de se fazer uma pré-inscrição para a próxima turma.	Investimento econômico e financeiro variáveis. Valores dependem do estágio da startup na entrada e tempo do programa de aceleração.	De 6 a 12 meses, dependendo da natureza do mercado a ser explorado, da complexidade do produto/serviço e do modelo de negócios usado.	Empreendedores, mentores, investidores e instrutores, usando metodologias como <i>Lean Startup</i> e <i>Effectuation</i> , desenvolvem negócios inovadores, sustentáveis e escaláveis. Desenvolvimento de clientes, proposição de valor, modelo de negócio, pipeline de vendas e operação, estratégias de marketing, vendas, inovação e ciclo de investimentos Há acompanhamento contínuo, da fase inicial até o investimento e pós-aceleração.	As <i>startups</i> da Baita têm acesso a vários parceiros, como <i>Google Cloud</i> , <i>AWS</i> , <i>Hubspot</i> , <i>RD Station</i> , entre vários outros. Conexão com grandes empresas e toda a rede de contatos da Baita. Acesso a laboratórios e serviços de apoio às startups tecnológicas.
3	FGV/VENTURES ACELERADORA	Com abertura de editais em datas definidas e destinadas a público específico. Destinadas às startups que	Não há investimento nem cobrança acionária	4 meses	A FGV Ventures oferece direcionamento estratégico, treinamentos, acesso a rede de parceiros e <i>Coworking</i> no "Espaço Neon" dentro da FGV EAESP. A atuação é realizada por meio de Sprints mensais, ao longo de 4 meses. Acesso a serviços de parceiros da instituição, como:	Recebimento de até R\$ 400 mil em benefícios. Acesso a até US\$ 7.500 de crédito na Amazon Web Service, US\$120.000 em créditos IBM Cloud, entre outros. Quando se percebe que a startup precisa de uma conexão para destravar algum aspecto

		possuam ao menos 1 sócio ex-aluno da instituição			Apoio contábil (Cotabme), jurídico (Lexio.Legal) e societário (Eduardo Casarini).	do negócio é realizada essa ponte, sob demanda.
4	INNOVATION INCENTIVO E DESENVOLVIMENTO PARA A FORMAÇÃO CULTURAL E PROFISSIONAL	A aceleradora está relacionada com o Centro de Inovação Tecnológica INNOVATION-ENIAC Guarulhos. Não foi encontrado qualquer informação referente a aceleração de startups nessa organização.				
5	STARTUP FARM	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. No site há a possibilidade de se fazer uma pré-inscrição para a próxima turma.	Até R\$150 mil por 5% da startup	6 meses	Metodologia em 4 passos: 1 - <i>Laser Focus</i> : Imersão “ <i>full life</i> ” para que as <i>startups</i> construam todas as hipóteses do modelo de negócio e aprendam a validá-las. Terão conteúdos, <i>workshops</i> , bancas de mentoria entre outros (Presencial, realizado em 5 semanas) 2 - <i>Get Sales Done</i> : Nesta etapa, será apresentado os principais modelos de venda e estratégias de marketing digital através de conteúdos direcionados e acompanhamento dos indicadores de desempenho. (forma remota, realizado em 5 semanas) 3 – <i>Fundraising</i> : Trabalha-se junto com as startups para estruturar a modelagem financeira e suas necessidades de capital. A partir daí, é analisado as melhores opções de captação disponíveis e desenvolvemos estratégias de relacionamento com os investidores! (forma remota, realizado em 15 semanas) 4 - <i>Demo Day</i> : Apresentação das startups aceleradas para o mercado em um evento que reúne mais de 300	Pacote de benefícios (não é explicitado quais são), avaliado em R\$1,5milhões. Além de reduzir os custos de ferramentas e serviços, instruímos sobre como usá-los para otimizar e evoluir seus processos. <i>Networking</i> com possibilidade de negócios de alto nível com investidores e potenciais clientes. É formada por uma rede mais de 1000 pessoas que possuem algum vínculo com a aceleradora, com possibilidade prestar auxílio

					<p>peessoas entre investidores, grandes empresas, mentores e a comunidade empreendedora. São 450 mentores.</p>	
6	WAYRA BRASIL	Fluxo contínuo e aberta ao público	Investimento de até R\$ 1 milhão por startup; desenvolvimento de negócios com a Telefônica/Vivo. Coinvestimento com os principais fundos de venture capital, investimento em startups escaláveis e com participação majoritária dos fundadores. Não é informado o percentual da participação acionária.	Não informado	<p>São apresentadas 3 formas de atuação:</p> <p>- <i>Get Product/Market Fit:</i> Busca ajudar a startup a encontrar o cliente certo que paga por sua solução. Há diversos especialistas que podem auxiliar no produto da <i>startup</i>, sua validação no mercado, com melhorias na proposta de valor oferecida e também acesso a clientes.</p> <p>- <i>Go comercial:</i> É oferecida uma equipe que ajudará a encontrar os melhores canais para o produto ou serviço chegar ao cliente. Além disso, há consultorias especializadas em vendas complexas, <i>pricing</i>, marketing digital, entre outras formas de sua <i>startup</i> chegar ao cliente e conseguir realizar vendas.</p> <p>- <i>Scale up!</i> A última etapa. Há auxílio a escalar ainda mais, conquistando assim novos mercados e, quem sabe, países. Para isso dar certo, há a conexão da startup com outros empreendedores de alto impacto e mentores experientes, que poderão ajudar nos seus desafios de crescer.</p> <p>As <i>startups</i> investidas podem solicitar a utilização de salas de reunião e espaços no escritório da aceleradora no prédio do Cubo, em São Paulo.</p>	<p>A plataforma Wayra oferece acesso exclusivo a uma seleção de benefícios e créditos (em ferramentas de trabalho) que ajudarão a impulsionar as startups selecionadas.</p> <p>As melhores startups do portfólio têm acesso à uma rede de 350 milhões de fornecedores e clientes em 10 países e 80 milhões de clientes Vivo. É oferecida uma interface única entre empreendedores e uma rede de grandes corporações, governos e outros parceiros nos países onde a Telefônica está presente. A Wayra opera em 10 países: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Alemanha, México, Peru, Espanha, Reino Unido e Venezuela.</p>

7	OBR PLANEJAMENTO EMPRESARIAL	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. No site não há a possibilidade de se fazer uma pré-inscrição.	Aporte de até US\$10 mil por uma posição de <i>equity</i> até 12%, uma posição de royalties até 10% e comprometimento contratual com as plataformas e ferramentas de aceleração	Aceleração composta em duas etapas sendo a primeira realizada em até 3 meses no Brasil e 4 meses em <i>San Antonio</i> , TX/EUA; ou até 3 meses no Brasil e 3 meses no Vale do Silício/EUA	<p>Etapa no Brasil:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Calibragem: A primeira parte do programa de aceleração é voltada para a calibração da proposta de valor, <i>market &amp; product fit</i>.</li> <li>- Preparação: A segunda parte do programa de aceleração é voltada para a adequação da proposta de valor e produto de acordo com a percepção de mercado internacional.</li> <li>- <i>Emerging Game Changers Demo Day</i> – Brasil: Graduação da primeira jornada de 6 meses com <i>pitches</i> para a seleção dos 2 melhores projetos a serem acelerados no Vale do Silício.</li> </ul> <p>Etapa nos EUA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aceleração internacional: Programa de aceleração realizada nos Estados Unidos, com o patrocínio do programa local do Velocity Brasil (<i>San Antonio, TX</i>) ou ACELERA 90x (<i>San Francisco, CA</i>) .</li> <li>- <i>Emerging Venture Partners – USA</i>: Graduação da jornada de 4 meses com <i>pitches</i> para redes de investidores anjo do estado da Califórnia ou Texas.</li> <li>- Acesso a uma plataforma de mentoria com mentores nacionais e internacionais</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Um plano de ação construído em uma das principais plataformas mundiais de gerenciamento de aceleração de negócios – a <i>GrowthWheel®</i>.</li> <li>- Acesso a grupos de investidores anjo do Texas e do Vale do Silício e no Brasil.</li> <li>- Oportunidade de acelerar o seu projeto no maior e mais competitivo mercado mundial.</li> <li>- Aporte em até US\$ 10 mil</li> <li>- Custos de programa de aceleração cobertos (valor aproximado de US\$ 15 mil)</li> <li>-Internacionalização</li> <li>- Contato com Investidores anjos no Brasil e nos EUA</li> </ul>
8	PROGRAMA SHELL INICIATIVA JOVEM	Com abertura de editais em datas definidas e destinadas a público específico. Somente jovens de 20 a 34 anos, com ensino 9médio completo e	Não é informado	Se o empreendedor está começo da sua trajetória empreendedora, o ciclo de IDEIAÇÃO tem duração de 3 meses. Se já existe um negócio formal ou	O programa Shell Iniciativa Jovem é contínuo e cada turma tem a duração de 12 meses, considerando desde o processo de seleção até a legalização dos empreendimentos. O programa utiliza a metodologia do <i>Design Thinking</i> e <i>Kaospilot</i> e se divide em três etapas: 1. Laboratório de Ideias Essa é a etapa inicial do programa, na qual os projetos e negócios são analisados de acordo com sua viabilidade operacional e mercadológica e o empreendedor é avaliado a	O Shell Iniciativa Jovem oferece: a) acesso a conteúdo especializados a fim de capacitar os participantes nas competências gerenciais necessárias para o desenvolvimento de um negócio inovador; b) atividades de mentoria, tutoria e consultoria; c) integração com outros programas de fomento a startups; d) desenvolvimento do empreendedor; e) integração a rede do Shell Iniciativa Jovem; f) integração a rede Shell <i>Livewire</i> g) oferta de oportunidades internacionais; h)prêmio

		que moram nos estados do Rio de Janeiro ou Espírito Santo.		informal, o ciclo de OPERAÇÃO tem duração de 4 meses.	<p>partir de seu comportamento e perfil empreendedor. Acreditamos que por trás de bons negócios há sempre bons empreendedores. Bons empreendedores criam bons negócios. O processo de seleção apresenta duas fases:</p> <p>Fase 1 – Entrevistas Individuais: Compreensão do negócio e motivação empreendedora.</p> <p>Fase 2 – <i>LiveWIRE Weekend</i>: Um intenso final de semana marcado por diversas atividades em grupo. São realizadas dinâmicas que estimulam a interação, a criatividade e a inovação dos participantes a fim de selecionarmos os melhores projetos e empreendedores. De maneira sintética, avalia o comportamento empreendedor, a viabilidade dos projetos e o alinhamento com os critérios do Programa.</p> <p>2. Oficina de Projetos</p> <p>Nessa etapa, o foco é na modelagem e validação do negócio. Você participará de oficinas temáticas, workshops gerenciais e terá encontros direcionados com tutores com trilhas personalizadas em sua jornada empreendedora. Assim, ao final desta fase, você terá desenvolvido um protótipo de um negócio de alto impacto.</p> <p>Ainda na Oficina de Projetos, você irá elaborar o plano de negócio do seu empreendimento, tendo a sua viabilidade financeira e operacional averiguada durante a Banca de Avaliação.</p> <p>3. Fábrica de Negócios</p> <p>A feira anual de negócios marca a entrada na Fábrica de Negócios. Durante a Fábrica de Negócios, com o apoio de mentores e consultores, você será incentivado a testar e verificar a aderência do negócio no mercado. Esta última etapa pretende tornar o seu</p>	em dinheiro para os melhores empreendimentos selecionados.
--	--	--	--	---	---	--

					empreendimento uma empresa legalizada e em pleno funcionamento. Neste momento, você poderá submeter seu negócio ao processo de auditoria para obtenção do Selo de Empreendimento Sustentável Iniciativa Jovem.	
9	REDE ENTROPIA DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	Não foi encontrado qualquer informação referente a aceleração de startups nessa organização. Seu sítio eletrônico consta pouca informação, apenas disponibiliza um ebook e 2 plataformas relacionadas ao comércio de criptomoedas.				
10	ACELERA MGTI	Fluxo contínuo e aberta ao público	Não informado	6 meses	Atuação de forma integrada em 5 principais eixos: Mercado, Tecnologia, Capital, Gestão e Empreendedor. As consultorias, palestras e mentorias são desempenhadas por especialistas de mercado referentes à cada eixo e adaptadas às necessidades de cada startup. São unidas metodologia e personalização para que as startups desempenhem o máximo do seu potencial. A metodologia aplicada é fundamentada no <i>Lean Startup</i> , <i>Customer Development</i> , <i>People Analytics</i> e no modelo CERNE de gestão.	Conexões com mercado privado de empresas de TI, formada por sua base de associados, assim como acesso a diversos atores do ecossistema de empreendedorismo nacional presentes nas esferas municipal, estadual e federal, assim como comunidades de startups, incubadoras, Aceleradoras, parques tecnológicos, empresas públicas de fomento, universidades, entidades associativas e investidores
11	TROPOSLAB LABORATÓRIO DE NEGÓCIOS INOVADORES – LTDA	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. No site há a possibilidade de se fazer uma pré-inscrição para a próxima turma.	Conforme demanda da empresa contratante	Conforme demanda da empresa contratante	Aceleramos startups por meio de programas de inovação aberta desenvolvidos sob medida para grandes corporações, observando seus respectivos desafios e objetivos.	Conforme demanda da empresa contratante
12	SYU EMPREENDEDIMEN- TOS S/A	Com abertura de editais em datas definidas	Não informado	Não informado	A aplicação das metodologias é realizada através dos seguintes formatos: <i>workshops</i> , palestras, consultorias e mentorias	Articulação com mercados de capitais institucionais e corporativos no Brasil e fora do país em busca de oportunidades para

		e abertas ao público. No site não há a possibilidade de se fazer uma pré-inscrição.			Estas atividades englobam as seguintes temáticas: análise e exploração de mercado; modelagem de negócios; <i>Product Market Fit</i> ; <i>Branding</i> ; ciclos de desenvolvimento e aperfeiçoamento de produtos; <i>User Experience (UX)</i> ; diagnósticos e avaliações; planejamento estratégico; <i>Tracking</i> - Métricas de performance e acompanhamento; mentoria com especialistas e orientações técnicas; <i>Mindset</i> e Governança Empresarial; análise de riscos; gestão econômico-financeira; entre outras; A atuação do Programa de Aceleração é dividida em cinco grandes segmentos: - Ideia: Problema, Solução e Inovação. - Mercado: Segmentação, Dimensionamento, Intervenções, Vantagens e Tendências. - Produto: Quesitos e Requisitos, Tecnologia, Evolução e Inovação. - Negócio: Escalabilidade, Recursos, Custos e Lucratividade. - Execução: Equipe e Planejamento Há suporte administrativo, financeiro, contábil, jurídico, técnico e imprensa	capitalizar os seus ativos. A aceleradora também realiza seleções pontuais através de seus parceiros - empresas e instituições - e outras iniciativas - concursos e prêmios - ao longo do ano.
13	GROW PLUS VENTURES	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. No site não há a possibilidade de se fazer uma pré-inscrição para a próxima turma.	Conforme demanda da empresa contratante	Conforme demanda da empresa contratante	Conforme demanda da empresa contratante	Conforme demanda da empresa contratante

14	VENTIUR INVESTIMENTOS EM NOVOS NEGÓCIOS	Fluxo contínuo e aberta ao público	A startup poderá receber investimento até R\$ 200 mil dos Grupo de Investidores vinculados a VENTIUR, mas podendo chegar a R\$ 1 milhão com a participação de co- investidores da rede da aceleradora. Este investimento é realizado através de Mútuo Conversível por um <i>equity</i> que geralmente se concretiza entre 5 e 15%, a depende da maturidade e do	9 meses	<p>O processo envolve uma série de atividades e benefícios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagnóstico: para entender as áreas de atuação que estão fluindo bem e as que necessitam atenção e foco para crescer. Com base nesse diagnóstico é realizado um plano de trabalho que será realizado junto ao gestor de aceleração.</li> <li>- <i>Kickoff</i>: Após o diagnóstico, é realizada uma reunião inicial com todos os envolvidos, em conjunto com alguns investidores, para o <i>start</i> no programa de aceleração e alinhar as prioridades e foco do que será trabalhado no semestre.</li> <li>- Reuniões: O gestor de aceleração designado é responsável por realizar uma reunião periódica (semanal ou quinzenal) para auxílio no desenvolvimento da <i>startup</i>.</li> <li>- <i>Bootcamps</i>: Quinzenalmente a VENTIUR organiza “campos de treinamento” temáticos para qualificação e troca de conhecimentos entre empreendedores e parceiros. São trabalhados temas como Marketing e Vendas, <i>Growth Hacking</i>, Planejamento Estratégico, Sucesso do Cliente, Captação novas Rodadas, Atração de Talentos, Cultura, Liderança e Pessoas, Gestão e Finanças, Governança, Aspectos Jurídicos para <i>Startups</i>, entre muitos outros.</li> <li>- Conselho e Mentores: contendo investidores e parceiros com afinidade ao segmento ou modelo de negócio da startup. A finalidade é auxiliar os empreendedores durante a sua jornada, aconselhando a tomada de decisão. A startup acelerada conta também com um banco com mais de 80 mentores para</li> </ul>	<p>É oferecido todo suporte à startup, desde a fase de seleção, passando pela aceleração, acompanhando toda a jornada do empreendedor até o <i>exit</i>. Os principais benefícios elencados são:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Networking</i> com <i>founders</i> e investidores de todo o portfólio da aceleradora</li> <li>- Auxílio na captação de coinvestimento e próxima rodada <i>Seed</i> ou Serie A</li> <li>- Acesso irrestrito ao Conselho Consultivo criado para as Startups</li> <li>- Pacote de benefícios para contratação de softwares e serviços</li> <li>- Trilha de conteúdos e <i>bootcamps</i> concebidos para sua qualificação</li> <li>- Conexão direta com uma ampla e completa rede de negócios e inovação.</li> <li>- Parceria entre VENTIUR, Universidade de Caxias do Sul (UCS) e Instituto Hélice, visando fomentar startups que agreguem inovação às empresas da Serra Gaúcha.</li> <li>- Conexão entre investidores, empresas e startups ligadas ao Parque Tecnológico de São Leopoldo – Tecnosinos, com objetivo de alavancar soluções digitais</li> </ul>
----	--	---	--	---------	--	--

			crescimento da startup até a próxima rodada.		auxiliar de forma específica em diversas áreas, modelos de negócio e mercados. - Atividades e <i>Playbooks</i> : ferramentas de apoio para a estruturação de processos e também uma base de conhecimento para ampliar seu conhecimento e qualificar a sua equipe sobre boas práticas em processos como vendas, marketing, finanças, RH, desenvolvimento de produto e demais áreas de atuação.	
15	PROGRAMA DE PRÉ-ACELERAÇÃO STARTUCS	Com abertura de editais em datas definidas e destinadas a público específico. Discentes Universidade de Caxias do Sul - UCS, regularmente matriculados, professores, funcionários e alunos egressos da graduação desta Universidade, além de empreendedores da comunidade de abrangência da UCS.	Não é informado sobre investimentos nas <i>startups</i> nem sobre participação acionária. Mas há uma cláusula em caso de desistência ou não cumprimento dos itens do processo de aceleração. Será gerado um encargo financeiro de R\$2.500,00 que serão revertidos ao programa para	4,5 meses	O processo se desenvolve em 3 etapas: 1-Consolidação: Consolidar o modelo de negócio por meio da validação da ideia no mercado a partir da testagem das hipóteses estabelecidas originalmente 2- Execução: Execução da prototipagem e validação técnica e comercial da proposta, no sentido de constituir uma empresa. 3- Constituição: A constituição da empresa pode se transformar em realidade, com possibilidades de incubação e investimento externo. - Conexão entre projetos e mentores voluntários a fim de instigar os empreendedores para melhoria contínua de suas capacidades. - Espaço físico compartilhado. - Sala equipada com mesas, cadeiras e computadores. - Acesso à Internet no ambiente <i>StartUCS</i> .	- Cursos, palestras e <i>workshops</i> de acordo com calendário de atividades. - Facilitação no acesso à estrutura física da Universidade e orientação de professores. - <i>Networking</i> com outros empreendedores.

			ressarcimen- to dos custos envolvidos no decorrer do processo.			
16	DARWIN ACCELERADORA	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. No site há a possibilidade de se fazer uma pré- inscrição para a próxima turma.	Até R\$500 mil por uma participação acionária negociável	3 meses	- Mentoria: - Suporte: jurídico, financeiro ou contábil, além de acompanhamento na trajetória da gestão da <i>startup</i> .	- Conexões - Comunidade - Ferramentas e serviços (série de descontos e benefícios que reduzem os custos de ferramentas e serviços das <i>startups</i> aceleradas) - Capital: Além do investimento, há o auxílio para as startups na conexão com venture capital, investidores-anjos e parceiros estratégicos para novas rodadas de investimento (e crescimento). - Acompanhamento psicológico. Como parte do programa de aceleração de startup da Darwin, empresas e empreendedores têm acesso a dezenas de benefícios avaliados em mais de R\$500 mil. <i>Cloud Service</i> , CRMs, ferramentas de marketing, consultoria jurídica, etc. - Rede de empreendedores, mentores, organizações e especialistas que continuamente trocam experiências em busca do crescimento coletivo.
17	CENTRO DE INOVAÇÃO EMPRESARIAL INCUBADORA DE PROJETOS – ISAEBUSINESS	Com abertura de editais em datas definidas e destinadas a público específico. Destinadas às startups e projetos de	Não informado	Não informado	Os temas das capacitações e mentorias são: -O desenvolvimento do empreendedor e a formação de equipes; -“Jurídiques” para <i>Startups</i> ; - Objetivos do Desenvolvimento Sustentável: Como Inserir; - <i>LEAN CANVAS</i> ; - MPV – Mínimo produto viável; - Monetização;	Não informado

		alunos da instituição.			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Métricas de Resultados;</li> <li>- <i>Growth Marketing</i>;</li> <li>- Neurovendas;</li> <li>- Gameficação,</li> <li>- Captação de Recursos,</li> <li>- <i>Pitches</i> eficazes e relações com investidores.</li> </ul>	
18	ACELERA+	Fluxo contínuo e aberta ao público	Não informado	12 meses de aceleração personalizada	- Mentorias e Capacitações	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acesso a capital</li> <li>-Internacionalização Oportunidade para startups brasileiras se conectarem com ecossistemas globais de inovação através de missões, eventos e competições acompanhadas de preparação, mentorias, acesso a investidores e programas de soft landing. Presença em Macau e Xiamen.</li> </ul>
19	GETIN - ACELERADORA - GESTÃO EMPRESARIAL, TECNOLÓGICA E INOVAÇÃO LTDA	Fluxo contínuo e aberta ao público	Não informado	Não informado	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>MARKET FIT</i>: auxiliar a startup em métodos e ferramentas para ajustar a sua solução ao mercado.</li> <li>- <i>PRODUCT FIT</i>: apoio na construção do produto da startup.</li> <li>- <i>PROPOSITION FIT</i> Compartilhamento de valores de responsabilidade social e ambiental com a startup</li> <li>- Capacitação: Mentorias, Treinamentos e Capacitações</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Integração: Rede de Empresas da Aceleradora</li> <li>- <i>Business Consulting</i>: Consultoria em Negócios</li> <li>- Gestão Compartilhada: Equipe de apoio na Gestão Empresarial</li> <li>- Tecnologia: Desenvolvimento e apoio na Implantação das Soluções</li> <li>- Investimento: Captação de Recursos por Anjos e Editais de Fomento</li> <li>- Contato com Investidores, Empresas e Mercado</li> <li>- Internacionalização</li> </ul>
20	ACELERADORA JUMP BRASIL	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. No site há a possibilidade de se fazer uma pré-	Não há investimento nem cobrança acionária. Há a cobrança única de R\$300 por	Processo de pré-aceleração de 10 semanas e para o processo de aceleração, 6 meses	<p>No processo de pré-aceleração, serão oferecidos <i>workshops</i> e mentorias amparados em seis eixos: (i) Empreendedor; (ii) Gestão; (iii) Tecnologia; (iv) Mercado; (v) Capital; e (iv) Impacto,</p> <p>No processo de aceleração, o desenvolvimento dos negócios participantes será observado através de seis eixos: (i) Melhoria de produto ou serviço; (ii) Domínio da tecnologia</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Infraestrutura:</li> <li>- Conexões Relevantes e Menor Custo de Transação</li> <li>- Presença em um ambiente de inovação altamente dinâmico</li> </ul>

		inscrição para a próxima turma.	pessoa da startup para participar da pré-aceleração, com possibilidade de 50% de desconto em casos especiais. Há a cobrança mensal de R\$300 por pessoa da startup para participar da aceleração, com possibilidade de 50% de desconto em casos especiais.		necessária; (iii) Acesso a capital; (iv) Participação no mercado; (v) Implementação de práticas e ferramentas de gestão; e (vi) Governança	
21	STARTUP CATÓLICA	Com abertura de editais em datas definidas e abertas ao público. Não há a possibilidade de pré-inscrição	Não há investimento nem cobrança acionária. As equipes selecionadas devem fazer o pagamento de uma taxa de R\$ 150,00	5 semanas	São abordados os seguintes tópicos na etapa de imersão do processo de pré-aceleração: a) Desenvolvimento/refinamento de Modelos de Negócio (BMG – <i>Business Model Generation</i> – Canvas BMG); b) <i>Customer Development e Lean Startup</i> : abordagens que desenvolvem o senso de aprendizado, construção/validação e mensuração de resultados; c) Validações de mercado: processo de validações/refutações de hipóteses do negócio. Ajustes/pivotadas: ajustes no modelo de	As equipes e seus integrantes terão os seguintes benefícios ao participarem do processo de pré-aceleração: a) Imersão prática em conceitos de inovação e de empreendedorismo <i>Startup</i> ; b) Refinamento e validação do seu modelo de negócios; c) Mentoria (presencial e remota) e suporte para dúvidas; d) Desenvolvimento da rede de networking; e) Possibilidade de integração na rede de mentores da UCB;

			(cento e cinquenta reais), por equipe, para participar do processo de pré-aceleração;		<p>negócios e/ou reestruturação total do modelo de negócios;</p> <p>d) <i>Design Thinking</i>;</p> <p>e) Estruturação de um negócio: validação da proposta de valor e estruturação de um negócio em formato de <i>Startup</i>;</p> <p>f) Estudo de viabilidade: avaliação da viabilidade econômico-financeira do negócio;</p> <p>g) Novas tecnologias e modelos de negócios;</p> <p>h) Marketing para startups;</p> <p>i) Gestão de projetos, metodologias ágeis e OKRs;</p> <p>j) Preparação para o <i>pitch</i>: oficina de técnicas de apresentações do projeto <i>Startup</i>.</p> <p>- Mentoria (presencial e remota) e suporte para dúvidas;</p>	<p>f) Certificação de participação nas capacitações e mentorias para os integrantes das equipes que cumprirem 100% da presença e realizarem as entregas previstas;</p> <p>g) Certificação de participação e colaboração aos integrantes das equipes que tiverem uma participação efetiva e colaborarem com as demais equipes no processo de imersão e mentorias;</p> <p>h) Possibilidade de ingressar no processo de incubação e/ou no processo de aceleração do programa STARTUP CATÓLICA, dependendo do seu desempenho no processo de pré-aceleração e do interesse das partes (UCB e Startup);</p> <p>i) Para os discentes da UCB, integrantes de equipes e oriundos de cursos de graduação, serão concedidas 60 horas complementares, sujeitas à validação da coordenação dos cursos, desde que participem de todo o processo de imersão.</p>
22	CENTRO DE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E EMPRESARIAIS FABRIQ	Fluxo contínuo e aberta ao público	Não informado	Não informado	<p>É avaliado o POC ou MVP, realizamos um processo de diagnóstico de maturidade do empreendedor e do empreendimento conforme o processo a seguir:</p> <p>- Seleção: Seleção de negócios com potencial de crescimento; Avaliação da capacidade técnica e gerencial dos empreendedores; Avaliação da oportunidade considerando o tamanho de mercado, modelo de negócios, impacto tecnológico e/ou social; Identificação de riscos;</p> <p>Nos casos de ciclos de aceleração realizados em parceria com terceiros, são acrescentados critérios relacionados a verticais específicas (ex.: <i>fintechs</i>, <i>healthtech</i> etc) e/ou tecnologias habilitadoras (ex.: IoT, IA etc)</p>	Não informado

					<p>-Contrato e Planejamento: Contrato de aceleração; Revisão de visão de futuro do empreendedor/produto/negócio; Definição de indicadores; Estruturação de projeto para aumento de performance considerando diagnóstico inicial e visão futura; Mobilização de parceiros</p> <p>-Desenvolvimento do negócio: Execução do projeto de inovação; Estruturação de rodada de captação de recursos; Preparação de <i>pitch</i>; Captação de recursos; Acesso a novos mercados; Monitoramento periódico de indicadores</p>	
--	--	--	--	--	---	--

Fonte: Elaborada pelo autor.

## **4.2.1 PROCESSO DE SELEÇÃO**

Foram observados 3 modelos distintos para a seleção de startups candidatas ao processo de aceleração: edital de fluxo contínuo aberto ao público; abertura de editais em datas definidas e abertas ao público; abertura de editais em datas definidas e destinadas a público específico.

### **4.2.1.1 MODELO DE EDITAL PÚBLICO DE FLUXO CONTÍNUO**

O modelo de seleção através de fluxo contínuo foi observado em 32% das aceleradoras pesquisadas, sendo elas as enumeradas como: 1, 6, 10,14, 18, 19 e 22. Para se candidatar ao processo de seleção, as startups têm que fazer um cadastro no site das aceleradoras indicando informações acerca do serviço ou produto ofertado, público-alvo, benefício oferecido, diferencial competitivo, número de sócios e que estágio se encontra o negócio da empresa.

Na aceleradora 1 foi observado que há a possibilidade da startup candidata ter acesso a um conteúdo online denominado “trilha empreendedora”, para isso não há um critério de seleção, bastando o preenchimento de um cadastro. Já nas Aceleradoras 6 e 22 são apresentados os perfis de startups a serem selecionadas e campo para cadastrar a forma de contato. Nas Aceleradoras 10, 14, 18, 19 é apresentado um formulário-entrevista de cadastro da startup e posteriormente os dados para futuro contato. Nesse modelo não prevalece o princípio da competitividade no processo de seleção, já que todas as startups que preencherem os requisitos preconizados pela aceleradora estariam aptas a serem selecionadas para o processo de seleção.

### **4.2.1.2 MODELO DE EDITAL COM ABERTURA EM DATAS PRÉ-DEFINIDAS E ABERTAS AO PÚBLICO**

O modelo através de edital público, com cronograma definido e critérios de participação elencados, foi observado em 41% das Aceleradoras, sendo elas: 2, 5, 7, 11, 12, 13, 16, 20 e 21. De um modo geral não há informações claras de futuras datas para abertura de próximos editais, nem a quantidade de editais abertos por ano.

Nas aceleradoras 2,5,11,16 e 20 há a possibilidade das *startups* candidatas a uma vaga no processo de aceleração de empresas poderem se cadastrar em campos específicos nos sítios eletrônicos das aceleradoras para serem avisadas quando os editais forem abertos.

#### **4.2.1.3 MODELO DE EDITAL COM DATAS PRÉ-DEFINIDAS E PARA PÚBLICO RESTRITO**

O modelo através de edital para público restrito, com cronograma definido e critérios de participação elencados, foi observado em 18% das aceleradoras, sendo elas: 3, 8, 15 e 17. Dessas, as Aceleradoras 3, 15 e 17 fazem parte de instituições de ensino superior, sendo que a 3 e a 15 têm como requisito haver pelo menos 1 aluno ou ex-aluno como sócio da startup candidata, já a 17 possibilita que qualquer membro da instituição, como professores, funcionários ou alunos façam fazer parte da startup candidata.

Na aceleradora 8 é apresentado como restrição critérios relacionados a idade dos empreendedores, escolaridade e localização de residência. Assim sendo “destinado para jovens entre 20 e 34 anos, ensino médio completo e residentes dos estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo que já têm um negócio ou que desejam tirar sua ideia do papel”.

Flôr e colaboradores (2018) destacam que as aceleradoras que se encontram dentro de instituições educacionais promovem o espírito empreendedor no público universitário. Nesse sentido, as universidades expõem um novo papel empreendedor, que traduz o conhecimento produzido em desenvolvimento econômico e social, as quais começam a interagir com habitats de inovação. As universidades estão vivendo a Segunda Revolução Acadêmica, que teve início em 1982 com a criação do *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) e altera a atuação da universidade para uma vertente mais empreendedora juntamente com as empresas, contribuindo com a trajetória de inovação de muitos países considerados desenvolvidos.

Do ponto de vista da política pública, é amplamente reconhecido que os aceleradores universitários são componentes importantes dos ecossistemas empresariais regionais (MANSOORI, KARLSSON, LUNDQVIST, 2019).

Em relação a seleção das empresas a serem aceleradas por edital público com fluxo contínuo (subitem 4.2.2) ou com datas pré-determinadas (4.2.3), está em concordância com a maioria dos autores consultados (De Noronha, 2022; Maldaner, Zortea, 2019; Flôr, Teixeira, 2016; Abreu, 2016; Aquino, 2020). Há congruência entre os autores e os achados desse estudo, haja vista que as aceleradoras pesquisadas realizam processos de seleção abertos e divididos em várias etapas, sendo selecionadas as mais aptas, de acordo com cada programa.

Embora tenha se constatado formas diversas de editais, vale ressaltar que a abertura de editais de seleção com normas claras e específicas é de grande importância em um processo de aceleração de startups, visto que é possível:

- a) Identificar *startups* com melhor potencial de crescimento: um processo de seleção bem estabelecido possibilita identificar startups com ideias inovadoras e com grande potencial de crescimento. Ao se preparar especificamente para um edital, o empreendedor tem parâmetros para melhor apresentar sua *startup* para a aceleradora;
- b) Proporcionar um grupo diverso de *startups*: um processo de seleção bem estruturado oportuniza que o grupo de startups selecionadas para o programa seja diverso em termos de setores, tecnologia utilizada, público-alvo atingido e maturidade no negócio por exemplo. Isso pode contribuir para a criação de grupo heterogêneo e colaborativo, com diferentes perspectivas e habilidades complementares;
- c) Definir expectativas claras entre as partes: diante de regras e normas claras e definidas, a startup candidata pode definir expectativas a serem alcançadas, em termos de requisitos, objetivos e resultados esperados. Isso é fundamental para garantir que as startups estejam comprometidas e motivadas a aproveitar ao máximo o programa de aceleração;
- d) Fornecer um importante *feedback*: participar de um processo de seleção é uma grande oportunidade para as startups receberem *feedback* valioso de especialistas sobre sua ideia, modelo de negócio, plano de crescimento e outras áreas importantes do seu negócio. Isso pode ajudá-las a refinar e melhorar sua proposta de valor e aumentar suas chances de sucesso;
- e) Estabelecer uma rede de mentores e investidores: muitos programas de aceleração são patrocinados por grandes empresas, investidores ou organizações que buscam apoiar startups em estágio inicial. Um processo de seleção bem executado pode ajudar a identificar potenciais mentores e investidores que possam contribuir com o crescimento e o sucesso das startups participantes.

Dessa forma, um processo de seleção baseado em um edital com normas claras e específicas é fundamental para garantir que as startups selecionadas possam se beneficiar ao máximo do programa e terem maiores chances de sucesso.

#### **4.2.2 CAPITAL**

Em relação ao investimento realizado nas *startups*, verificou-se que as aceleradoras analisadas trabalham de formas distintas, que vai desde aporte de investimento inicial com contrapartida de participação acionária (*equity*) da startup até cobrança monetária das startups aceleradas, conforme as categorias a seguir:

#### **4.2.2.1 APORTE DE INVESTIMENTO INICIAL COM COBRANÇA ACIONÁRIA (*EQUITY*)**

De um modo geral as aceleradoras seguem a proposta de aporte de investimento inicial em troca de uma participação acionária da startup. Sendo que muitas delas lançam mão de empresas contratantes ou investidores associados para efetivar a negociação, e assim os valores e contrapartidas acionárias ficam sujeitos as particularidades de cada caso.

As Aceleradoras 1, 2, 5, 6, 7, 14 e 16 deixam explícitos os possíveis valores a serem investidos bem como a participação acionária que pretende receber como contrapartida. Os valores começam a partir de R\$50 mil reais podendo chegar até a R\$1 milhão de reais, já as contrapartidas variam de 5% a 15% de participação acionária da *startup*.

#### **4.2.2.2 COBRANÇA DAS *STARTUPS* ACELERADAS**

Foi constatado que nas aceleradoras 20 e 21 há a cobrança de pagamentos para que a *startup* pudesse participar do programa de aceleração. Os valores cobrados vão de R\$150 reais através de uma taxa única na aceleradora 21, até R\$300 reais mensais por pessoa da *startup* que participar da pré-aceleração na aceleradora 20, com possibilidade de 50% de desconto em casos chamados especiais, mas não descritos.

#### **4.2.2.3 SEM APORTE E SEM COBRANÇA**

As aceleradoras 3 e 15 não fazem parte aporte financeiro tampouco faz cobrança de taxas da aceleradas para participarem do programa de aceleração. Contudo a aceleradora 15 estipula uma multa no valor de R\$2.500 reais para a startup que desistir do programa após iniciado.

O aporte financeiro realizado por meio de uma aceleradora tem grande relevância em vários aspectos, como:

- a) Potencial de retorno financeiro: a aceleradora tem a possibilidade aportar investimento em uma startup que demonstre grande potencial de crescimento. Uma vez que a *startup* for bem-sucedida, a aceleradora e investidores podem obter um retorno significativo sobre o capital investido;
- b) Acompanhamento na alocação dos recursos: a aceleradora pode acompanhar como serão destinados os valores investidos e analisar junto com as startups os potenciais riscos, bem como aproveitar oportunidades de mercado. Isso possibilita um aumento na taxa de sucesso das *startups* aceleradas;
- c) Dimensionamento do valor a ser investido: ao analisar uma startup, a aceleradora consegue dimensionar os valores mais adequados à realidade da empresa, diminuindo assim sua exposição aos riscos.

O aporte financeiro em uma startup é uma questão muito importante em um processo de aceleração de empresas. Pois além de possibilitar a obtenção de retornos financeiros significativos a quem investe, auxilia no crescimento das *startups*, uma vez que viabiliza a contratação de talentos, aquisição de equipamentos, estruturação administrativa entre outros.

#### **4.2.3 TEMPO DE ACELERAÇÃO**

O tempo de duração pré-definido é um dos fatores-chave em um processo de aceleração de *startups*. Uma vez que as atividades que serão desenvolvidas junto as empresas seguem um cronograma de execução. O tempo de aceleração proposto por 55% das aceleradoras varia entre 3 a 12 meses. A aceleradora 21 tem um cronograma de apenas 5 semanas, o qual é denominado “etapa de imersão do processo de pré-aceleração”. Não há informações disponíveis sobre o tempo de aceleração em 23% das aceleradoras pesquisadas e em 9% delas apresentam a possibilidade de utilizar um cronograma de aceleração flexível, variando conforme a pretensão de empresas-investidoras.

Dentre as aceleradoras que apresentaram um tempo de execução definido, destacam-se 5 aceleradoras que apontam peculiaridades acerca do prazo de aceleração. A aceleradora 2 opera entre 6 a 12 meses, dependendo da natureza do mercado a ser explorado, da complexidade do produto/serviço e do modelo de negócios usado. A aceleradora 7 define a duração composta

em duas etapas sendo a primeira realizada em até 3 meses no Brasil e 4 meses em San Antonio, TX/EUA, ou até 3 meses no Brasil e 3 meses no Vale do Silício/EUA. Já a aceleradora 8 define a duração conforme o grau de maturidade do negócio, se o empreendedor está no começo da sua trajetória empreendedora, o ciclo de “ideação” tem duração de 3 meses, caso já exista um negócio formal ou informal, o ciclo de “operação” tem duração de 4 meses. No caso da aceleradora 18, há um processo de aceleração personalizado de 12 meses. Por fim, a aceleradora 20 promove um processo de pré-aceleração de 10 semanas e para o processo de aceleração, 6 meses.

Sobre a importância de haver um tempo definido e limitado para o processo de aceleração, vale salientar os seguintes pontos:

- a) Foco e eficiência: A partir de um prazo definido, propicia a manutenção do foco na tarefa em questão e tende a aumentar a eficiência da equipe de aceleração e da própria startup. O tempo limitado e definido pode ser um incentivo para fazer as coisas acontecerem mais rapidamente e com maior eficácia;
- b) Planejamento e execução: Um período de execução definido pode ajudar a startup a planejar melhor seus objetivos e executar suas metas de forma mais efetiva;
- c) Avaliação do progresso: Em datas acordadas consegue se avaliar o progresso da startup em relação aos objetivos estabelecidos no início do processo de aceleração. Isso permite identificar áreas que precisam de mais atenção e ajustes ao longo da jornada;
- d) Credibilidade: Um processo de aceleração que apresenta um tempo definido de execução pode aumentar a credibilidade da aceleradora e da startup aos olhos de investidores e outros stakeholders. O prazo delimitado demonstra que há um compromisso da aceleradora na execução das atividades e envolve a *startup* na realização do que foi proposto.

Assim, o tempo limitado e definido para o processo de aceleração de uma *startup* é uma importante ferramenta que pode aumentar a eficiência, o foco e a credibilidade da equipe de aceleração e da própria *startup*, além de permitir uma avaliação mais precisa do progresso ao longo do processo.

#### **4.2.4 PROCESSO DE ACELERAÇÃO**

No estudo das dimensões teóricas foi identificado a menção de três fatores que constituem o processo de aceleração: espaço físico, mentoria e apoio técnico. Durante a

pesquisa junto com as aceleradoras, foi constatado que ainda há um quarto fator que fundamenta um processo de aceleração, a metodologia utilizada pela aceleradora.

#### 4.2.4.1 METODOLOGIA DE ACELERAÇÃO DE EMPRESAS

Durante a pesquisa acerca das metodologias utilizadas para o processo de aceleração de empresas, foi constatado que não existe um padrão seguido, mas há pontos que são comuns entre as aceleradoras. O que ficou mais evidenciado foi o foco apresentado pelas aceleradoras, sendo divididas em 6 categorias:

- 1) Foco no processo de aceleração: são enfatizadas as metodologias específicas utilizadas pelas aceleradoras. Foi observado que as aceleradoras 1, 2, 5, 10 e 18 compartilham a utilização de metodologias específicas, como *Lean Startup*, como ferramenta de aceleração de *startups*. Além disso, a aceleradora 5 utiliza uma metodologia em 4 passos que abrange desde a validação das hipóteses do modelo de negócio até a captação de investimentos. A aceleradora 10 ainda enfatiza o uso de outras metodologias específicas, como *Customer Development*, *People Analytics* e o modelo CERNE de gestão;
- 2) Foco na startup: é apresentado como serão trabalhados o desenvolvimento e escala do negócio, conforme observado na aceleradoras 6, 8 e 20. A aceleradora 6 aborda três etapas: busca pelo *Product/Market Fit*, estratégias de entrada no mercado e, por fim, escalabilidade. A aceleradora 8 possui três etapas semelhantes: Laboratório de Ideias, Oficina de Projetos e Fábrica de Negócios. Já a aceleradora 20 divide sua atuação em duas etapas, sendo a pré-aceleração e aceleração, trabalhando no desenvolvimento do empreendedor, gestão, tecnologia, mercado, capital e impacto;
- 3) Foco no desenvolvimento do empreendedor: é enfatizado que será trabalhado o aprimoramento de habilidades e orientação do empresário. As aceleradoras 8, 12, 14, 15, 16, 17, 21 e 22 compartilham uma abordagem de desenvolvimento de habilidades do empreendedor, tanto em negócios quanto em empreendedorismo. Elas oferecem orientações, apoio, capacitações, mentorias e workshops, focando em áreas como modelo de negócio, validação, marketing, gestão, métricas e estruturação. A aceleradora 8 garante ao empreendedor acesso a conteúdos especializados a fim de capacitar os participantes nas competências gerenciais necessárias para o desenvolvimento de um negócio inovador;
- 4) Foco no mercado: é salientado que será buscado a adequação ao mercado e a oferta de uma melhor proposta de valor. As aceleradoras 3, 7, 9, 19 e 21 têm abordagens semelhantes ao

focar no ajuste da *startup* ao mercado e na construção da proposta de valor. A aceleradora 3 utiliza *sprints* mensais ao longo de 4 meses para fornecer direcionamento estratégico e treinamentos. A aceleradora 19 se concentra em auxiliar a *startup* a ajustar sua solução ao mercado e compartilhar valores de responsabilidade social e ambiental. A aceleradora 21 inclui imersão, desenvolvimento de modelos de negócio, validações de mercado, ajustes do modelo, *design thinking*, estudos de viabilidade e preparação para o *pitch*;

- 5) Foco em atender outras empresas que buscam investir em inovação aberta: As aceleradora 11 e 13 desenvolvem programas de inovação aberta personalizados para grandes corporações, alinhando-se aos desafios e objetivos específicos de cada uma delas.

A utilização de metodologias para guiar um processo de aceleração de empresas, independente do foco apresentado, é um fundamento que deve ser respeitado. Mesmo não havendo uma norma comum entre as aceleradoras, cada uma aplica as metodologias mais adequadas as suas propostas. Os benefícios são vários, entres eles:

- a) Estruturação e organização: Uma metodologia de aceleração de *startups* oferece uma estrutura clara e organizada das etapas a serem desempenhadas no desenvolvimento da *startup*. Isso garante maior efetividade no trabalho junto às *startups*;
- b) Potencialização de resultados: há um melhor estabelecimento de metas e objetivos para a *startup*. Assim, a *startup* consegue concentrar esforços de acordo com as orientações das aceleradoras;
- c) Melhoria contínua: Ao seguir uma metodologia de aceleração, a aceleradora consegue dimensionar os ganhos obtidos e identificar as áreas a serem melhoradas, assim implantar um processo de melhoria contínua no processo de aceleração.

O setor de *startup* está em constante transformação, logo as metodologias utilizadas para aceleração também evoluem. Isso demonstra a importância da pesquisa e desenvolvimento nesse fundamento de uma aceleradora.

#### 4.2.4.2 ESPAÇO FÍSICO

Embora a oferta de espaço físico para utilização das startups seja uma das dimensões elencada pelos autores pesquisados, isso se mostrou uma exceção nas aceleradoras pesquisadas, sendo observado que somente as aceleradoras 3, 6 e 15 ofereciam essa possibilidade para as *startups* atendidas.

Vale ressaltar que oferecer espaço físico para uma startup no início de suas atividades, pode desempenhar um fator importante no processo de aceleração por vários motivos, como:

- a) **Facilitar a colaboração:** Ter um espaço físico para a *startup* atuar pode facilitar a colaboração entre os membros da equipe e com a equipe da aceleradora. A proximidade física pode incentivar a comunicação e o trabalho em equipe, permitindo que as pessoas trabalhem juntas de forma mais efetiva;
- b) **Acesso a recursos:** A aceleradora pode oferecer recursos valiosos, como acesso à infraestrutura de tecnologia e comunicação, equipamentos e materiais de escritório, e outros recursos compartilhados que a *startup* pode usar para economizar tempo e dinheiro;
- c) **Redução de custos:** A oferta de espaço físico por parte da aceleradora pode ajudar a *startup* a economizar em custos de aluguel de espaço de trabalho. Isso pode ser particularmente valioso para startups que ainda estão em fase inicial e têm orçamentos limitados;
- d) **Networking:** A proximidade física com outras *startups* e com a equipe da aceleradora pode oferecer oportunidades valiosas de *networking* e colaboração com outros empreendedores, investidores e *stakeholders*;
- e) **Acesso a mentoria:** A aceleradora pode fornecer mentoria e acompanhamento mais facilmente se a startup estiver fisicamente presente no mesmo espaço. Isso permite a startup a superar desafios e a aproveitar melhor as oportunidades de crescimento.

Embora não seja comum, o ato de oferecer espaço físico para uma startup pode ser uma estratégia importante para uma aceleradora e até mesmo um diferencial, uma vez que apenas 13% das aceleradoras dão essa opção às startups atendidas.

#### **4.2.4.3 MENTORIA**

A participação da figura do mentor em um processo de aceleração tem estreita relação com um melhor desempenho da startup atendida. Isso ocorre devido a uma maior proximidade com o empreendedor o que possibilita um melhor direcionamento, resolução de dúvidas e troca de informações. Mas mesmo tendo tanta importância, apenas 55% das aceleradoras mencionam a atuação desse profissional, sendo elas a 2, 7, 8, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20 e 21.

É válido salientar que a aceleradora que oferece o serviço de mentoria para as *startups* selecionadas, proporciona uma melhor interação entre as partes e aumenta as chances de sucesso no processo de aceleração, devido a questões, como:

- a) Acesso a recursos: Através da mentoria, as *startups* podem ter acesso a recursos, como treinamentos, *workshops*, ferramentas e serviços que ajudam no desenvolvimento de suas atividades e negócios;
- b) Experiência e conhecimento: A proximidade de mentores com experiência e conhecimento de gestão e de mercado, pode ajudar as *startups* a evoluir seus produtos ou serviços em menor tempo, além de melhorar suas estratégias de negócios;
- c) Rede de contatos: Através da mentoria, as *startups* têm a oportunidade de se conectar com uma rede de contatos mais ampla e diversificada. Essa rede de contatos pode ser composta por outros mentores, investidores, empreendedores, parceiros, clientes e outros participantes do ecossistema de *startups*;
- d) *Feedback*: A mentoria proporciona às *startups* um *feedback* mais aprofundado sobre seus produtos, serviços, planos de negócios e estratégias de crescimento. Devido ao contato mais próximo, os mentores podem auxiliar as *startups* a identificar pontos não observados pelo empreendedor e ainda oferecer sugestões construtivas para melhorar.

O serviço de mentoria garante um tratamento mais humanizado com o empreendedor. Sendo uma das principais possibilidades da aceleradora ter um melhor conhecimento das potencialidades das *startups* atendidas.

#### **4.2.4.4 APOIO TÉCNICO**

Seguindo as dimensões preconizadas pelos autores pesquisados, foi entendido como apoio técnico os serviços oferecidos pela aceleradora relacionados ao bom funcionamento da uma empresa como: apoio jurídico, contábil e marketing. Durante a pesquisa junto as aceleradoras foram constatados mais cinco serviços além dos já descritos anteriormente, são eles: apoio administrativo, societário, técnico, de imprensa e financeiro. Dessa forma foi elencado abaixo as aceleradoras que apresentam tais atividades:

- 1) Apoio Jurídico: apresentados pelas Aceleradoras 3, 12 e 16;
- 2) Apoio Contábil: apresentados pelas Aceleradoras 3, 12 e 16;
- 3) Apoio em Marketing: apresentado apenas pela Aceleradora 6;
- 4) Apoio Societário: apresentado apenas pela Aceleradora 3;

- 5) Apoio Financeiro: apresentados pelas Aceleradoras 12 e 16;
- 6) Apoio Administrativo: apresentados pelas Aceleradoras 12, 16 e 19;
- 7) Apoio de Imprensa: apresentado apenas pela Aceleradora 6;
- 8) Apoio Técnico: apresentado apenas pela Aceleradora 6.

Os serviços acima descritos correspondem a atividades prestadas por profissionais habilitados e que não fazem parte da equipe da *startup* acelerada. Ressalta-se que outras aceleradoras não prestam tais serviços, mas aplicam treinamentos em áreas relacionadas, para que os próprios empreendedores desenvolvam essas habilidades.

A importância de uma aceleradora oferecer serviços de apoio, traz vantagens a um processo de aceleração por diversos motivos:

- a) Otimização de recursos: Ao oferecer esses serviços de apoio, possibilita que as startups não gastem tempo e nem dinheiro procurando por profissionais ou empresas para auxiliá-las. Isso permite que as startups concentrem seus esforços em áreas relacionadas ao seu negócio aumentando assim sua chance de sucesso;
- b) Qualidade do serviço prestado: As aceleradoras geralmente possuem parcerias com empresas e profissionais de alta qualidade nessas áreas, o que garante que as startups recebam serviços de qualidade realizado por profissionais experientes;
- c) Redução de riscos: Ter acesso a apoio jurídico, administrativo, financeiro e contábil desde o início pode ajudar as startups a evitar problemas legais e financeiros no futuro. Da mesma forma, um bom plano de marketing e de imprensa pode ajudar as startups a aumentar a visibilidade e credibilidade do seu negócio;

A oferta de serviços que não estão diretamente relacionados com o negócio principal da startup oportuniza na economia recursos, garantia qualidade, redução de riscos, facilitação no processo de crescimento e aumento das chances de sucesso das empresas aceleradas.

#### **4.2.5 BENEFÍCIOS COMPLEMENTARES**

Sob a ótica dos autores pesquisados, os benefícios complementares ao processo de aceleração foram compreendidos em dois fatores: rede de contatos e investidores. No decurso da pesquisa junto as aceleradoras, constatou-se que havia ainda um benefício de recursos e serviços que complementa os já preconizados, conforme descritos abaixo:

- 1) Benefícios em rede de contatos: as aceleradoras 1, 5, 6, 14, 15 e 16, dão acesso a uma rede abrangente de mentores e parceiros. A aceleradora 1 disponibiliza uma rede de mais de 100 mentores especializados, enquanto a aceleradora 5 enfatiza seu *networking* que é formado por uma rede mais de 1000 pessoas que possuem algum vínculo com a aceleradora, com possibilidade prestar auxílio. A aceleradora 6 possibilita a conexão da *startup* com outros empreendedores de alto impacto e mentores experientes. A aceleradora 14 oferece *networking* com fundadores e investidores de seu portfólio, bem como um conselho consultivo. A aceleradora 15 oferece *networking* outros empreendedores. A aceleradora 16 enfatiza conexões e comunidade e a criação de uma rede robusta de empreendedores, mentores e especialistas.
- 2) Benefícios em investimentos: as aceleradoras 2, 5, 7, 10, 14 e 16 demonstraram promover o acesso a investidores. Nesse contexto a aceleradora 2 cria um ambiente com empreendedores, mentores, investidores e instrutores, usando metodologias como *Lean Startup* e *Effectuation* para gerar negócios inovadores. Já a aceleradora 5, durante o Demo Day, que é a apresentação das startups aceleradas para o mercado em um evento, reúne mais de 300 pessoas entre investidores, grandes empresas, mentores e a comunidade empreendedora. Ainda a aceleradora 7 garante acesso a grupos de investidores anjo do Texas e do Vale do Silício e no Brasil. Também a aceleradora 14 auxilia a captação de coinvestimento e investimentos *Seed* ou *Seri A*. Por fim, a aceleradora 16, além do investimento inicial, há o auxílio para as startups gerar conexão com *venture capital*, investidores-anjos e parceiros estratégicos para novas rodadas de investimento (e crescimento).
- 3) Benefícios em recursos e serviços: as Aceleradoras 1, 2, 3, 5, 6, 7, e 16 apresentaram créditos relacionados a recursos e serviços que seriam pagos caso as startups não estivessem sendo aceleradas. A aceleradora 1 dá acesso grátis a todos os cursos da *Exame Academy* e da *Future Dojo* e a aceleradora 2 Baita permite acesso a parceiros, como *Google Cloud*, *AWS*, *Hubspot*, *RD Station*, entre vários outros. Já a aceleradora 3 disponibiliza até R\$400 mil em benefícios, acesso a até US\$ 7.500 de crédito na *AWS* e US\$120.000 em créditos *IBM Cloud*, entre outros. Ainda a aceleradora 5 anuncia um pacote de benefícios, avaliado em R\$1,5milhões, mas não descreve quais são. De outra forma, a Aceleradora 6 oferece acesso exclusivo a uma seleção de benefícios e créditos (em ferramentas de trabalho) sem citar valores. Por outro lado, a aceleradora 7 descreve um plano de ação construído em uma

plataforma de gerenciamento de aceleração de negócios – a *GrowthWheel*®, além dos custos de programa de aceleração cobertos com o valor aproximado de US\$ 15 mil. Por fim, a aceleradora 16 fornece acesso a dezenas de benefícios avaliados em mais de R\$500 mil, como Cloud Service, CRMs, ferramentas de marketing, consultoria jurídica, etc.

As aceleradoras de empresas oferecem benefícios para impulsionar o crescimento e desenvolvimento das startups que fazem parte de seus programas de aceleração. As vantagens relacionadas ao benefício da rede de relacionamento são o acesso a novas oportunidades de negócios e parcerias, assim como a chance de se conectar a investidores e obter financiamento vital para o crescimento. Além disso, a rede de contatos permite que as *startups* tenham acesso a mentores e especialistas, contribuindo com conhecimento e experiência valiosos para diversas áreas do negócio.

Além disso, pelo benefício de acesso a investidores, a aceleradora desempenha um papel fundamental na preparação das startups para atrair, abordar e fechar negócios com investidores. Pois auxilia nas estratégias de negociação e compartilha insights sobre as expectativas dos investidores, gerando maior credibilidade para as *startups*.

E ainda, os benefícios em recursos e serviços oferecidos por uma aceleradora proporciona às *startups* uma capacidade de catalisar seu desenvolvimento e sucesso de maneira abrangente. Ao oferecer recursos educacionais, plataformas digitais, banco de dados em nuvem, servidores, entre outros serviços e recursos, que de outra forma seriam pagos, as aceleradoras capacitam as startups a validar seus modelos de negócios e expandir suas operações de maneira eficaz. Esses benefícios não apenas ampliam as oportunidades das startups, mas também proporcionam uma plataforma sólida para inovação, aprendizado contínuo e construção de relacionamentos valiosos, contribuindo para viabilidade de novos empreendimentos em um cenário competitivo.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O objetivo do presente trabalho foi investigar as dimensões que estruturam a atuação das Aceleradoras de Empresas associadas à ANPROTEC. Para tanto foi realizada uma pesquisa primeiramente no portal da ANPROTEC ~~para identificação das Aceleradoras de Empresas Associadas~~, e em segundo momento, uma pesquisa de forma individualizada e minuciosa em cada uma delas permitiu concluir com êxito o que foi proposto.

A realização do levantamento bibliográfico e documental sobre o tema da pesquisa, proposta no primeiro objetivo específico, teve êxito através do acesso a plataformas de pesquisa disponibilizadas às instituições de ensino e devidamente apresentado, comentado e referenciado nessa dissertação.

No que tange o segundo objetivo específico, caracterizar o perfil e a distribuição regional das aceleradoras associadas à ANPROTEC, foi cumprido e apresentado nessa pesquisa através de tabela e discussões.

Já o terceiro objetivo específico, que era identificar as metodologias utilizadas pelas aceleradoras e seu foco de atuação, além de ter sucesso, colaborou com a ampliação do entendimento sobre o tema. Uma vez que os resultados alcançados contribuíram para reconhecer que apesar de já serem utilizadas metodologias consagradas de aceleração, o foco de atuação ainda é carente de pesquisa e o presente trabalho trouxe uma perspectiva nova sobre o tema. Destacando que o foco pode ser: na startup, no mercado, no desenvolvimento do empreendedor ou no processo de aceleração.

Finalmente o quarto e último objetivo específico, que era comparar, analiticamente, o conjunto de dimensões teóricas com as dimensões identificadas nas Aceleradoras de Empresas associadas à ANPROTEC, foi cuidadosamente realizado, sendo apresentadas minúcias acerca da operação das aceleradoras, demonstrando que o cotidiano observado nessas organizações já não corresponde exatamente com que é preconizado nos estudos teóricos.

Os resultados encontrados reiteram o exposto pela literatura sobre o tema, destacando que é uma área de desenvolvimento recente no Brasil. Além disso, a heterogeneidade dos programas de aceleração pode impactar na capacidade dos programas aceleradores em apoiar, verdadeiramente, as startups. Reitera-se a importância de mais estudos sobre o tema, tendo em vista sua relevância dentro da área de empreendedorismo e inovação.

## REFERÊNCIAS

- ABREU, Paulo R. M.; CAMPOS, Newton M. **O Panorama das Aceleradoras de Startups no Brasil**. FGV. Jul. 2016
- ANPROTEC. **Mapeamento dos mecanismos de geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil**. Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Cláudia Pavani [et al.], Brasília, 2019.
- AQUINO, Thomaz Martins. **Influência das Aceleradoras no processo empreendedor: um estudo multicasos**. Dissertação (Mestrado). Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2020
- DEMPWOLF, C. Scott; AUER, Jennifer; D'IPPOLITO, Michelle. **Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations**. Small Business Administration, v. 10, p. 1-44, 2014.
- DE NORONHA, Matheus Eurico Soares et al. **Desenvolvimento de Competências Digitais e Internacionais em Startups via Aceleradoras de Negócios**. Internext, v. 17, n. 1, p. 46-63, 2022.
- DE NORONHA, Matheus Soares Eurico Soares et al. **Uma análise da produção científica internacional sobre Aceleradoras de negócios de 1990 a 2019**. Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 11, n. 1, p. 5, 2022.
- DO CARMO, Felipe Turl. O processo de internacionalização de empresas e o papel de incubadoras e Aceleradoras: estudo de casos brasileiros. Dissertação (Mestrado). Instituto COPPEAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.
- FLOR, Clarissa da Silva. **ABRAII – Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento**. Via – Estação do Conhecimento / UFSC, 2017. Disponível em: <<https://via.ufsc.br/abraii-associacao-brasileira-de-empresas-aceleradoras-de-inovacao-e-investimento/>>. Acesso em 16 de julho de 2021.
- FLOR, Clarissa da Silva; TEIXEIRA, Clarissa Stefani. **Caracterização das Aceleradoras do Estado de Santa Catarina**. 1º Congresso Nacional de Inovação e Tecnologia (INOVA 2016). São Bento do Sul, SC. 05 e 06 de outubro de 2016
- FLOR, *et al.* **As Aceleradoras Brasileiras: Levantamento para Identificação do Foco, Atuação e Distribuição Territorial**. Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo, v. 3, n. 2, p. 77-96, mar./abr. 2018
- FONSECA, M. C. **O ecossistema de startups de software da cidade de São Paulo**. 2016. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/45/45134/tde-23022016-204626/en.php>>. Acesso em 29 de junho de 2021
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- HWANG, V. W.; HOROWITT, G. **The Rainforest – The Secret to Building the Next Silicon Valley**. Regenwald Publishers, USA, 2012.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

- LARA, José Edson et al. **A HÉLICE QUÍNTUPLA MODELANDO A INOVAÇÃO TECNOLÓGICA: caracterização e estado das Aceleradoras de negócios em uma região metropolitana.** *International Journal of Professional Business Review*, v. 6, n. 1, 2021.
- MALDANER, Luis Felipe; ZORTEA, Carla Giovana Ceron. **Startups Accelerator Programs: A Comparative Analysis of Acceleration Mechanisms from Start-Up Brazil and Start-Up Chile Program.** *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, v. 11, n. 3, p. 29-53, 2018.
- MANSOORI, Y.; KARLSSON, T.; LUNDQVIST, M. **The influence of the lean startup methodology on entrepreneur-coach relationships in the context of a startup accelerator.** *Technovation*, v. 84-85, p. 37-47, 2019.
- MARTINS, Mateus Christiano König; PADILHA, Rafaela Oliveira; SILVA, SOLANGE. **Corporate Venture Capital e Aceleradores Corporativos: diferenças e similitudes.** *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 42, p. 192-206, 2022.
- MATSUDA, Patrícia Mari; TERRA, Giovanni. **A INFLUÊNCIA DAS ACELERADORAS DE STARTUP NA TOMADA DE DECISÃO DOS EMPREENDEDORES.** *Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção*, [S.l.], v. 7, n. 11, p. 4-23, jul. 2019. ISSN 2317-6792. Disponível em: <<https://revistas.ufpr.br/relainep/article/view/60220>>. Acesso em: 07 jul. 2022. doi:<http://dx.doi.org/10.5380/relainep.v7i11.60220>.
- MATOS, Guilherme Paraol. **As Fundações de Amparo à Pesquisa como Agentes Estruturantes dos Sistemas Regionais de Inovação e de Descentralização em C,T & I no Brasil.** Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em Tecnologias da Informação e Comunicação, Universidade Federal de Santa Catarina, Araranguá, 2018
- MATOS, Guilherme Paraol de; ESTEVES, Paulo Cesar Leite. **Sistema Regional de Inovação: A Estrutura Científica Tecnológica de Santa Catarina.** VII Congresso Internacional de Conhecimento e Inovação 11 e 12 de setembro de 2017 – Foz do Iguaçu/PR, 2017.
- OTTONICAR, Selma Leticia Capinzaiki; VALENTIM, Marta Lígia Pomim. **A Indústria 4.0 e a inovação aberta em Aceleradoras de startups.** *AtoZ: novas práticas em informação e conhecimento*, [S.l.], v. 10, n. 3, p. 1 - 10, set. 2021. ISSN 2237-826X. Disponível em: <<https://revistas.ufpr.br/atoz/article/view/81882>>. Acesso em: 06 jul. 2022. doi:<http://dx.doi.org/10.5380/atoz.v10i3.81882>.
- PAUWELS, C., et al., **Understanding a new generation incubation model: The accelerator.** *Technovation* (2015), <http://dx.doi.org/10.1016/j.technovation.2015.09.003>
- ROCHA, Ronalty Oliveira; OLAVE, Maria Elena Leon; ORDONEZ, Edward David Moreno. **Estratégias de Inovação: Uma Análise em Startups de Tecnologia da Informação.** *Rev. de Empreendedorismo e Gest. Pequenas Empres. | São Paulo*, v.9 | n.3 | p. 237-271 | maio/ago. 2020. Meses sempre expressos em minúsculas
- SENA, Priscila Machado Borges. **Fontes de informação no ecossistema de startups de Florianópolis** (Tese de doutorado, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Brasil, 2020).
- SILVA, Amanda Luiza Soares *et. al.* **Mecanismos de Geração de Empreendimentos: as Aceleradoras de Start-ups no Brasil.** *Revista GEINTEC*– ISSN: 2237-0722. Aracaju/SE. Vol.8, n.1, p.4187-4199, jan/fev/mar – 2018

SILVA, Sergio Evangelista et al. **Os Papéis dos Agentes de Suporte a Empresas de Base Tecnológica. Revista de Administração Contemporânea** [online]. 2018, v. 22, n. 2 [Acessado 6 Julho 2022], pp. 201-225. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2018170048>>. ISSN 1982-7849. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2018170048>.