



Opinião

# O que deve ser a incubação?

Paulo Bandeira  
23 Abril 2018

**Startup Visa não pode ser um on job training para incubadoras portuguesas que não estejam verdadeiramente capacitadas para prestar aqueles serviços.**

**H**á cerca de um ano escrevi neste mesmo espaço que era fundamental que as startups procurassem verdadeira incubação (o artigo pode ser relido aqui).

De entre as características que apontei como sendo aquelas que as startups devem procurar evidenciámos a capacitação (oferta formativa, mentoring e integração com parceiros de serviços) e a acreditação pelo IAPMEI como sendo a forma de garantir que um organismo independente validou a existência de um programa de incubação.

Vem isto a propósito da recentemente publicada lista das 68 incubadoras acreditadas para o programa Startup Visa e que pode ser consultada aqui.

O programa está bem gizado nos seus propósitos e cada incubadora pode receber até 20 startups podendo por cada uma obter visto até 5 startups extra-comunitários, o que significa que, no limite, Portugal poderá vir a receber um máximo de 6.800 novos empreendedores.

De salientar que as incubadoras certificadas estão espalhadas por todo o território nacional, sinal claro de que se pretende um esforço de incubação descentralizada, o que se saúda. É importante disseminar iniciativa empresarial por todo país e é fundamental “espicaçar” as incubadoras espalhadas por esse país fora a oferecer serviços de incubação de qualidade.

Ora, é aqui que reside o busilis da questão.

É que olhando para a lista de incubadoras certificadas verificamos existir um conjunto relevante delas que não demonstram ter nem um programa de formação / incubação reconhecido (ou conhecido sequer) nem estar integradas em polos empresariais ou industriais que permitam a substituição desse programa.

Vale a pena perguntar, pois, que critérios estiveram subjacentes a essa certificação e como foram os mesmos validados pela entidade certificadora. É que pela própria descrição apresentada na lista de incubadoras certificadas se percebe de forma muito clara que muitas são meros coworks ou projetos aspiracionais de incubação.

O que deve, então, ser a incubação e aceleração de empresas?

A incubação de empresas deve ser um processo consubstanciado num programa de formação às startups que incida sobre temas cruciais como (i) a validação da ideia de negócio e do mercado, (ii) propriedade intelectual, (iii) estruturação jurídica, (iv) marketing e branding, (v) temas financeiros e (vi) processo de financiamento por capital de risco.

Por seu turno, a aceleração deve ser um processo que ajude a transformar a ideia em negócio, para o que as aceleradoras devem prestar todo o apoio acima numa ótica de concretização e de validação de mercado ou, em alternativa, fazer acompanhar as startups por empresas maduras em áreas de atividade complementares ou afins das startups aceleradas. Por essa razão, a integração de incubadoras de empresas com parques empresariais ou industriais é tão importante. Esta integração permite uma validação do produto e do mercado muito mais rápida, permite que as empresas já estabelecidas “abram portas” às startups e permite um time to market mais célere e eficiente.

O que o programa Startup Visa não pode ser é um on job training para incubadoras portuguesas que não estejam verdadeiramente capacitadas para prestar aqueles serviços. O sucesso do programa dependerá muito da capacidade das incubadoras prestarem efetivamente um serviço existente e capaz de validação de negócio. É que neste caso é também a imagem do país que estará em causa.



Paulo Bandeira