

Estudo de caso ACELERAÇÃO-INCUBACIÓN

1. APRESENTAÇÃO DA IDEIA.

Uma empresa galega do sector aeronáutico que se dedica ao desenho de embarcações desportivas tem a ideia de desenvolver um dispositivo de captação de dados para embarcar num veículo subaquático não tripulado.

A entidade possui elevado conhecimento técnico para desenvolver esta solução, bem como as necessidades do seu atual perfil de clientes, principalmente estaleiros navais, mas, por se tratar de uma nova linha de negócio, esta solução será mais orientada para um novo perfil de cliente, este sendo o setor de empresas que prestam serviços de inspeção, manutenção, vigilância... no sector marítimo.

Para evoluir dita solução e poder introduzi-la no mercado, propõe-se a possibilidade de aceder aos serviços de uma aceleradora e/ou incubadora de empresas, já que, em muitos casos, além de financiamento oferecem outros serviços complementares como assessoramento, mentoria, aperfeiçoamento da solução, testes... muito importante para complementar o know-how da empresa.

A diferença entre os dois instrumentos (incubação ou aceleração) está simplesmente no grau de maturidade em que se encontra o projeto empresarial, as incubadoras focam em uma fase de ideia zero para auxiliar no seu posterior desenvolvimento, enquanto uma aceleradora busca empresas já consolidadas que precisam crescimento e expansão. Assim, em cima da mesa está tanto a possibilidade de criação de uma nova empresa (spin-out) focada no desenvolvimento deste novo dispositivo, com possibilidade de optar pela incubação, como a possibilidade de manter o referido desenvolvimento como um novo produto da empresa. empresa atual, que poderia se qualificar para um programa de aceleração.

2. ELEIÇÃO DE FINANCIAMENTO.

Após realizar uma pesquisa das diferentes opções de aceleração/incubação através do catálogo atual, encontram-se as seguintes linhas de financiamento de interesse:

NOME	AJUDA PRINCIPAL	CUSTO	OUTRAS ACTUAÇÕES
VIA GALIZA	Subvenção a fundo perdido	25.000€	1# Startup Day Sedes de Vigo e Lugo 2# Academia (Pré-Aceleração) Sedes de Vigo e Lugo 3# Demo Day Sedes de Vigo e Lugo 4# Aceleradora Sede de Vigo 5# Investors Day Sede de Vigo
BFAero	Subvenção a fundo perdido	50.000€	1# Acesso à infra-estrutura da Civil UAVs Initiative 2# Espaço de trabalho 3# Acesso ao aeródromo de Rozas 4# Tutorización

			5# Formação
BERRIUP	Participação em capital	38.000€	1# Oficinas, Assessoramento, Tutorización e Charlas 2# Espaço Co-working 3# Acesso a nossa ampla rede de contactos
BOLT	Participação em capital	20.000€	1# Espaço de trabalho compartilhado 2# Pacote de serviços de nossos patrocinadores e sócios (Microsoft, Paypal, Amazon, Flware, etc.). 3# Mentorización, eventos e píldoras de formação. 4# Acesso a investidores internacionais na Bolt Investor Week.
SANTANDER X	Assessoramento	0€	1# Itinerario formativo 2# Mentoring 3# Rede global de recursos, talento e financiamento
INCÚBAME	Assessoramento	0€	1# Networking 2# Espaço de trabalho 3# Formação sob medida 4# Ferramentas de medida, optimização e reporting
LANZADERA	Escalabilidad e testeio de solução	0€	1# Espaço de trabalho 2# Acesso a grandes corporações 3# Ecosistema com investidores, corporações e partners tecnológicos

Uma vez localizados os diferentes programas de incubação e aceleração com interesse em iniciativas empresariais como o este, é efectuada uma análise detalhada de cada um deles para escolher o mais vantajoso:

CONVOCAÇÃO	A FAVOR	NA CONTRAMÃO
VIA GALIZA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fundo perdido ✓ Formação através academia ✓ Investors Day 	✗ A priori nada
BFAero	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fundo perdido ✓ Sectorial ✓ Acesso a infra-estrutura especializada 	✗ A priori nada
BERRIUP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderado por instituição financeira 	✗ Entra em capital
BOLT	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Investors Week 	✗ Entra em capital
SANTANDER X	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liderado por instituição financeira 	✗ Menores 31 anos
INCÚBAME	<ul style="list-style-type: none"> ✓ A priori nada 	✗ Não oferece cofinanciación
LANZADERA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colaboram grandes corporações 	✗ Depende dos reptos lançados pelas corporações

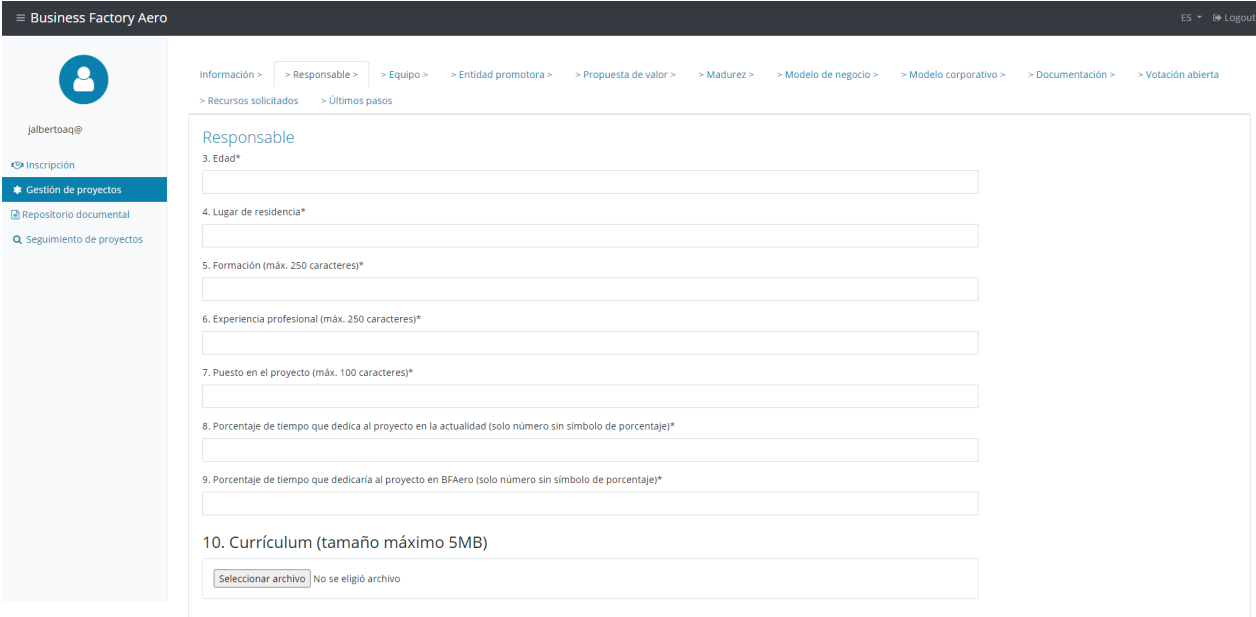
Após a análise efectuada, é escolhida a incubadora BFAero, por se tratar, para além do interessante contributo financeiro sob a forma de fundos perdidos (50.000EUR), uma incubadora sectorial ligada ao mundo aeronáutico, por isso os contactos e mentores que contribuí para que a sociedade esteja intimamente ligada ao seu setor, além disso, o mesmo acontece com a formação, espera-se que o ecossistema com o qual a formação é partilhada possa ter as mesmas preocupações da entidade.

Por último, refira-se que o programa BFAero inclui dois “subprogramas”, um voltado para a incubação e outro para empresas mais maduras voltadas para a aceleração. O que implicaria em ter a opção de se candidatar a uma chamada futura mais focada na aceleração uma vez que esta fase de semente tenha sido ultrapassada.

3. PROCESSO DE SOLICITAÇÃO.

Para se candidatar a esta incubadora, antes de iniciar o processo de candidatura, deve ser previamente criada uma conta na plataforma BFAero.

Uma vez registados, a incubadora conta com uma plataforma web para inserir os dados da nova iniciativa de negócio, do modelo de negócio, sua proposta de valor e seus gestores:



The screenshot shows the 'Business Factory Aero' web interface. The top navigation bar includes 'ES' and 'Logout'. The main content area is titled 'Responsable' and contains a form with the following fields:

- 3. Edad*
- 4. Lugar de residencia*
- 5. Formación (máx. 250 caracteres)*
- 6. Experiencia profesional (máx. 250 caracteres)*
- 7. Puesto en el proyecto (máx. 100 caracteres)*
- 8. Porcentaje de tiempo que dedica al proyecto en la actualidad (solo número sin símbolo de porcentaje)*
- 9. Porcentaje de tiempo que dedicaría al proyecto en BFAero (solo número sin símbolo de porcentaje)*
- 10. Currículum (tamaño máximo 5MB)

At the bottom of the form, there is a file selection button labeled 'Seleccionar archivo' and a message 'No se eligió archivo'.

Business Factory Aero ES Logout

Información > Responsable > Equipo > Entidad promotora > Propuesta de valor > Madurez > **Modelo de negocio** > Modelo corporativo > Documentación > Votación abierta

Recurso solicitados > Últimos pasos

Modelo de negocio

36. Explica brevemente el modelo de generación de ingresos (máx. 250 caracteres)*

37. Identifica el segmento de mercado al que va dirigido el proyecto (máx. 1000 caracteres)*

38. Valora el tamaño de dicho mercado (máx. 250 caracteres)*

39. Valora el crecimiento comercial que es previsible conseguir en los próximos años (máx. 1000 caracteres)*

40. ¿Ha conseguido el proyecto clientes? Describe los (máx. 1000 caracteres)*

Esta incubadora ofrece ainda a possibilidade de incluir um vídeo promocional da empresa para a sua promoção no site da BFAero, bem como solicitar diversos recursos de que a incubadora tem à disposição dos beneficiários:

- Acesso aos UAVs de Indra e Babcock
- Acesso ao banco de motores de CTAG
- Acesso às instalações do aeródromo de Rozas
- Formação para obtenção de certificação de piloto de drones
- Formação para necessidades técnicas específicas
- Formação para necessidades do modelo de negócio do projecto específicas
- Tecnologias habilitadoras desenvolvidas por Indra (TECH4EQUITY)

Devemos também fazer o upload de diversos documentos para a plataforma que serão fundamentais quando o comitê de avaliação analisar a proposta:

- **Memória técnica do produto/serviço**
- **Apresentação corporativa da empresa**
- **Cartas de Recomendação / Interesse / Apoio à iniciativa**
- **CV do equipo empreendedor**

Ao cobrir todas essas seções da plataforma de inscrição e do relatório que a acompanha, devemos prestar atenção especial aos critérios de avaliação que os tomadores de decisão levarão em consideração para escolher uma iniciativa de negócios ou outra. Nesse caso, esses critérios são detalhados nas bases da convocação:

Incubación – criterios de evaluación del equipo	Peso relativo
Competencias, conocimiento y experiencia del equipo en el área de aplicación del proyecto	20%
Compromiso, motivación y dedicación del equipo emprendedor	15%
Riesgo asumido por la entidad promotora/equipo promotor	5%
Incubación – criterios de evaluación del proyecto	Peso relativo
Capacidad para desarrollar un producto mínimo viable (PMV) en el transcurso de la BFAero	15%
Grado de innovación tecnológica y de negocio	10%
Grado de escalabilidad o potencial de crecimiento y de generación de economías de escala.	10%
Potencial de internacionalización	10%
Grado de alineación con el área temática escogida y los retos de la estrategia RIS3	10%
Impacto socioeconómico: iniciativa viable que contribuya a la dinamización del tejido empresarial	5%

Normalmente, existem diferenças nos pesos das avaliações quando se trata de Incubação do que quando se trata de Aceleração.

No caso de aceleração, a pontuação do projeto predomina sobre a da equipe, enquanto nas fases de incubação o critério da equipe costuma ter peso semelhante ao do projeto.

No caso da incubação no BFAero, a avaliação do projecto representa 60% da avaliação total, contra 40% que representa a avaliação da equipa empreendedora.

4. CONCESSÃO.

De forma prévia à concessão final, geralmente há uma fase de apresentação dos projetos selecionados.

No caso do BFAero, o projeto deve ser apresentado em sessão dupla:

Primeira: levar-se-á a cabo uma apresentação do projecto e entrevista, à qual deverá ir no mínimo o responsável pelo projecto, podendo assistir o resto os membros da equipa candidato se assim o consideram necessário com o objecto de se apresentar, expor suas capacidades e experiência e responder a todas as perguntas que lhes sejam formuladas.

Segunda: realizar-se-á uma apresentação tipo *elevator pitch* ante o comité de avaliação da incubadora, ainda possam comparecer todos os membros da empresa, um deles será o que apresente o projecto.

Uma vez superada dita fase de selección comunicar-se-á à empresa que tem sido seleccionada para incorporarse à BFAero. A pessoa responsável do projecto deverá aceitar formalmente o convite contestando ao convite recebido dentro das 72 horas seguintes a sua recepção.

O passo final prévio a iniciar o processo de incubación será a assinatura do Acordo Marco que recolherá os compromissos assumidos por todos seus assinantes referidos ao apoio durante o período de incubación, incluindo aspectos como:

- Modalidade de apoio ao projecto (incubación ou aceleração).
- Itinerario ou Plano de Apoio, incluindo a tutorización e a formação.
- Metas de desenvolvimento que deverá cumprir o projecto ao longo da execução do Plano de Apoio.
- Apoios básicos em matéria de financiamento.
- Procedimentos de finalização do acordo e de licenciamiento (saída da BFAuto) do projecto uma vez termine sua participação no programa de aceleração/incubación.

Em paralelo a este compromisso básico de financiamento, fica aberta a mão para que tanto as entidades assinantes como aquelas que se adiram ao convênio BFAero e participem no mecanismo de financiamento para o desenvolvimento do sector aeronáutico dos veículos não tripulados em Galiza, possam subscrever acordos bilaterais de financiamento com os beneficiários do programa, tanto em fase de incubación como em fase de aceleração.

Deverá ter-se em conta, que a empresa também assume uns compromissos à hora de aceitar participar numa incubadora. Dentro destes compromissos costumam-se repetir aspectos como:

- Cumprimento de KPIs (Key Performance Indicators) e evolução mensal;
- Participação em actividades de formação, tutorización e mentorización;
- Publicidade do financiamento e apoio obtido pela incubadora nas acções de difusão relacionadas com o projecto, bem como em sua página site;
- Participar em actividades de difusão, promoção e imagem da incubadora;
- Transparência dos projectos à hora de informar sobre sua evolução e resultados;
- Controle mensal de tesorería e limite máximo salarial a determinar.