



Como conseguir uma incubadora de empresas para sua startup



CARTILHA CERTI
Setembro de 2025



Sumário

Introdução	03
O que é uma incubadora de empresas, na prática?	04
Diferenças entre incubadora e aceleradora	06
Como as incubadoras apoiam startups desde a ideia até a consolidação	07
Benefícios da incubação de empresas para startups em crescimento	08
Acesso a consultorias especializadas e mentores de mercado	09
Networking estratégico para parcerias e expansão	09
Apoio na validação do modelo de negócios	09
Infraestrutura e suporte operacional para o dia a dia da startup	09
Como escolher a incubadora de empresas ideal para sua startup	10
Avalie os critérios de seleção da incubadora	10
Considere os serviços e apoios que mais fazem sentido para sua fase de maturidade e setor de atuação	10
Verifique como a incubadora lida com desafios comuns enfrentados por startups	11
Prepare uma proposta clara de valor	11
Entenda o estágio de maturidade da startup	12
Saiba ouvir	12
Cases de incubação na Fundação CERTI: conheça as startup Reatto e 4FeedStock	13
Estrutura, testes e rede de apoio: o papel da incubadora na consolidação da Reatto	14
Da pré-incubação à validação tecnológica: como o CELTA impulsionou a 4FeedStock	15
CELTA: a incubadora da Fundação CERTI	16

Introdução

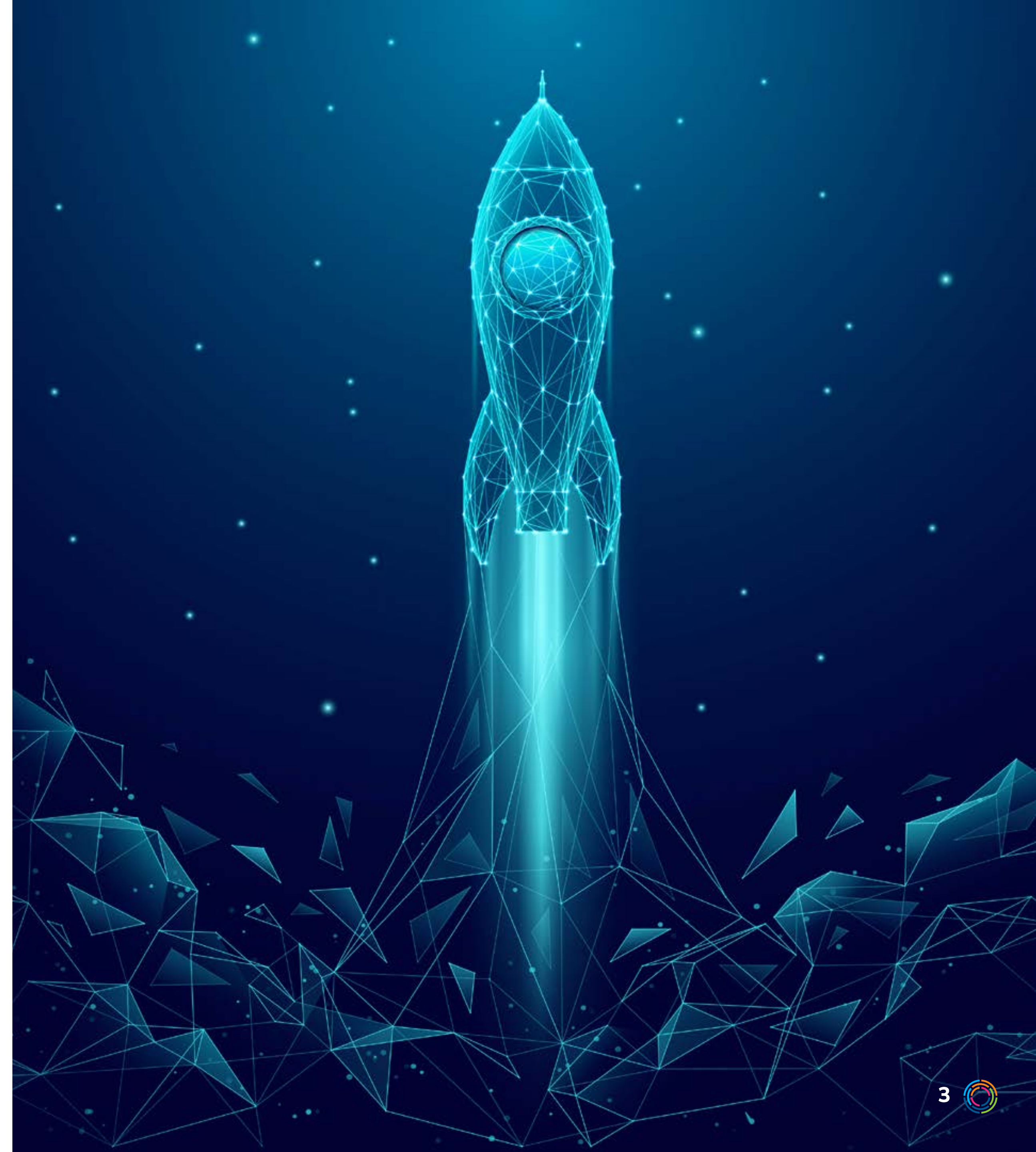
O crescimento de uma startup compreende diversas etapas e a **escolha de uma incubadora de empresas** é um passo estratégico para acelerar essa jornada. Construir um negócio inovador exige mais do que uma boa ideia: é necessário transformar a proposta em um modelo viável, validado e capaz de operar de forma consistente no mercado.

Para trazer uma visão prática sobre esse tema, contamos com a participação de [Luciene Rodrigues](#), fundadora da Reatto Ambiental, e [Willian Furtado de Farias Junior](#), CEO da 4FeedStock.

A Reatto atua com soluções tecnológicas para o tratamento de resíduos orgânicos e a 4FeedStock transforma resíduos industriais em novas matérias-primas, com foco na economia circular e redução de custos de destinação. Ambas vivem atualmente o processo de incubação na Fundação CERTI, na Incubadora CELTA.

A partir das experiências de Luciene e Willian e da análise técnica do processo de incubação, desenvolvemos este material para orientar startups que planejam dar esse próximo passo em sua trajetória.

Desejamos uma leitura inspiradora!



O que é uma incubadora de empresas, na prática?

Uma incubadora de empresas é uma organização que **apoia o desenvolvimento de startups, principalmente nos estágios iniciais**, mas que também pode atuar junto a negócios em fases mais avançadas de maturidade.

O apoio combina estrutura física, orientação técnica e acesso a redes estratégicas, ajustando-se às necessidades de cada etapa da jornada empreendedora.

Os principais objetivos incluem:



Reduzir riscos



Acelerar a consolidação do negócio



Preparar a empresa para competir com mais segurança no mercado

O suporte oferecido vai além da infraestrutura.

As incubadoras **promovem capacitações, oferecem consultorias jurídicas, contábeis e de gestão, e facilitam o contato com centros de pesquisa, investidores e potenciais clientes e parceiros.** Cada programa tem seus critérios de seleção, mas, de forma geral, é preciso apresentar um projeto muito bem estruturado e com potencial de crescimento.

Para Luciene Rodrigues, fundadora da Reatto Ambiental, o principal ganho foi a chance de testar e aprimorar sua tecnologia em um ambiente controlado, mas próximo da realidade de mercado. Ela destaca: **“Estar em uma incubadora é estar em um ecossistema pronto para te apoiar em várias frentes. Validar a nossa máquina nesse contexto foi um grande diferencial.”**

Já Willian Furtado, CEO da 4FeedStock, reforça a importância de conhecer a incubadora de perto antes mesmo de abrir a empresa. Sua experiência começou no programa de pré-incubação do CELTA, o Arena CELTA, o que ajudou a tomar decisões importantes desde o início: **“Participar do programa ainda na fase de ideia foi essencial para entender o valor da incubação e enxergar com clareza o caminho que estávamos prestes a trilhar.”**

Para quem está construindo um negócio de base tecnológica, ter esse ambiente de experimentação, mentorias e troca com outros empreendedores pode acelerar a maturidade da solução e do time.

O processo de incubação não elimina os desafios naturais de uma startup, mas ajuda a estruturá-los melhor, oferecendo suporte para o crescimento organizado e ampliando as chances de acesso a fomento e investidores.

Diferenças entre incubadora e aceleradora

Incubadoras e aceleradoras são instrumentos de apoio a startups, mas possuem objetivos, prazos e modelos de atuação bastante distintos. Entender essas diferenças é importante para escolher o tipo de suporte mais adequado ao estágio do negócio.

Incubadora

Atua no **desenvolvimento da startup em fases iniciais**, quando o produto ou serviço ainda precisa de estruturação e validação. O suporte oferecido é de médio a longo prazo, com foco em criar bases sólidas para o crescimento.

O ambiente da incubadora proporciona acesso a infraestrutura, mentorias, capacitações e rede de contatos qualificada.



Aceleradora

Atua em **empresas que já validaram sua solução e precisam de tração no mercado**. Os programas de aceleração são mais curtos, com metas específicas de crescimento e preparação para captar investimentos.

Normalmente, a aceleradora investe recursos financeiros em troca de participação societária.



Luciene destaca a importância de compreender o momento da empresa antes de buscar apoio externo: **“Buscar investimento ou aceleração antes da hora pode colocar o negócio em risco. É preciso amadurecer primeiro”**.

Willian compartilha visão semelhante: **“As startups precisam, no mínimo, validar o problema e a solução antes de buscar uma incubadora. É importante não criar uma solução para depois procurar o problema. A dor tem que ser real, e a solução precisa gerar retorno financeiro”**.

O modelo de suporte também varia. Incubadoras priorizam o fortalecimento da estrutura interna da startup, enquanto aceleradoras concentram esforços em gerar resultados de mercado rapidamente.

No entanto, na prática, há cada vez mais programas que integram características dos dois formatos, oferecendo suporte que combina validação técnica com estratégias de tração e conexão com o mercado.

Escolher o tipo de apoio mais adequado depende da clareza sobre o estágio do produto, da capacidade de entrega da equipe e dos objetivos de curto e médio prazo.

Como as incubadoras apoiam startups desde a ideia até a consolidação

O apoio de uma incubadora começa com a estruturação do negócio. A startup recebe orientação para desenvolver o modelo de atuação, estruturar a proposta de valor e organizar seus primeiros processos internos. O suporte técnico nessa fase contribui para transformar uma ideia em um projeto operacionalmente viável.

As incubadoras auxiliam a startup na construção de estratégias de gestão, mapeamento de riscos e definição de métricas de desempenho. Esse acompanhamento mais próximo permite corrigir rotas, identificar gargalos e consolidar boas práticas de gestão, fundamentais para a preparação da empresa para o mercado.

No decorrer da jornada, as incubadoras também promovem a conexão da startup com redes de fornecedores, especialistas e programas de incentivo à inovação. Essas integrações estimulam a formação de parcerias estratégicas e ampliam o conhecimento sobre o ecossistema de negócios.

Luciene reforça a importância de aproveitar todos os recursos disponíveis durante o processo: **“A incubadora abre muitas portas, mas é preciso se movimentar, buscar apoio, participar dos eventos e estar presente.”**

Para Willian, o valor vai além da infraestrutura física: **“A gente teve total suporte para transformar ideias em tecnologias reais. O contato constante com mentores e com a equipe da metodologia MAC foi essencial para estruturar o nosso planejamento estratégico e amadurecer o negócio”.**

Ao final do período de incubação, a startup deve ter adquirido maturidade para operar de forma independente, com uma estrutura de gestão consolidada e estratégias comerciais definidas para a expansão no mercado.



Benefícios da incubação de empresas para startups em crescimento

A incubação oferece uma série de benefícios práticos para startups que buscam consolidar suas operações e estruturar seu crescimento no mercado.

O suporte atua em diferentes frentes, desde o desenvolvimento do produto até a gestão e a comercialização. Entenda as vantagens de contar com uma incubadora.

Acesso a consultorias especializadas e mentores de mercado

Startups incubadas têm acesso a **especialistas em áreas estratégicas como gestão, finanças, marketing, propriedade intelectual e desenvolvimento tecnológico**. Esse suporte ajuda a resolver problemas específicos e a evitar erros comuns na estruturação do negócio.

O contato com mentores experientes também é uma oportunidade para discutir estratégias, identificar tendências e construir soluções mais alinhadas às necessidades do mercado.

Networking estratégico para parcerias e expansão

Estar em uma incubadora facilita a conexão com outras startups, empresas, investidores e instituições de **apoio à inovação**. Essas conexões ajudam a abrir portas para parcerias comerciais, desenvolvimento conjunto de soluções e oportunidades de expansão.

Luciene reforça a importância dessa inserção: **“Participar do ecossistema amplia o alcance da empresa e gera oportunidades que dificilmente nasceriam atuando de forma isolada”**.

Willian acrescenta: **“Recebemos muitas visitas de potenciais parceiros e clientes dentro da incubadora. O ecossistema do CELTA favorece muito essa visibilidade e conexão com outros players importantes”**.

A participação em eventos, encontros e programas promovidos pela incubadora também favorece o aumento da visibilidade da startup no mercado.

Apoio na validação do modelo de negócios

Ao longo do processo de incubação, a startup é incentivada a **testar e validar seu modelo de negócios em condições reais**. O acompanhamento técnico e as avaliações periódicas são essenciais para identificar pontos fortes, ajustar rotas e construir uma proposta mais sólida para o mercado.

Essa validação orientada reduz riscos futuros, pois antecipa problemas que poderiam surgir em fases mais avançadas da operação. Além disso, gera dados concretos que fortalecem a argumentação da empresa em processos de **captação de recursos** e expansão.

Infraestrutura e suporte operacional para o dia a dia da startup

Muitas startups enfrentam dificuldades operacionais no início da trajetória, especialmente em relação a espaço, salas de reunião e suporte administrativo.

A incubadora oferece uma infraestrutura adequada para que a equipe foque no desenvolvimento do produto e na estratégia de mercado.

Além do espaço físico, muitas incubadoras oferecem apoio jurídico, contábil e até laboratorial, dependendo da área de atuação da startup. Esses recursos **ajudam a reduzir custos e a concentrar esforços nas atividades essenciais para o crescimento do negócio**.

Como escolher a incubadora de empresas ideal para sua startup

A escolha da incubadora deve ser feita com base em critérios objetivos, alinhados à fase de maturidade da startup e às suas necessidades estratégicas. Um bom alinhamento desde o início contribui para o aproveitamento efetivo do apoio oferecido.

1 Avalie os critérios de seleção da incubadora

Cada incubadora adota critérios específicos para a seleção de novas empresas. Alguns programas exigem apresentação de plano de negócios completo, enquanto outros priorizam propostas inovadoras com potencial de impacto no mercado.

Antes de se candidatar, é importante entender quais informações serão exigidas e qual nível de maturidade a incubadora espera dos projetos.

Luciene alerta para a importância desse ponto: **“O processo de seleção pode exigir respostas que a startup ainda não está preparada para dar. O timing é muito importante”**.

A avaliação prévia dos requisitos permite que a startup se candidate em condições mais favoráveis, aumentando as chances de aprovação e aproveitamento do programa.

2 Considere os serviços e apoios que mais fazem sentido para sua fase de maturidade e setor de atuação

Nem toda startup precisa do mesmo tipo de apoio ao longo da jornada.

As que ainda estão em fase de desenvolvimento de produto podem precisar de infraestrutura técnica, enquanto negócios em crescimento podem demandar acesso a mentores comerciais ou programas de internacionalização.

Além disso, algumas incubadoras atuam com foco específico em determinados setores ou perfis de empresa. Há **iniciativas voltadas exclusivamente para negócios de base tecnológica**, impacto social, indústria ou saúde, por exemplo. Entender esse posicionamento desde o início ajuda a evitar escolhas desalinhadas com a proposta da startup.

Luciene ressalta que a seleção da incubadora deve considerar o momento da empresa: **“Se a estrutura de apoio não estiver alinhada com o que a startup precisa no momento, o aproveitamento da incubação fica comprometido”**.

Analisar detalhadamente os serviços oferecidos e entender como eles se conectam com as demandas reais da startup evita desalinhamentos futuros.

3 Verifique como a incubadora lida com desafios comuns enfrentados por startups

Muitas startups enfrentam desafios como acesso a recursos financeiros, desenvolvimento de tecnologia e formação de redes de apoio. Uma boa incubadora atua para reduzir esses obstáculos, seja oferecendo suporte direto ou promovendo conexões estratégicas.

Observar a atuação da incubadora nesses aspectos permite avaliar o **grau de suporte real que será disponibilizado durante o programa**. A experiência de outras empresas incubadas também pode servir como referência para entender como as dificuldades práticas são tratadas.

4 Prepare uma proposta clara de valor

Uma proposta de valor bem definida é necessária para demonstrar o diferencial da startup no mercado e justificar seu potencial de crescimento.

A startup deve saber explicar qual problema resolve, quem é o público-alvo e qual o benefício direto que entrega.

Luciene Rodrigues compartilha sua experiência sobre essa preparação: **“Foi importante ter estudos de mercado que comprovassem a viabilidade da nossa solução. Sem dados, a avaliação fica muito mais difícil”**.

Willian complementa: **“É fundamental conhecer de verdade a incubadora antes de se candidatar. Não é só ouvir falar: vá até lá, converse com quem está envolvido, fale do seu negócio com clareza. A incubadora precisa entender também o perfil do empreendedor, não apenas da startup”**.

Uma proposta estruturada facilita a avaliação da startup no processo seletivo e também orienta as ações durante o período de incubação.

5 Entenda o estágio de maturidade da startup

Muitos empreendedores cometem o erro de buscar uma incubadora antes que o negócio esteja em um estágio de maturidade adequado. Outro erro recorrente é escolher a incubadora com base apenas na localização ou no custo do espaço físico.

Luciene alerta para a necessidade de avaliar o momento da empresa: **“Buscar apoio antes de amadurecer o projeto pode dificultar o aproveitamento da incubação e gerar frustração dos dois lados.”**

Analisar o perfil da incubadora e entender se os serviços oferecidos atendem às necessidades da startup é uma etapa que não deve ser ignorada.

6 Saiba ouvir

Estar aberto ao aprendizado e buscar ativamente as oportunidades oferecidas são comportamentos que aumentam o aproveitamento da incubação.

Participar de eventos, utilizar os serviços de consultoria e **construir relacionamentos dentro do ecossistema** são ações que fortalecem o desenvolvimento do negócio.

Além disso, é importante definir metas internas para o período de incubação, estabelecendo marcos de progresso que ajudem a medir o avanço da startup. Esse acompanhamento interno permite **extrair valor real do apoio recebido e organizar melhor a transição para a próxima fase de crescimento.**

Cases de incubação na Fundação CERTI: conheça as startup Reatto e 4FeedStock



A incubação de empresas pode parecer, à primeira vista, um modelo padronizado de apoio a startups. Mas basta observar histórias reais para entender que cada trajetória dentro desse ambiente segue seu próprio ritmo, enfrenta desafios distintos e encontra oportunidades específicas. É o que mostram os percursos da Reatto Ambiental e da 4FeedStock na Incubadora CELTA.

Enquanto uma chegou ao programa com o projeto já validado e estruturado, buscando suporte técnico e operacional para escalar a solução, a outra iniciou a jornada ainda na fase de pré-incubação, usando o ambiente como espaço de construção, teste e refinamento da proposta.

Ambas, no entanto, compartilham uma mesma percepção, de que o papel da incubadora vai além da infraestrutura e das mentorias, e funciona como ponto de encontro entre ideias, pessoas e contextos que ajudam a tornar o negócio mais sólido e preparado para o mercado.

Estrutura, testes e rede de apoio: o papel da incubadora na consolidação da Reatto



A **Reatto Ambiental** surgiu da experiência de sua fundadora, Luciene, na construção civil e da percepção dos desafios relacionados à gestão de resíduos. O projeto nasceu a partir da inquietação diante da **quantidade de materiais descartados de forma inadequada**, especialmente os resíduos orgânicos, que ainda contam com soluções limitadas no ambiente urbano.

Antes de buscar a incubação, a startup passou por um período de testes e reestruturação. A virada de chave aconteceu após a participação no programa Empretec, que permitiu a reformulação da proposta original e o

desenvolvimento de uma tecnologia voltada ao tratamento no ponto de geração.

A maturação do projeto foi um fator determinante para a escolha do momento certo de se candidatar à incubadora. Luciene compartilha que o edital do CELTA exigia um nível de estruturação elevado: **“Se eu tivesse vindo antes, não teria dado conta de responder metade das perguntas. O projeto ainda não estava pronto.”**

A startup foi aprovada após apresentar um plano de negócios robusto, construído com base em testes prévios, validações técnicas e estudos de mercado. Desde o ingresso na incubadora, a Reatto vem contando com suporte técnico e operacional para concluir o desenvolvimento do produto, testar aplicações e estruturar sua estratégia de entrada no mercado.

O ambiente de incubação também tem apoiado a organização interna da empresa. Como destaca Luciene: **“A gente já fez consultoria com contabilidade, já pediu apoio do jurídico, entrou em contato com a Fundação CERTI para resolver questões importantes.”**

A convivência com outras startups e o acesso facilitado a especialistas contribuíram para a tomada de decisões mais assertivas. Luciene reforça a

importância de estar presente e se movimentar: **“Você cresce junto. Uma coisa leva à outra. A gente não se sente sozinho.”**

A incubação tem permitido à Reatto consolidar a operação e preparar o lançamento comercial da tecnologia, com foco na gestão eficiente de resíduos orgânicos em contextos urbanos e corporativos.



Da pré-incubação à validação tecnológica: como o CELTA impulsionou a 4FeedStock



A **4FeedStock** nasceu com o propósito de transformar resíduos industriais em novas matérias-primas, promovendo economia circular e aumentando a competitividade das indústrias por meio da inovação. Desde os primeiros passos, o vínculo com o CELTA foi estratégico, e começou antes mesmo da formalização da empresa.

A startup participou do Arena CELTA, programa de pré-incubação da Fundação CERTI, o que proporcionou uma imersão no ecossistema antes da criação formal do CNPJ. **“Foi uma via**

de mão dupla desde o início. A gente entendeu que a incubadora tinha valor para nós e que nós também tínhamos valor para ela”, comentou Willian.

O ambiente da incubadora permitiu que a empresa estruturasse o negócio com apoio constante, desde mentorias até aconselhamentos diretos com a equipe da metodologia MAC e com o próprio diretor da incubadora. **“Tivemos espaço para entender nossos pontos fortes e fracos, e modelar tecnologias que estavam só na ideia e hoje são realidade dentro da empresa”**, explica.

Com foco em soluções de base tecnológica e prestação de serviços altamente especializados, a 4FeedStock enfrenta o desafio comum a muitas startups: crescer de forma sustentável e sem aportes externos.

A incubação tem sido essencial nesse caminho, especialmente para superar gargalos como acesso a clientes estratégicos, validação de tecnologias complexas e captação de recursos para inovação.

Com o apoio da CERTI, a empresa teve acesso a mecanismos como a Embrapii, o que viabilizou o desenvolvimento de projetos em parceria com centros de pesquisa e fortaleceu a base tecnológica das soluções. **“Recebemos visitas frequentes de potenciais clientes e parceiros. A visibilidade que o CELTA proporciona é algo que dificilmente teríamos por conta própria”**, destaca Willian.

Outro ponto forte da trajetória da empresa dentro da incubadora está na construção de equipe.

Apostando em talentos ainda em formação, a 4FeedStock tem desenvolvido profissionais vindos da Universidade Federal de Santa Catarina, muitos deles ainda estudantes. **“A gente sempre buscou formar pessoas desde cedo, criando um ambiente positivo de desenvolvimento pessoal e profissional. Mas isso também é desafiador. Crescer com consistência exige maturidade da equipe, e isso leva tempo.”**.

Mesmo operando em modelo bootstrapping, a empresa segue avançando, graças ao ambiente estruturado e às conexões oferecidas pela incubadora. **“A escolha pelo CELTA foi por acreditar em quem está lá dentro, na profundidade do trabalho e no interesse genuíno em entender não só o negócio, mas quem empreende”**, conclui.





CELTA: a incubadora da Fundação CERTI

As histórias da Reatto Ambiental e da 4FeedStock ajudam a ilustrar como o ambiente certo pode acelerar o desenvolvimento de uma startup. Ambas avançaram em estruturação, validação e estratégia de mercado ao longo da jornada dentro da **Incubadora CELTA**, ligada à Fundação CERTI.

Com mais de 35 anos de atuação, o CELTA reúne experiência e estrutura voltadas ao fortalecimento de negócios inovadores. O modelo de trabalho integra orientação estratégica, apoio técnico especializado, espaço físico e conexão com centros de pesquisa, investidores e programas de incentivo.

Ao longo das últimas décadas, o CELTA foi responsável pela incubação de empresas que hoje ocupam posições de destaque no cenário nacional e internacional.

É o caso da **Intelbras**, referência em tecnologias de comunicação e segurança eletrônica; da Reivax, especializada em soluções para automação industrial; da Horus, atuante no desenvolvimento de drones e sensoriamento remoto; da RD Station, um dos maiores cases de marketing digital do Brasil; e da unidade de automação da WEG, empresa global do setor eletroeletrônico.

A atuação **abrange desde startups em estágio inicial até empresas que já validaram suas soluções e precisam de suporte para expansão.**

Como relata Willian, a estrutura oferecida pela incubadora foi decisiva para transformar ideias em soluções concretas: **“Tivemos total suporte para modelar tecnologias que estavam só no papel e hoje estão aplicadas na empresa. Isso incluiu acesso a laboratórios, orientação técnica, apoio no planejamento estratégico e conexões com instituições que abriram portas até para oportunidades fora do Brasil. Ter esse tipo de suporte integrado faz muita diferença para quem está consolidando um negócio com base tecnológica”**.

Em 2024, as empresas incubadas apresentaram crescimento médio de 30% no faturamento em relação ao ano anterior. As graduadas **ultrapassaram R\$70 milhões em receita**, segundo levantamento divulgado pelo portal SC Inova.

O aumento reforça a consistência do trabalho realizado e a capacidade do CELTA de impulsionar o amadurecimento de negócios com base tecnológica.

Outro diferencial está na relação próxima com os empreendedores. A equipe acompanha de forma contínua os avanços das startups, orienta ajustes estratégicos e facilita conexões com diferentes atores do ecossistema.

A presença de mentorias, metodologias práticas e acesso a recursos complementares cria um ambiente propício para testar, errar rápido e evoluir com consistência.

Esse tipo de apoio se torna ainda mais relevante em um cenário de retomada dos investimentos no país. **Em 2024, o ecossistema de startups brasileiro captou R\$ 13,9 bilhões**, número 50% maior do que no ano anterior, segundo a Liga Ventures.

O CELTA acompanha esse movimento atuando como elo entre conhecimento técnico, ambiente de negócio e geração de impacto real.

Se você está avaliando a entrada em uma incubadora e deseja conhecer um ecossistema preparado para apoiar sua startup em todas as etapas, **[acesse o site da Fundação CERTI e saiba mais sobre o CELTA!](#)**



Sobre a CERTI



A CERTI é reconhecida por sua autoridade em diversas competências, oferecendo uma ampla variedade de tecnologias ao conectar conhecimento acadêmico e um ecossistema de fornecedores de tecnologia para desenvolver soluções inovadoras para o mercado.

Indústria 4.0 - Mecatrônica - Software - Inteligência Artificial - Visão Computacional
BIM - Gestão da Integridade - Sistemas de Energia - Bioeconomia - Empreendedorismo

A Fundação CERTI é uma instituição independente e sem fins lucrativos, fundada em 1984 em Florianópolis, que atua na pesquisa, desenvolvimento e prestação de serviços tecnológicos especializados para a iniciativa privada, governo e terceiro setor.

Tem sua sede localizada no Campus da UFSC (Universidade Federal de Santa Catarina), além de duas unidades distribuídas nos parques tecnológicos Alfa e Sapiens, em Florianópolis. Tem também institutos com atividades próprias em Manaus (Instituto CERTI Amazônia) e Brasília (Instituto CERTI Sapientia).

A CERTI desenvolve suas atividades através de uma equipe multidisciplinar de alta qualificação. Os Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras concentram expertise em áreas estratégicas, trabalhando em sinergia e cooperação com entidades parceiras no Brasil e no exterior para oferecer soluções personalizadas e inovadoras que atendem aos desafios específicos de cada cliente.

