



EDITAL 01/2024 - INTEG

FLUXO CONTÍNUO PARA SELEÇÃO DE PROJETOS E EMPRESAS AO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

A Incubadora Tecnológica de Guarapuava – INTEG torna pública a seleção de novos projetos ou empresas que desejam se candidatar ao Programa de Incubação de Empresas e convida todos os interessados a apresentarem propostas de acordo com os termos deste edital.

1. OBJETIVO DO EDITAL

Este edital visa selecionar novas empresas ou projetos com produtos, processos ou serviços inovadores de base tecnológica para o Programa de Incubação ou Pré-incubação da INTEG.

2. CONCEITOS

Para fins do presente Edital, denomina-se:

2.1. **INOVAÇÃO:** introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo e social que resulte em novos produtos, serviços ou processos ou que compreenda a agregação de novas funcionalidades ou características a produto, serviço ou processo já existente que possa resultar em melhorias e em efetivo ganho de qualidade ou desempenho (Redação pela Lei nº 13.243/2016);

2.2. **EMPRESA COM BASE NO CONHECIMENTO:** empresa legalmente constituída no Estado do Paraná cujos produtos, design, processos ou serviços sejam preponderantemente decorrentes dos resultados de suas atividades de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e de inovação;

2.3. **PROJETO DE BASE TECNOLÓGICA:** Proposta de criação de futuro negócio para o desenvolvimento de novos produtos ou processos, de alto valor agregado, com base na aplicação sistemática e intensiva de conhecimentos científicos e tecnológicos e utilização de técnicas consideradas avançadas ou pioneiras. Para a participação no processo seletivo não é necessário que a empresa esteja legalmente constituída, mas, uma vez que o projeto seja aprovado, os empreendedores candidatos deverão providenciar a formalização no decorrer do processo de incubação;

2.4. **INCUBADORA DE EMPRESAS:** organização ou estrutura que objetiva estimular ou prestar apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a criação e o desenvolvimento de empresas que tenham como diferencial a realização de atividades voltadas à inovação;

2.5. **PROPOSTA:** são as informações apresentadas a partir do formulário denominado “sumário executivo INTEG”, que deverá ser preenchido e enviado pelo candidato para sua participação no processo seletivo. Os proponentes da proposta podem ser pessoas físicas ou jurídicas.

3. OBJETIVOS DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

São objetivos do Programa de Incubação da INTEG:

- a) Fomentar a criação de novos empreendimentos tecnológicos;



EDITAL 01/2024

FLUXO CONTÍNUO PARA SELEÇÃO DE PROJETOS E EMPRESAS AO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

- b) Contribuir para o crescimento das empresas nascentes de base tecnológica, oferecendo suporte no intuito de capacitá-las para que atinjam o mais rápido possível o sucesso na criação e oferta de produtos, serviços ou processos inovadores, através do desenvolvimento de 5 eixos centrais do negócio: empreendedor, tecnologia, mercado, capital e gestão;
- c) Promover a integração das instituições de ensino com empresas do setor privado, com os órgãos do setor público e com as organizações da sociedade civil;
- d) Fomentar a economia local e regional através do ingresso no mercado de empresas com soluções inovadoras, conectadas à realidade local e às tendências mundiais e com maior maturidade em gestão, promovendo a geração de empregos, renda e impostos;
- e) Contribuir para o surgimento de empresas sólidas e competitivas no mercado nacional e internacional;
- f) Estimular o desenvolvimento da cultura de empreendedorismo e inovação em Guarapuava e região, por meio de ações integradas com os demais atores do ecossistema local de empreendedorismo e inovação.

4. CANDIDATOS ELEGÍVEIS

São elegíveis as propostas apresentadas por pessoas físicas ou jurídicas, individualmente ou em sociedade, que visem o desenvolvimento ou comercialização de uma solução inovadora (produto, serviço ou processo).

Não é necessário que a empresa esteja formalmente constituída na apresentação da proposta. Entretanto, a formalização é obrigatória no decorrer do processo de incubação.

5. MODALIDADE DE INCUBAÇÃO

A INTEG oferece três modalidades de incubação:

- a) **INCUBAÇÃO RESIDENTE:** é aquela onde o empreendimento incubado se instala fisicamente em um espaço privativo cedido pela incubadora, utilizando-o como ambiente regular de trabalho;
- b) **INCUBAÇÃO NÃO RESIDENTE:** é aquela onde o empreendimento incubado se instala fisicamente em um espaço fora das dependências da incubadora, podendo, entretanto, utilizar os espaços compartilhados quando necessários e mediante disponibilidade. Mesmo fora do espaço físico da incubadora, a empresa incubada não residente tem acesso a todos os demais benefícios oferecidos pelo programa, assim como possui direitos e deveres compatíveis com a modalidade de incubação em questão;
- c) **PRÉ-INCUBAÇÃO:** é a modalidade que apoia os projetos inovadores ainda em fase de desenvolvimento, que não estão prontos para gerar receita no curto prazo. Os projetos recebem apoio para que possam concluir o desenvolvimento e amadurecimento do modelo de negócios.



EDITAL 01/2024

FLUXO CONTÍNUO PARA SELEÇÃO DE PROJETOS E EMPRESAS AO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

6. VAGAS

A Incubadora INTEG possui capacidade de apoiar simultaneamente 12 empreendimentos na modalidade de incubação residente, empreendimentos na modalidade de incubação e pré-incubação não residentes (sem limites). Os candidatos interessados em participar do processo seletivo podem entrar em contato com a Incubadora através de e-mail e telefone para consultar a disponibilidade de vagas para residentes.

7. PERÍODO DE INCUBAÇÃO

Os empreendimentos incubados em qualquer modalidade firmarão contrato de incubação com duração de 24 (vinte e quatro) meses, sendo facultado à incubadora a prorrogação deste contrato, mediante solicitação formal e devidamente justificada pela empresa incubada, que será submetida à avaliação interna da equipe de gestão da incubadora, que fará análise do pedido, levando-se em consideração, dentre outros aspectos, o desempenho e a maturidade da empresa incubada.

8. SERVIÇOS OFERECIDOS, DIREITOS E DEVERES

Os principais serviços e benefícios oferecidos pela INTEG são:

- a) Cessão de espaço físico com energia elétrica e ponto de telefone (apenas para a modalidade de incubação residente);
- b) Disponibilização de infraestrutura para uso compartilhado, composto de: recepção, secretaria com telefone, acesso à internet, segurança e limpeza de áreas comuns, sanitários, copa e salas de reuniões;
- c) Interfaceamento com as entidades de ensino e pesquisa, principalmente as instituições que constituíram a INTEG, para acesso às informações científicas e tecnológicas e serviços tecnológicos;
- d) Orientação na elaboração do planejamento da empresa;
- e) Acompanhamento periódico da evolução da empresa nos 5 (cinco) eixos estruturais do negócio (empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão);
- f) Oferta de capacitação, assessoria e consultoria em temas relacionados aos 5 (cinco) eixos estruturais do negócio (empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão), diretamente ou por sua rede de parceiros, na medida de sua disponibilidade;
- g) Apoio na identificação de pesquisadores e tecnólogos que possam colaborar no aprimoramento tecnológico de seus produtos/serviços;
- h) Oferecimento, sempre que possível, de consultoria na elaboração de projetos para capacitação de recursos junto às agências de fomento e investidores em geral.

Os direitos e deveres das partes estão listados na Minuta de Contrato a ser avaliada previamente.



EDITAL 01/2024

FLUXO CONTÍNUO PARA SELEÇÃO DE PROJETOS E EMPRESAS AO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

9. VALORES

Aos empreendimentos apoiados pela INTEG são cobradas taxas de incubação:

- a) Modalidade de incubação residente: taxa mensal no valor de R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais), com acréscimo proporcional ao tamanho do módulo;
- b) Modalidade de incubação e pré-incubação não residente: taxa mensal no valor de R\$ 50,00 (cinquenta reais);

10. PRÉ-REQUISITO

Participar do processo seletivo da INTEG por meio deste edital.

11. ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO

O processo seletivo para ingresso na INTEG envolve as seguintes etapas:

Etapa 1: Preenchimento e envio do “SUMÁRIO EXECUTIVO INTEG – ANEXO 1”

Após a leitura do edital, o candidato deverá realizar o preenchimento do Sumário Executivo em anexo do presente edital. Uma vez preenchida a proposta (Sumário executivo INTEG), o candidato deverá enviá-la para o e-mail integ.incubadora@gmail.com preferencialmente no formato PDF.

Caso o candidato queira esclarecer dúvidas sobre alguma informação solicitada ou mesmo discutir sobre os aspectos de sua proposta inovadora, poderá entrar em contato com a equipe de gestão e agendar um atendimento presencial, através do e-mail e telefone informados ao final deste edital. Poderá, ainda, participar de qualificações presenciais, conforme agenda da instituição, que também deverá ser consultada pelo candidato.

Etapa 2: Análise prévia

Nesta etapa a equipe de gestão avaliará se a proposta apresentada possui sinergia com o propósito da incubadora. Será analisada também a consistência geral do projeto nos cinco eixos estruturais do negócio (empreendedor, tecnologia, mercado, capital e gestão). Propostas que não possuam sinergia com a incubadora e/ou com informações inconsistentes ou insuficientes para avaliação da banca podem ser reprovadas nesta etapa.

Etapa 3: Análise pela banca de julgamento

As propostas aprovadas na etapa anterior (análise prévia) seguirão para uma banca de julgamento presencial formada por três avaliadores, que avaliarão a proposta (conteúdo do “sumário executivo INTEG” e apresentação presencial ou online) a partir de critérios pré-estabelecidos e também relacionados aos cinco eixos estruturais do negócio (empreendedor, tecnologia, mercado, capital e gestão).

Na apresentação presencial ou por webconferência, cada candidato terá 10 (dez) minutos para expor as principais características de sua proposta e mais 10 (dez) minutos para responder às eventuais perguntas feitas pelos membros da banca de julgamento.



EDITAL 01/2024

FLUXO CONTÍNUO PARA SELEÇÃO DE PROJETOS E EMPRESAS AO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

A data de realização da banca presencial ou por webconferência será informada a cada candidato por e-mail, sendo facultado à incubadora o estabelecimento de datas onde possam ser apresentadas e avaliadas várias propostas dentro de um mesmo intervalo de tempo, a fim de otimizar a disponibilidade dos avaliadores.

Etapa 4: Divulgação do resultado.

O resultado final e os resultados parciais de cada etapa serão divulgados por e-mail aos respectivos candidatos.

12. CRITÉRIOS DE JULGAMENTO, CLASSIFICAÇÃO E AVALIAÇÃO

12.1 DO JULGAMENTO

O julgamento das propostas apresentadas será efetuado por membros da equipe de gestão da incubadora contando com a participação de avaliadores externos, podendo ser professores da UNICENTRO e de outras instituições de ensino superior, consultores, empresários da região, empreendedores graduados ou funcionários das instituições parceiras, convidados para formar a Banca de Julgamento, na etapa seguinte.

12.2. DA CLASSIFICAÇÃO (FASE ELIMINATÓRIA)

12.2.1. Análise prévia

Um membro da equipe de gestão da incubadora avaliará a sinergia da proposta com a área de atuação e propósito da INTEG. Propostas sem sinergia com a incubadora podem ser reprovadas nesta etapa. Estarão desclassificadas as propostas que forem apresentadas sem a compatibilidade com os propósitos da INTEG.

12.2.2. Análise pela banca de julgamento

Estarão desclassificadas as propostas que não comparecerem à apresentação presencial ou por webconferência no dia e horário previamente agendados e comunicados via e-mail.

12.3 DA AVALIAÇÃO

As propostas que superarem a fase eliminatória serão julgadas segundo os critérios abaixo:

12.3.1. Análise prévia

12.3.2. Análise pela banca de julgamento

As propostas aprovadas na etapa anterior serão julgadas por ao menos três avaliadores, que atribuirão notas de 0 (zero) a 10 (dez) para cada um dos critérios a seguir, a partir da análise do “Sumário Executivo INTEG” e da apresentação:

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	Peso
EIXO EMPREENDEDOR	
Conhecimento técnico dos empreendedores.	3
Experiência em empreendedorismo, gestão ou setor de atuação do negócio.	1
Disponibilidade dos empreendedores para dedicação ao negócio.	3
Confiança e energia (durante apresentação à banca).	1
Capacidade de comunicação (verbal e escrita) e linguagem corporal.	1
EIXO TECNOLOGIA	
Relevância do problema que se pretende resolver.	5
Grau de inovação da solução e proposta de valor.	5
Viabilidade técnica para desenvolvimento da solução.	5
EIXO MERCADO	
Conhecimento do segmento de clientes.	3
Conhecimento da concorrência e produtos substitutos.	3
Adequação dos canais de venda, distribuição e comunicação propostos.	1
Adequação dos canais de relacionamento com clientes propostos.	1
EIXO GESTÃO	
Formação da equipe (existente e/ou planejada).	1
Parceiros e fornecedores	1
Conhecimento das atividades-chave do negócio.	1
Conhecimento dos recursos-chave do negócio.	1
Qualidade do material (Sumário Executivo e apresentação à banca).	1
EIXO CAPITAL	
Conhecimento do investimento inicial necessário.	3
Estratégias para captação de recursos.	1
Modelo de Receitas proposto.	1
Conhecimento da estrutura de custos do negócio.	1
Viabilidade econômica.	1
TOTAL	44

A combinação de notas e pesos gerará a nota final (média ponderada) de cada avaliador à proposta. Com base nelas será obtida a nota média final entre os três avaliadores. Se esta nota média final for igual ou superior a 6 (seis), o mérito da proposta estará aprovado. Propostas com nota média inferior a 6 (seis) estarão reprovadas.

Um último critério avalia o grau de maturidade do desenvolvimento da solução inovadora e determina se ele participará do programa de Incubação ou Pré-incubação. O parecer é dado por cada avaliador. São necessárias ao menos duas recomendações iguais para determinar em qual programa da INTEG o projeto será apoiado.

13. CRONOGRAMA

Por se tratar de um edital de fluxo contínuo, não há cronograma previamente estabelecido para a seleção das propostas. O prazo médio de avaliação final e divulgação dos resultados é de 60 (sessenta) dias a partir da data de submissão da proposta, podendo variar em função da disponibilidade de vagas e de agenda para formação de banca de avaliação. A



EDITAL 01/2024

FLUXO CONTÍNUO PARA SELEÇÃO DE PROJETOS E EMPRESAS AO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

INTEG reserva-se ao direito de concentrar as propostas submetidas a qualquer tempo para serem avaliadas por uma mesma banca de avaliação em determinado período.

14. CONTATOS

Informações adicionais e/ou esclarecimentos de dúvidas poderão ser feitas pelo e-mail: integ.incubadora@gmail.com, por telefone (42) 3629-8144 ou presencialmente, em horário previamente agendado, no endereço:

Incubadora Tecnológica de Guarapuava

Rua Alameda Élio Antônio Dalla Vecchia, 838, Vila Carli
Campus CEDETEG-UNICENTRO | CEP: 85.040-167 | Guarapuava/PR
Horário de funcionamento: de segunda a sexta, de 9h às 12h e das 13h30 às 17h.

15. DISPOSIÇÕES FINAIS

a) a simples apresentação de proposta em resposta a este Edital configura a aceitação dos proponentes aos seus termos.

b) todas as informações recebidas dos proponentes serão tratadas como confidenciais pela INTEG.

c) o prazo estabelecido para as empresas selecionadas apresentarem à Incubadora toda a documentação formalizada da empresa será de no máximo 60 (sessenta) dias a partir da publicação do resultado final. A não observância desta condição resultará em sua desclassificação.

d) a critério da INTEG poderão ser selecionadas propostas cuja admissão fique condicionada ao cumprimento de alguma exigência ou ao surgimento de uma nova vaga.

f) Caberá à INTEG deliberar sobre quaisquer casos omissos neste Edital.

g) as decisões da INTEG e seus avaliadores são soberanas e irrecorríveis para fins do processo seletivo deste Edital.

Ficam validadas todas as bancas realizadas por webconferência em 2020/2021, em razão da pandemia Covid-19, que impossibilitou as atividades presenciais na INTEG e na UNICENTRO.

Publique-se.

Guarapuava, 06 de fevereiro de 2024.

Maico Taras da Cunha
Diretor Executivo



ANEXO 1
SUMÁRIO EXECUTIVO
Processo Seletivo da Incubadora INTEG

NOME DO PROJETO:	
Empreendedor Responsável:	
Telefone de contato:	
E-mail de contato:	
Data de preenchimento:	
Modalidade pleiteada:	

1. EIXO EMPREENDEDOR

1.1. Perfil dos Empreendedores

Insira as informações solicitadas para cada sócio do negócio. Se necessário, copie e cole este quadro quantas vezes forem necessárias.

NOME COMPLETO:	
Idade:	Ocupação atual:
Formação acadêmica (concluídas e/ou em curso). Nome do curso, instituição e ano de conclusão:	
Experiências profissionais ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao conhecimento técnico para o negócio, atuação no setor do negócio, empreendedorismo e cargos de gestão):	
Cursos complementares (nome, instituição e ano de conclusão):	
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades da incubadora:	

NOME COMPLETO:	
Idade:	Ocupação atual:
Formação acadêmica (concluídas e/ou em curso). Nome do curso, instituição e ano de conclusão:	
Experiências profissionais ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao conhecimento técnico para o negócio, atuação no setor do negócio, empreendedorismo e cargos de gestão):	
Cursos complementares	



ANEXO 1

SUMÁRIO EXECUTIVO

Processo Seletivo da Incubadora INTEG

(nome, instituição e ano de conclusão):	
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades da incubadora:	

2. EIXO TECNOLOGIA

2.1. Identificação do Problema

Qual problema sua solução pretende resolver? Por quê este problema é relevante? Que prejuízos ele causa? Se possível, apresente informações de fontes confiáveis que reforcem a relevância do problema a ser atacado por seu produto/serviço. Máximo de meia página.

2.2. Características da Solução Inovadora e Proposta de Valor

Apresente a solução inovadora que pretende resolver para equacionar ou amenizar o problema identificado. Quais são suas principais características? Qual o seu grau de inovação e diferenciação em relação às soluções existentes que, direta ou indiretamente, atuam sobre o mesmo problema? Qual a proposta de valor oferecida aos clientes, ou seja, que benefícios estarão sendo entregues a eles? Máximo de uma página.

2.3. Viabilidade Técnica para Desenvolvimento da Solução

Existem tecnologias e conhecimentos disponíveis no mercado que permitam desenvolver a solução inovadora proposta? Quais são? Elas são acessíveis na região? Vocês já as possuem e/ou as dominam? Como pretendem ter acesso a estas tecnologias e conhecimentos? Máximo de meia página.

3. EIXO MERCADO

3.1. Segmento de Clientes

Quais são os seus segmentos de clientes? Ou seja, qual o perfil do(s) grupo(s) de pessoas ou empresas que sofrem com o problema identificado e que vocês pretendem atender com a proposta de valor definida? Eles estão geograficamente



ANEXO 1 SUMÁRIO EXECUTIVO Processo Seletivo da Incubadora INTEG

dispersos? São clientes a nível regional, nacional ou global? Qual o tamanho deste mercado de potenciais consumidores, em quantidade e/ou volume de consumo? Se possível, apresente informações de fontes confiáveis que reforcem o tamanho do mercado potencial. Máximo de uma página.

3.2. Análise da Concorrência

Como é a concorrência no segmento que pretende atuar? São muitos concorrentes? Eles já estão bem estabelecidos no mercado? Possuem força suficiente para dificultar sua entrada no mercado? Faça uma análise geral do nível de concorrência no segmento, tanto de concorrente diretos (com soluções similares a sua) quanto de produtos substitutos (soluções diferentes, mas que ajudam a resolver o mesmo problema atacado por sua solução). Faça também uma análise individualizada de pelo menos três dos principais concorrentes diretos ou produtos substitutos, identificando seus pontos fortes, pontos fracos e seus diferenciais em relação a eles. Máximo de uma página.

3.3. Canais de Venda, Distribuição e Comunicação

Que canais de venda e distribuição você pretende utilizar para fazer com que sua solução chegue até o segmento de clientes desejado? Ou seja, como os potenciais clientes terão acesso ao seu produto/serviço? Você terá vendedores próprios, representantes comerciais, vendas pela web, etc.? Venderá diretamente para os consumidores finais ou chegará até eles através de canais intermediários de distribuição (como atacados, supermercados, lojas varejo, e-commerce já estabelecido, etc.)? E quanto aos canais de comunicação, como pretende fazer a divulgação de sua empresa, seus produtos e serviços? Lembre-se que as estratégias de canais de venda, distribuição e comunicação devem levar em consideração o perfil do segmento de clientes e as características da solução. Máximo de meia página.

3.4. Relacionamento com Clientes

Como você pretende se relacionar com os clientes? Ou seja, que ferramentas e estratégias pretendem utilizar para conquistar clientes, fidelizar esta carteira e aumentar os negócios com ela? Máximo de meia página.



ANEXO 1

SUMÁRIO EXECUTIVO

Processo Seletivo da Incubadora INTEG

4. EIXO GESTÃO

4.1. Formação da Equipe

Quais são as pessoas envolvidas no desenvolvimento da solução? E na operação do negócio? Quais as habilidades e papel de cada uma delas? Descreva qual a equipe existente e/ou que pretende formar, tanto para o desenvolvimento da solução quanto depois, para o dia-a-dia da empresa. Informe as funções e perfil profissional de quem vai ocupá-las, incluindo os sócios. Lembre-se que qualquer empresa de base tecnológica possui áreas funcionais básicas como P&D, produção/operação, comercial e administrativo-financeira, por exemplo. E é normal que, no início, algumas pessoas acumulem funções. Máximo de meia página.

4.2. Parceiros e Fornecedores

Você depende de fornecedores que são críticos para o sucesso do negócio? Quais são eles? E quanto às parcerias, quais delas seriam estratégicas para o sucesso do empreendimento? Os sócios já possuem uma rede de contatos profissionais que podem aproximá-los de potenciais fornecedores e parceiros? Se ainda não, como pretendem construí-la? Máximo de meia página.

4.3. Atividades-Chave

Quais são as principais atividades do negócio? Ou seja, o que eu preciso fazer no dia-a-dia da empresa que é crítico para o sucesso do meu empreendimento? Algumas atividades-chave, que variam de acordo com a característica do negócio: P&D, compras, produção, suporte técnico, manutenção, implantação, vendas, gestão de canais de distribuição, divulgação, treinamento de clientes, entrega, etc. Analise as características do seu negócio, da solução proposta e as necessidades de seus clientes e defina quais são suas atividades-chave. Máximo de meia página.

4.4. Recursos-Chave

Quais são os principais recursos que a empresa precisa ter para conseguir entregar sua solução e proposta de valor aos clientes? Ou seja, aquilo que é essencial para sua operação. A infraestrutura física é relevante? Necessita de equipe com qualificação específica? É um negócio que depende de considerável volume de recursos financeiros para operar? Analise o negócio como um todo e defina quais são os seus recursos-chave. Máximo de meia página.



ANEXO 1

SUMÁRIO EXECUTIVO

Processo Seletivo da Incubadora INTEG

5. EIXO CAPITAL

5.1. Investimento Inicial e Fontes de Recursos

Quais foram os investimentos já realizados? E quais ainda precisam ser feitos para que a empresa esteja pronta começar a comercializar seus produtos e/ou serviços? Todo empreendimento envolve investimentos, de maior ou menor valor. Para você nos dizer quais são estes investimentos, preencha os quadros abaixo de acordo com as seguintes instruções:

. No primeiro quadro, para cada tipo de investimento informe os valores que já foram desembolsados para adquirir ou executar cada um deles (coluna "Investimento Realizado") ou que ainda precisarão ser gastos (coluna "Investimento a Realizar");

. O investimento em "Desenvolvimento da Solução" reúne tudo aquilo que foi ou será gasto até ter a versão final do produto/serviço pronta para ser comercializada. Inclui gastos com mão-de-obra, horas técnicas, prestadores de serviços, materiais para desenvolvimento de protótipos, etc.;

. O investimento em "Aquisição de Máquinas e Equipamentos" leva em consideração tanto a linha de produção quanto os equipamentos para as áreas administrativas, tais como computadores, impressoras, etc.;

. O investimento em "Aquisição de Mobiliário" contempla os móveis em geral para as diversas áreas da empresa;

. O investimento em "Matéria-prima e Insumos" se refere ao estoque inicial para aquelas empresas que têm como atividade a fabricação e/ou comercialização de produtos físicos;

. O investimento em "Marketing Inicial" contempla itens como desenvolvimento de logomarca, papelaria, site, folder, embalagens, ações de divulgação, etc.;

. O campo "Outros Investimentos" reúne itens diversos, tais como despesas com abertura de empresas, consultorias, materiais de escritório e pequenos utensílios, etc.

. O investimento em "Capital de Giro" significa a reserva financeira que a empresa precisa manter em caixa para pagar suas contas até que o faturamento do negócio seja suficiente para cobrir todas as despesas. Existem fórmulas para se calcular o capital de giro, mas aqui você pode fazer uma estimativa simplificada a partir da despesa mensal projetada para a empresa e de quantos meses serão necessários para ter um faturamento que seja pelo menos igual a esta despesa mensal. Por exemplo, se uma empresa tem uma despesa mensal projetada de R\$ 10 mil e ela acredita que só vai atingir este valor em faturamento no terceiro mês de operação, ela então precisará ter uma reserva mínima de R\$ 30 mil em capital de giro, que será utilizado para bancar as despesas nos três primeiros meses, até que se alcance este patamar de faturamento.

. Ainda no primeiro quadro, informe para cada tipo de investimento qual foi e/ou será a fonte recursos. Exemplos: capital dos sócios, empréstimo bancário, empréstimo de familiares ou amigos (Love Money), investidores, órgãos de fomento (ex: SEBRAETEC, Fundação Araucária, FINEP, CNPq, Edital SENAI SESI de Inovação), capital próprio da empresa (para aqueles que já estão faturando), etc.

. No segundo quadro, utilize a coluna "Descrição Resumida" para informar, de maneira bem objetiva, a que se referem os valores informados no primeiro quadro. Este campo pode ser utilizado também como uma memória de cálculo simplificada.

TIPO DE INVESTIMENTO	Investimento Realizado (R\$)	Investimento a Realizar (R\$)	Fonte de Recursos (realizado e a realizar)
Desenvolvimento da Solução			
Aquisição de Máquinas e Equipamentos			
Aquisição de Mobiliário			
Matéria-prima e Insumos			
Marketing Inicial			
Outros Investimentos			
Capital de Giro			



ANEXO 1

SUMÁRIO EXECUTIVO

Processo Seletivo da Incubadora INTEG

INVESTIMENTO INICIAL TOTAL			
----------------------------	--	--	--

TIPO DE INVESTIMENTO	DESCRIÇÃO RESUMIDA
Desenvolvimento da Solução	
Aquisição de Máquinas e Equipamentos	
Aquisição de Mobiliário	
Matéria-prima e Insumos	
Marketing Inicial	
Outros Investimentos	
Capital de Giro	

5.2. Modelo de Receitas

Como a empresa pretende gerar seu fluxo de receitas? Através de qual modelo a empresa será monetizada pela sua entrega de valor ao mercado? Haverá venda de unidades aos clientes ou canais intermediários? Pagamento de taxas mensais ou anuais pela utilização do serviço? Receitas através de publicidade? Taxas sobre transações realizadas? A definição do modelo de receitas tem relação tanto com o perfil e comportamento dos clientes quanto com as características da solução e da proposta de valor oferecida. Máximo de meia página.

--

5.3. Estrutura de Custos

Quais são os principais custos do negócio? Ou seja, dentro da estrutura de custos, quais são os gastos mais significativos no dia-a-dia da empresa? Alguns custos que podem ser relevantes para um negócio, dependendo de suas características: infraestrutura, matéria-prima e insumos, equipe, prestadores de serviços, comissionamento sobre vendas, marketing, impostos, etc. Para definir seus principais custos analise as características do seu negócio, em especial as atividades-chave, recursos-chave, modelo de receitas e canais. Máximo de meia página.

--

5.4. Projeções Financeiras

Quanto a empresa espera gerar de receita nos próximos anos? E quais serão suas despesas? Haverá lucro ou prejuízo? Neste tópico do Sumário Executivo vocês farão as projeções financeiras do empreendimento para os três primeiros anos de operação. Para isso preenchem os quadros abaixo observando as seguintes instruções:

- . As projeções se referem apenas aos períodos de operação do negócio. Assim, o ANO I equivale aos 12 meses subsequentes a partir do momento em que o desenvolvimento da solução estiver concluído e a empresa estiver pronta para comercializá-la. Exemplo, se a conclusão do produto e dos preparativos internos da empresa ocorrer em Junho, o ANO I se refere ao período de Julho até Junho do ano seguinte;
- . Os valores projetados são ANUAIS e para os três primeiros anos de operação da empresa;
- . Se for necessário, utilize planilhas auxiliares para realização dos cálculos e transcreva os valores para este formulário;
- . Não é necessário estimar reajustes de valores por questões inflacionárias;
- . Para projetar as Receitas, estime quantos clientes ou transações serão feitas em cada ano e multiplique pelo valor médio gerado por cada cliente ou transação. Lembre-se que na maioria dos negócios o número de clientes ou



ANEXO 1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Processo Seletivo da Incubadora INTEG

transações tende a ser crescente ao longo do tempo. Geralmente o começo é bem difícil e é normal que nos primeiros meses ou anos o faturamento da empresa seja menor que suas despesas;

. Na Despesa com “Salários e Encargos” uma forma de calcular é somar todos os salários, adicionar sobre eles um percentual (em alguns casos gira em torno de 80% a 100%, que inclui férias e 13º salário) e multiplicar por 12 para se chegar ao valor anual. Os encargos podem variar de acordo com o setor e regime tributário. Consultar um contador pode ajudar a encontrar um percentual mais próximo de sua realidade.

. Na Despesa com “Fornecedores” entram, quando for o caso, os gastos com matéria-prima, insumos, mercadorias para revenda, prestadores de serviços ligados à operação/produção. Quando existentes, tendem a ter uma relação direta com o volume de vendas;

. Nas “Despesas Administrativas” considere, quando for o caso, os gastos aluguel, taxas pagas à incubadora, energia, internet, telefone, água, contabilidade, materiais de escritório, seguros, limpeza, manutenção, etc.;

. Nas “Despesas Comerciais” entram, quando for o caso, as comissões sobre vendas, verbas de marketing para divulgação, viagens de negócios, taxas de cartão de crédito e plataformas de pagamento, etc. Quando existentes, tendem a ter uma relação direta com o volume de vendas;

. Na Despesa com “Impostos” calcule os valores a partir de um percentual de tributação que incidirá sobre o faturamento bruto que projetou para cada ano. Este percentual variará de acordo com o regime tributário. Uma empresa nascente normalmente começa como optante pelo Simples ou pelo regime de Lucro Presumido. Consultar um contador pode ajudar a encontrar o regime tributário e percentual mais próximo de sua realidade;

. O campo “Resultado” pode apontar valores negativos (receitas menores que as despesas). Em empresas de base tecnológica com soluções inovadoras, isto é normal. Neste caso, lembre-se de considerar este valor negativo no cálculo do capital de giro, no item “5.1 Investimento Inicial e Fontes de Recursos”;

. No segundo quadro, utilize a coluna “Premissas adotadas” para informar, de maneira bem objetiva, as bases para definição dos valores apresentados para o ANO I. Isso ajudará os avaliadores a entenderem os valores projetados.

PROJEÇÃO FINANCEIRA	ANO I	ANO II	ANO III
RECEITAS			
a- Nº de clientes ou transações			
b- Valor médio por cliente ou transação			
RECEITA TOTAL (a X b)			
DESPESAS			
c- Salários e Encargos			
d- Fornecedores			
e- Despesas Administrativas			
f- Despesas Comerciais			
g- Impostos			
DESPESA TOTAL (c+d+e+f+g)			
RESULTADO			
RESULTADO (Receita Total – Despesa Total)			

ITEM DE RECEITA OU DESPESA	PREMISSAS ADOTADAS
a- Nº de clientes ou transações	
b- Valor médio por cliente ou transação	
c- Salários e Encargos (ex: nº de funcionários, salário médio e % de encargos)	
d- Fornecedores (ex: principais fornecedores, % sobre faturamento bruto)	
e- Despesas Administrativas (ex: taxa da incubadora, energia, telefone, internet, contador)	



ANEXO 1 SUMÁRIO EXECUTIVO Processo Seletivo da Incubadora INTEG

f- Despesas Comerciais (ex: % comissão sobre vendas, % taxas cartão de crédito, verba de marketing)	
g- Impostos (ex: regime do Simples ou do Lucro Presumido, alíquota de impostos considerada)	

6. NÍVEL DE MATURIDADE DA SOLUÇÃO

6.1. Estágio de Desenvolvimento da Solução

Em qual estágio de desenvolvimento se encontra a solução inovadora proposta? Ela ainda é apenas uma ideia? Há protótipos ou versões já comercializadas? Em quantos meses vocês imaginam que o produto/serviço estará pronto para ser ofertado ao mercado? Para aquelas soluções que já estão em prontas ou em desenvolvimento, insira imagens relativas ao estágio atual. Máximo de meia página para o texto, além de imagens da solução, quando for o caso.

--

7. SUSTENTABILIDADE

7.1 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.

As atividades, produtos e/ou serviços atendem ações em consonância aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável estabelecidos pela Organização das Nações Unidas?

Os ODS são formados por 17 metas globais que visam a erradicação da extrema pobreza, o combate à desigualdade e injustiça e a contenção de mudanças climáticas. Sendo elas: 1 - a erradicação da pobreza; 2 - fome zero e agricultura sustentável; 3 - saúde e bem-estar; 4 - educação de qualidade; 5 - igualdade de gênero; 6 - água potável e saneamento; 7 - energia limpa e acessível; 8 - trabalho decente e crescimento econômico; 9 - indústria, inovação e infraestrutura; 10 - redução das desigualdades; 11 - cidades e comunidades sustentáveis; 12 - consumo e produção responsáveis; 13 - ação contra a mudança global do clima; 14 - vida na água; 15 - vida terrestre; 16 - paz, justiça e instituições eficazes; e 17 - parcerias e meios de implementação. Analise e defina a forma como o negócio pode atender ao menos uma das 17 metas globais mencionadas. Máximo de meia página.

--