



Ministério da Educação
UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
DIR. DE RELAC. EMPRES. E COMUNITARIAS-PB
DIVISÃO DE EMPREENDE E INOVACAO - PB



EDITAL Nº 02/2022

SELEÇÃO DE EMPRESAS RESIDENTE E NÃO RESIDENTE PARA INCUBADORA DE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS

DA UTFPR CAMPUS PATO BRANCO

1. EDITAL

1.1. A Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR – Câmpus Pato Branco, torna público, que estão abertas as inscrições para **seleção contínua** de empreendimentos para a Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR Câmpus Pato Branco, doravante denominada IUT-PB, nos termos abaixo especificados.

1.2. O Programa de Empreendedorismo e Inovação - PROEM tem como missão: “Apoiar, técnica e administrativamente, empreendedores e empresas nascentes inovadoras, advindas da comunidade interna e externa da UTFPR, fomentando a cultura empreendedora e o desenvolvimento de empreendimentos inovadores de base tecnológica”.

1.3. A IUT-PB, como um dos mecanismos do PROEM, destina a apoiar as empresas inovadoras de base tecnológica, advindas da comunidade interna e externa, aproximando o meio acadêmico do mercado empresarial, estimulando a postura empreendedora e gerando produtos e serviços inovadores.

2. REQUISITOS

2.1. São elegíveis propostas de negócio inovadores de base tecnológica da comunidade interna e externa da UTFPR, preferencialmente nas áreas da **cadeia do agronegócio, mecatrônica, química e materiais, e tecnologia da informação e comunicação (TIC)**.

2.2. Para ser considerado um negócio inovador, o mesmo deve seguir o Manual de Oslo 3. Ed. (p. 57-63), que define quatro tipos de inovações que encerram um amplo conjunto de mudanças nas atividades das empresas:

- Inovações de produto:** envolvem mudanças significativas nas potencialidades de produtos e serviços. Incluem-se bens e serviços totalmente novos e aperfeiçoamentos importantes para produtos existentes.
- Inovações de processo:** representam mudanças significativas nos métodos de produção e de distribuição.
- Inovações organizacionais:** referem-se à implementação de novos métodos organizacionais, tais como mudanças em práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas da empresa.
- Inovações de marketing:** envolvem a implementação de novos métodos de marketing, incluindo mudanças no design do produto e na embalagem, na promoção do produto e sua colocação, e em métodos de estabelecimento de preços de bens e de serviços.

2.3. Para maiores informações consultar o Manual de Oslo no seguinte endereço: <http://www.finep.gov.br/images/apoio-e-financiamento/manualoslo.pdf>.

2.4. Entregar todos os documentos conforme o cronograma disposto no **Edital de Chamada Pública nº 03/2022** disponível na página da IUT-PB (<http://pb.utfpr.edu.br/incubadora/>).

2.5. O projeto deve demonstrar clareza, objetividade do produtos e/ou serviço ou negócio a ser desenvolvido; e seu diferencial e contribuição para o mercado.

2.6. A ideia deve ser adequada aos objetivos do PROEM/UTFPR-PB e compatível com as condições físicas existentes na IUT-PB.

2.7. Os produtos e processos desenvolvidos não poderão ser poluentes e deverão atender às normas, estatuto e regimento aprovados pelo PROEM/UTFPR-PB.

3. NÚMERO DE VAGAS

3.1. O presente edital é de fluxo contínuo e o número de vagas dependerá da capacidade física e/ou administrativa da IUT-PB. O número de vagas, o cronograma e outras informações complementares serão divulgados por meio do **Edital Chamada Pública nº 03/2022** no site da IUT-PB (<http://pb.utfpr.edu.br/incubadora/>) e da DIREC-PB <https://portal.utfpr.edu.br/editais/relacoes-empresariais-e-comunitarias/patobranco>.

4. ENVIO DA PROPOSTA

4.1. O preenchimento e entrega dos formulários e dos documentos, referente à participação no processo de seleção, deve ser realizado de acordo com as instruções contidas no respectivo Edital de Chamada Pública. Recomenda-se especial atenção aos anexos I, II, e III; visto que as informações solicitadas devem ser prestadas dentro dos campos corretos e na forma sugerida.

4.2. O formulário deverá ser preenchido e a documentação enviada digitalmente para o endereço de email da IUT-PB (incubadora-pb@utfpr.edu.br).

4.3. O Anexo IV é um roteiro/modelo para a fase III, quando deverá ser realizada uma apresentação das empresas selecionadas para a análise técnica por uma banca de avaliação.

5. APOIO OFERECIDO

5.1. Serão fornecidos, conforme a disponibilidade, infraestrutura, qualificação, assessoria, mentoria, consultoria, apoios e serviços, com custos subsidiados ou não, pelos parceiros do Programa de Empreendedorismo e Inovação e/ou pela UTFPR, de acordo com o constante no capítulo IV das Normas de Funcionamento da Incubadora de Inovações da UTFPR disponível no site http://pb.utfpr.edu.br/incubadora/wp-content/uploads/2017/05/NORMAS_IUT_2017-final.pdf.

6. OBRIGAÇÕES DO EMPREENDEDOR

6.1. Assinar o Contrato de Utilização do Sistema Compartilhado de Incubação. A assinatura deste instrumento será após a constituição da empresa (CNPJ);

6.2. Atender a todas as determinações do(s) patrocinador(es) representada pela Coordenação da IUT-PB, previstas em edital específico de patrocínio;

6.3. Pagar a taxa de contribuição mensal regularmente;

6.4. Arcar com todas as despesas não previstas em regulamento e contrato;

6.5. Divulgar, em todo e qualquer material de marketing ou evento de que participar, o selo de empresa incubada na IUT-PB juntamente com a logomarca da UTFPR, PROEM e IUT, devendo, para tanto, solicitar ao Coordenador da IUT-PB qual a melhor forma de fazê-lo, em cada situação;

6.6. Atender as solicitações do Coordenador da IUT-PB pertinentes ao seu negócio, justificando as impossibilidades em prazo compatível determinado pelo solicitante; incluindo a apresentação de relatório de atividades periodicamente;

6.7. Comunicar ao Coordenador da IUT-PB, quaisquer fatos que tenha conhecimento e que possam por em risco pessoas, bens, direitos e serviços da IUT-PB,

ou ainda, fatos ilegais, antiéticos ou imorais;

- 6.8. Participar, quando convocada, de eventos, reuniões e promoções do PROEM;
- 6.9. Reparar os prejuízos que venha a causar às instalações da IUT-PB ou a terceiros, em decorrência da utilização da estrutura física da IUT-PB, não respondendo a UTFPR por quaisquer ônus a esse respeito;
- 6.10. Manter a Coordenação da IUT-PB informada sobre alterações no seu quadro de sócios e colaboradores;
- 6.11. Responder pela segurança interna de seu espaço em relação aos equipamentos, instalações e outros bens de sua propriedade ou recebidos a título de empréstimo, ficando a IUT-PB isenta de qualquer responsabilidade em caso de perda, roubo ou furto de objetos;
- 6.12. Solicitar autorização à Coordenação da IUT-PB para ligações de máquinas, aparelhos ou equipamentos que exijam consumo extra de energia elétrica ou outra utilidade, bem como a exploração de atividade que implique aumento de risco e periculosidade, sendo que se autorizado, será da empresa incubada a responsabilidade dos custos decorrentes das modificações e/ou consumo.
- 6.13. Zelar pelas condições de segurança das informações sigilosas, que estejam ou não cobertas por propriedade intelectual, eximindo a IUT-PB de qualquer responsabilidade, por eventual infração à legislação aplicável ao assunto.
- 6.14. Cumprir e respeitar todas as normas institucionais da UTFPR e da IUT-PB.

7. PERÍODO DE APOIO

7.1. Cada empresa poderá usufruir a estrutura de serviços da Incubadora de Inovações da UTFPR, conforme a modalidade, por um período de até 12 meses, a partir da assinatura do Contrato de Utilização de Sistema Compartilhado de Incubação, podendo ser prorrogado, desde que não ultrapasse o período máximo de 60 (sessenta) meses, mediante apresentação de relatório de atividades e justificativa da necessidade de prorrogação, sendo cobrada uma taxa de contribuição mensal conforme Artigo nº 11 das "Normas para o Funcionamento da incubadora de Inovações da UTFPR".

8. PROPRIEDADE INTELECTUAL

- 8.1. As tratativas sobre propriedade intelectual serão tratadas caso a caso e seguirão o estabelecido no Capítulo VI das Normas para Funcionamento da Incubadora de Inovações da UTFPR, disponível no *link* de acesso: http://pb.utfpr.edu.br/incubadora/wp-content/uploads/2017/05/NORMAS_IUT_2017-final.pdf.
- 8.2. Em havendo propriedade intelectual passiva de proteção no período de incubação, será respeitada a proporção de 50/50 de titularidade para a empresa incubada e para a UTFPR.

9. PROCESSO DE SELEÇÃO

9.1. O Processo de seleção acontecerá em três fases, assim definidas:

9.1.1. **Recepção das Propostas:** Serão consideradas inscritas no processo de seleção, as propostas de negócio inovadoras de base tecnológica que apresentarem os documentos solicitados conforme a Chamada Pública, publicada no site da IUT-PB, considerando a disponibilidade de vaga.

9.1.2. **Avaliação:** A avaliação das propostas será realizada em três fases eliminatórias:

- I - Análise documental preliminar da empresa;
- II - Análise técnica do Plano de negócios;
- III - Análise técnica das empresas selecionados por uma banca de avaliação.

9.1.3. **Contratação:** As propostas devidamente inscritas e aprovadas de acordo com a disponibilidade de vagas deverão celebrar contrato de utilização do sistema compartilhado de incubação nos termos da legislação vigente.

9.2. As propostas submetidas serão avaliadas nos eixos: empreendedor, tecnologia, mercado, capital e gestão, observando os critérios:

9.2.1. EMPREENDEDOR

- a) Conhecimento e experiência relacionada ao negócio proposto;
- b) Conhecimento e experiência em empreendedorismo e gestão;
- c) Disponibilidade de tempo para dedicação ao negócio proposto;
- d) Postura Empreendedora.

9.2.2. TECNOLOGIA

- a) Relevância do problema que se pretende resolver;
- b) Grau de inovação do produto/serviço e proposta de valor ao cliente;
- c) Viabilidade técnica para desenvolvimento da solução;
- d) Conhecimento sobre os aspectos legais de produção ou prestação do serviço;
- e) Estágio de desenvolvimento do produto ou serviço.

9.2.3. MERCADO

- a) Segmento de clientes e mercado potencial;
- b) Análise da concorrência e diferenciais competitivos;
- c) Canais de venda, distribuição, comunicação e relacionamento com clientes;
- d) Estratégias de precificação.

9.2.4. GESTÃO

- a) Perfil da equipe (existente e/ou planejada);
- b) Parcerias e fornecedores;
- c) Conhecimento das atividades chaves e recursos chaves do negócio;
- d) Conhecimento dos aspectos legais de operação do negócio;
- e) Impactos sociais e ambientais positivos gerados pelo projeto.

9.2.5. CAPITAL

- a) Conhecimento sobre investimento inicial necessário, incluindo capital de giro.
- b) Estratégias para captação de recursos.
- c) Modelo de Receitas proposto e faturamento atual.
- d) Conhecimento da estrutura de custos do negócio.
- e) Viabilidade econômica (projeções financeiras).

9.3. O cronograma de seleção e os procedimentos de cada fase serão descritos no Edital de Chamada Pública.

9.4. Serão considerados aprovados os projetos submetidos conforme estabelecido no edital de chamada e que obtiverem no mínimo 3 pontos de

aproveitamento nas fases das etapas I (Análise Preliminar), II (Análise Técnica) e III (Banca de Avaliação). A classificação dos projetos aprovados será mediante aproveitamento na fase de avaliação da banca.

9.5. Em caso de empate no aproveitamento, serão considerados respectivamente, os seguintes critérios de classificação:

- I - Maior nota no eixo Empreendedor;
- II - Maior nota no eixo Tecnologia;
- III - Maior nota no eixo Mercado;
- IV - Maior nota no eixo Capital;
- V - Maior nota no eixo Gestão.

9.6. Os candidatos poderão submeter recurso, contra os resultados das fases do edital, diretamente à Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias do Campus Pato Branco da UTFPR, conforme prazos estabelecidos no cronograma divulgado no Edital de chamada.

10. CONDIÇÕES GERAIS

- 10.1. A simples apresentação de proposta em resposta a este Edital configura a aceitação do proponente aos termos do presente Edital;
- 10.2. O prazo estabelecido para as Empresas selecionadas instalarem-se na Incubadora de Inovações será de no máximo 30 (trinta) dias a partir da publicação do resultado final;
- 10.3. A não instalação da Empresa selecionada da modalidade residente no prazo determinado desclassificará a mesma;
- 10.4. A instalação caracteriza-se pela assinatura do Contrato de Utilização de Sistema Compartilhado de Incubação e ocupação do espaço designado, quando for o caso;
- 10.5. Caberá a Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias e a Coordenação da IUT do Campus Pato Branco deliberar sobre quaisquer casos omissos neste Edital de Seleção, bem como rever as datas do Cronograma de Seleção dos empreendimentos.
- 10.6. Compete a Justiça Federal, através da Subseção Judiciária de Pato Branco-PR, dirimir eventuais questões decorrentes dos procedimentos seletivos do presente edital.

11. PUBLICAÇÃO

- 11.1. O Presente edital e seus anexos e os resultados de cada fase do processo de seleção serão publicados no site da Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR-PB (<http://pb.utfpr.edu.br/incubadora/>) e da DIREC-PB <https://portal.utfpr.edu.br/editais/relacoes-empresariais-e-comunitarias/patobranco>.



Documento assinado eletronicamente por (Document electronically signed by) DALMARINO SETTI, DIRETOR(A), em (at) 03/03/2022, às 11:35, conforme horário oficial de Brasília (according to official Brasília-Brazil time), com fundamento no (with legal based on) art. 4º, § 3º, do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por (Document electronically signed by) GILSON DITZEL SANTOS, DIRETOR(A)-GERAL, em (at) 03/03/2022, às 18:59, conforme horário oficial de Brasília (according to official Brasília-Brazil time), com fundamento no (with legal based on) art. 4º, § 3º, do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site (The authenticity of this document can be checked on the website) https://sei.utfpr.edu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador (informing the verification code) 2566760 e o código CRC (and the CRC code) 0C42B328.

ANEXO I

FICHA DE INSCRIÇÃO

NOME DO PROJETO:	
Orientador Tecnológico*:	
Data de preenchimento:	

*Poderá ser um Professor da Área ou um Técnico Administrativo da UTFPR ou de outra Instituição de Ensino Superior. Também poderá ser um profissional de qualquer empresa. Embora importante, a existência de um Orientador Tecnológico não é obrigatória para participar do processo seletivo.

Modalidade de Incubação Pretendida:	<input type="checkbox"/> Incubação Residente <input type="checkbox"/> Incubação Não Residente
--	--

Dados dos Empreendedores

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

NOME COMPLETO:	
RG:	
CPF:	
E-mail:	

Telefones:			
Endereço Completo:			
Idade:		Ocupação atual:	
Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, turno, instituição e ano de conclusão ou previsto para conclusão:			
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:			
Assinatura:			

NOME COMPLETO:			
RG:			
CPF:			
E-mail:			
Telefones:			
Endereço Completo:			
Idade:		Ocupação atual:	
Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, turno, instituição e ano de conclusão ou previsto para conclusão:			
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:			
Assinatura:			

NOME COMPLETO:			
RG:			
CPF:			
E-mail:			
Telefones:			
Endereço Completo:			
Idade:		Ocupação atual:	

Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, turno, instituição e ano de conclusão ou previsto para conclusão:	
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:	
Assinatura:	

Sumário Executivo

O Sumário Executivo é uma apresentação resumida do empreendimento, onde é dada uma visão geral sobre a empresa, os sócios, o produto/serviço a ser oferecido, o mercado e os elementos de diferenciação, e o que se espera do negócio do ponto de vista financeiro. Deve ser capaz de comunicar e esclarecer o leitor demonstrando a relevância do projeto e os aspectos da sustentabilidade, da inovação e do empreendedorismo. De forma objetiva, apresente as seguintes informações:

- Solução tecnológica proposta, inovação e diferenciais competitivos;
- Caracterização e tamanho do mercado potencial;
- Captação de recursos para desenvolvimento do projeto;
- Impactos sociais e ambientais positivos;
- Perfil da equipe, com ênfase na formação e experiências profissionais relacionadas ao projeto.

O texto deve ter no máximo uma página.

ANEXO II**DECLARAÇÃO**

Declaro conhecer todas as normas do Programa de Incubação de Empresas da UTFPR- Câmpus Pato Branco, e concordar com o respectivo teor.

Afirmo que são verdadeiras as informações prestadas inclusive as constantes nos documentos anexos.

Pato Branco, (dia) de (mês) de (ano).

Nome Legível dos Empreendedores	Assinatura

ANEXO III**PLANO DE NEGÓCIOS**

Caro Empreendedor,

Você está tendo acesso ao formulário do **Plano de Negócio** da Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR – Câmpus Pato Branco, o instrumento que é a porta de entrada para o nosso programa de incubação de empresas. Ele é a peça central do nosso processo seletivo e por isso temos algumas recomendações para que você consiga apresentar seu projeto da melhor maneira possível e, com isso, ser aprovado nas etapas de seleção. São elas:

- A utilização deste formulário padronizado é **OBRIGATÓRIA**. É nele que você vai apresentar o que queremos saber sobre sua ideia de negócio. Caso você possua um documento em outro formato (como outros roteiros de planos de negócios ou Business Model Canvas), as informações de lá o ajudarão neste preenchimento;
- Todos os campos possuem orientações sobre o que deve ser abordado em cada tópico. Portanto, atente-se a isso e procure refletir e responder a todos os pontos.
- Para nós o que importa é a qualidade da informação, não o número de caracteres. Por isso, em vários campos há um indicativo do tamanho máximo de cada texto. Por outro lado, se você for sucinto demais não conseguiremos entender bem sua proposta. Lembre-se que este documento será avaliado em dois momentos, por pessoas diferentes. Por isso, seja ao mesmo tempo claro e objetivo na redação para conseguir convencer os avaliadores que seu projeto merece receber o apoio da incubadora. E a falta de informações poderá resultar, inclusive, na eliminação de sua proposta já na etapa de análise prévia;
- Sempre que necessário busque dados de fontes confiáveis (institutos, ministérios, entidades de classe, grandes portais de notícia, etc.) para sustentar algumas informações inseridas e cite-as no texto, quando for o caso.
- Este formulário se baseia em duas ferramentas muito conhecidas de planejamento de novos empreendimentos: Plano de Negócios e Business Model Canvas. Assim, recomendamos que, antes de iniciar o preenchimento, procure conhecer um pouco mais sobre estas ferramentas. Há um vasto conteúdo a respeito na web. Além disso, fique atento às qualificações que ofertamos para potenciais empreendedores (informe-se junto à equipe de gestão da incubadora sobre isso). Tudo

isso ajudará você a apresentar uma proposta bem consistente, elevando assim suas chances de aprovação;

- Como está previsto em nosso processo seletivo, caso seja de seu interesse é possível agendar um horário com nossa equipe de gestão para conversar a respeito da sua ideia de negócio e também esclarecer eventuais dúvidas sobre este formulário;
- Por fim, ao concluir o preenchimento envie este formulário (de preferência no formato PDF) para o e-mail: **incubadora-pb@utfpr.edu.br**

NOME DO PROJETO:	
Razão Social (caso exista):	
CNPJ (caso exista):	
Empreendedor Responsável:	
Telefone de contato:	
E-mail de contato:	
Data de preenchimento:	

Modalidade de Incubação Pretendida:	<input type="checkbox"/> Incubação Residente <input type="checkbox"/> Incubação Não Residente
--	--

1. 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. Lembre-se de encaminhar, junto com este Plano de Negócio, os currículos de cada sócio do empreendimento.

NOME COMPLETO:			
Idade:		Ocupação atual:	
Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:			
Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):			
Cursos complementares, técnicos ou de gestão (nome, instituição e ano de conclusão):			
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:			

NOME COMPLETO:			
Idade:		Ocupação atual:	

Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:	
Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):	
Cursos complementares, técnicos ou de gestão (nome, instituição e ano de conclusão):	
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:	

2. TECNOLOGIA

2.1. Identificação do Problema

Qual problema sua solução (produto/serviço/processo) pretende resolver? Por que este problema é relevante? Que prejuízos ele causa? A Quem? 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? Foi realizada uma busca de anterioridade em bancos de patentes? A solução é passível de proteção da propriedade intelectual? Se sim, já foi tomada alguma medida neste sentido? Qual a proposta de valor oferecida aos clientes, ou seja, que benefícios estarão sendo entregues a eles? Máximo de duas páginas.

2.3. Viabilidade Técnica para Desenvolvimento da Solução

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

2.4. Aspectos Legais de Produção ou Prestação dos Serviços

O negócio exige autorizações especiais para funcionamento? Os sócios conhecem todas elas? Quais são os aspectos legais que devem ser respeitados para produção ou prestação dos serviços? Existem legislações específicas que vocês devem observar? Precisam de autorizações e/ou certificados da Vigilância Sanitária, do Ministério da saúde, do MAPA, etc.? Máximo de meia página.

2.5. Estágio de Desenvolvimento da Solução

Em qual estágio de desenvolvimento se encontra a solução inovadora proposta? Ela ainda é apenas uma ideia ou já está concluída? Há protótipos ou versões já comercializadas? Em quantos meses vocês imaginam que o produto/serviço estará pronto para ser ofertado ao mercado? Máximo de meia página.

3. MERCADO

3.1. Segmento de Clientes e Mercado Potencial

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? Quem se interessaria pela sua solução? Eles estão geograficamente dispersos? São clientes a nível regional, nacional ou global? Qual o tamanho deste mercado de potenciais consumidores, em quantidade e/ou volume de consumo? Já possui clientes ativos? Se sim, quantos são? 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 os diferenciais da sua solução em relação a eles. Máximo de uma página.

3.3. Canais de Venda, Distribuição e Comunicação

Que canais de venda e distribuição você adota ou 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 distribuidores, 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 se relaciona ou 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.

3.5. Estratégias de Precificação

Quais os preços praticados ou que pretendem praticar no mercado? Qual o posicionamento de preços em relação aos concorrentes diretos e indiretos? Pretendem competir em preço ou pela qualidade diferenciada da solução? Máximo de meia página.

4. GESTÃO

4.1. Perfil 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 o perfil profissional de

quem vai ocupá-las, incluindo os sócios. Lembre-se que qualquer empresa possui áreas funcionais básicas como produção/operação, comercial, administrativo-financeiro e P&D (em empresas de base tecnológica), por exemplo. E é normal que, no início, algumas pessoas acumulem funções. Máximo de meia página.

4.2. Parcerias e Fornecedores

Existe possibilidade de interação do projeto com a UTFPR durante o desenvolvimento da solução ou mesmo na operação do negócio? Que áreas da universidade seriam demandadas ou envolvidas? Você depende de fornecedores que são críticos para o sucesso do negócio? Quais? Existem potenciais fornecedores na região? Quais são eles? E quanto às demais parcerias, quais delas seriam estratégicas para o sucesso do empreendimento? Os sócios já possuem uma rede de contatos profissionais relacionados ao negócio (com potenciais fornecedores, parceiros, canais, clientes, etc.)? 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.

4.5. Aspectos Legais de Operação

O negócio exige autorizações especiais para sua operação? Existem legislações específicas que vocês devem observar para condução da empresa? Quais são os órgãos que regulam a operação? Máximo de meia página.

4.6. Impactos Sociais

O produto/serviço ou a operação da empresa geram impactos sociais positivos ou negativos significativos? Trata-se de uma solução que ajudará a transformar a realidade atual de pessoas? Como? Ela pode prejudicar de alguma coletividade? De que forma? E o que fazer para amenizar este eventual impacto negativo? Nem todos os negócios geram impactos sociais relevantes. Máximo de meia página.

4.7. Impactos Ambientais

O processo produtivo para desenvolver e/ou fabricar seu produto/serviço gera impactos ambientais significativos? E a utilização dos produtos/serviços pelos clientes? Quais são os aspectos da legislação ambiental que precisam ser observados para a correta operação de seu empreendimento? O que fazer para minimizar eventuais impactos ambientais negativos? Nem todos os negócios geram impactos ambientais relevantes. Máximo de meia página.

5. 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 da empresa, consultorias, advogados, mão de obra antes do início da operação do negócio, 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			
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

A empresa já fatura? Se sim, qual o faturamento médio mensal atual? Como a empresa gera ou pretende gerar seu fluxo de receitas? Ou seja, através de qual modelo a empresa é ou será monetizada pela sua entrega de valor ao mercado? Pela 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, reais ou projetados? 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 último item do Plano de Negócio vocês farão as projeções financeiras do empreendimento para os três primeiros anos de operação. Para isso preencham 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 preço ou valor médio gerado por cada cliente ou transação. Lembre-se que na maioria dos negócios o número de clientes ou 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.

. Se necessário, para facilitar os cálculos crie planilhas auxiliares e depois transcreva os valores para os respectivos campos.

PROJEÇÃO FINANCEIRA	ANO I	ANO II	ANO III
RECEITAS			
a- N° 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 (Receita Total – Despesa Total)			

ITEM DE RECEITA OU DESPESA	PREMISSAS ADOTADAS
a- N° de clientes ou transações	
b- Valor médio por cliente ou transação	
c- Salários e Encargos (ex: n° 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)	
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)	

ANEXO IV

Caro Empreendedor,

Você está tendo acesso ao formulário do Roteiro de Apresentação do Pitch da Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR – Campus Pato Branco. Dentre algumas recomendações para que você consiga apresentar seu projeto da melhor maneira possível e, com isso, ser aprovado nesta etapa de seleção. São elas:

- A utilização deste formulário padronizado é **OBRIGATÓRIA**. É nele que você vai apresentar o que queremos saber sobre sua ideia de negócio;
- O tempo de apresentação deste roteiro é de, no máximo, 15 minutos para cada equipe, sendo posterior arguida pelos membros avaliadores da banca;
- Os critérios que serão considerados nesta fase são: defesa do Plano de Negócios Simplificado, apresentação/ equipe, perfil do empreendedor e aspectos inovadores e base tecnológica do projeto.

NOME FANTASIA DO EMPREENDIMENTO:

ESTE PROJETO É:

PRODUTO

PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

IDEIA DO EMPREENDEDIMENTO:

BASE TECNOLÓGICA DO EMPREENDIMENTO:

ASPECTO INOVADOR DO EMPREENDIMENTO

LAYOUT OU CROQUIS (OPCIONAL)

CRONOGRAMA SEMESTRAL

CANVAS