



Ministério da Educação
UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ
 DEP. DE APOIO E PROJ. TECNOLÓGICOS-PG
 INCUBADORA TECNOLÓGICA - PG



EDITAL Nº 01/2025 - CHAMADA PÚBLICA DE SELEÇÃO SPRINT SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS PARA A INCUBADORA DA UTFPR – CAMPUS PONTA GROSSA

O Diretor-Geral do Campus Ponta Grossa da Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR, no uso de suas atribuições, considerando a Portaria de Pessoal GABIR/UTFPR n.º 845, de 25 de Maio de 2021, todas de lavra do Reitor da UTFPR, considerando o EDITAL retificado DE SELEÇÃO DE FLUXO CONTÍNUO Nº 02/2023 PROREC - SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS PARA AS INCUBADORAS DA UTFPR, a SPRINT - Incubadora da UTFPR, Campus Ponta Grossa, por meio da Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias - DIREC torna público que estão abertas as inscrições referentes ao Processo de Seleção para admissão de propostas de projetos empreendedores tecnológicos e empresas inovadoras de base tecnológica.

1. Requisitos

1.1. São elegíveis propostas de projetos empreendedores tecnológicos e/ou empresas inovadoras de base tecnológica cujos processos ou produtos/serviços tenham relevantes perspectivas de mercado, da comunidade interna e externa da UTFPR. Poderão participar da chamada pública de seleção pessoas jurídicas ou pessoas físicas. Os requisitos são a participação e aprovação em todas as etapas desta chamada, considerando a Análise documental, Análise técnica e Avaliação da banca, sendo a reprovação em qualquer uma das fases o impedimento na admissão da proposta.

2. Número de Vagas

2.1 A SPRINT - Incubadora da UTFPR - Campus Ponta Grossa disponibiliza até 10 vagas, a serem distribuídas conforme a modalidade definida no [REGULAMENTO PARA FUNCIONAMENTO DA INCUBADORA DA UTFPR](#) e no [EDITAL DE SELEÇÃO DE FLUXO CONTÍNUO Nº 02/2023 PROREC - SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS PARA AS INCUBADORAS DA UTFPR](#).

Parágrafo primeiro: Por se tratar de um processo seletivo de fluxo contínuo, a disponibilidade de vagas pode variar, cabendo ao candidato interessado entrar em contato com a incubadora a fim de obter informações atualizadas sobre as vagas disponíveis para cada modalidade.

Parágrafo segundo: Mediante a disponibilidade de novas vagas, outros empreendimentos aprovados poderão ser convocados observando a ordem de classificação.

3. Da Inscrição

3.1 As inscrições serão realizadas por meio do link: [INSCRIÇÃO](#)

3.2 Antes de submeter sua proposta, o empreendedor proponente deve ler atentamente e por completo o Edital de Seleção de fluxo contínuo e observar todas as suas condições, assim como todos os itens expressos nesta Chamada Pública de Seleção.

4. Do Processo de Seleção

4.1 O processo de seleção obedecerá o que está previsto no item 7 do Edital de Seleção Fluxo Contínuo, cuja as etapas estão descritas também no cronograma a seguir.

5. Do cronograma

5.1. As etapas do processo seletivo ocorrerão conforme o seguinte cronograma:

ETAPAS	ATIVIDADE	DATA/PRAZO	DOCUMENTOS EXIGIDOS E DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS
Etapa 1: Análise documental preliminar da proposta	Inscrição dos candidatos	Fluxo contínuo	Formulário padronizado de inscrição devidamente preenchido (ANEXO I) disponível em FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO
	Análise da documentação enviada pelo candidato	05 dias úteis após envio da documentação completa	Formulário padronizado de inscrição devidamente preenchido (ANEXO I)
Etapa 2: Análise técnica do Modelo de Negócios e Plano de Negócios	Análise pela equipe de gestão da incubadora	05 dias úteis após envio da documentação completa	Formulário padronizado de inscrição devidamente preenchido (ANEXO I)
Resultado Etapas 1 e 2	Divulgação do resultado das etapas 1 e 2	07 dias úteis após envio da documentação completa	Resultado divulgado no site da incubadora (propostas habilitadas para a banca de avaliação) - https://www.utfpr.edu.br/editais

	Apresentação do recurso	03 dias úteis após divulgação do resultado da etapa 3	Recurso submetido à Incubadora da UTFPR, Campus Ponta Grossa pelo e-mail: incubadora-pg@utfpr.edu.br
Etapa 3: Análise técnica e avaliação realizada pela banca de avaliação	Avaliação pelos membros da banca	15 dias úteis após divulgação do resultado das etapas 1 e 2	Formulário padronizado de inscrição devidamente preenchido e apresentação da proposta em Power Point ou similar
	Divulgação do resultado da etapa 3	17 dias úteis após divulgação do resultado das etapas 1 e 2	Resultado da etapa 3 divulgado no site da incubadora. https://www.utfpr.edu.br/editais
Prazo para recurso	Apresentação do recurso	03 dias úteis após divulgação do resultado da etapa 3	Recurso submetido à Incubadora da UTFPR, Campus https://www.utfpr.edu.br/editais
Divulgação do resultado final	Divulgação do resultado final no site da incubadora	05 dias úteis após divulgação do resultado da etapa 3	Resultado divulgado no site da incubadora. https://www.utfpr.edu.br/editais
Assinatura do contrato de adesão ao sistema de incubação	Assinatura do contrato	10 dias úteis após divulgação do resultado final	Documentação prevista no item 7 do Edital de Fluxo Contínuo
Início no Programa de Incubação	Evento de recepção dos novos incubados	05 dias úteis após assinatura do contrato	Contratos firmados

5.2 Os prazos estabelecidos neste cronograma serão computados em dias úteis e poderão ser modificados em função da quantidade de propostas e possibilidade de atendimento da Incubadora. Havendo essa necessidade, os novos prazos serão amplamente divulgados por meio da página eletrônica: <https://www.utfpr.edu.br/editais>

5.3. Ao submeter a proposta para o processo de seleção, o proponente declara conhecer o [REGULAMENTO PARA FUNCIONAMENTO DA INCUBADORA DA UTFPR](#) e concorda com o respectivo teor. Afirma ainda que são verdadeiras as informações prestadas, inclusive as constantes nos documentos a serem apresentados.

5.4 Os proponentes poderão submeter recurso, contra os resultados das etapas do edital, diretamente no e-mail da Incubadora da UTFPR, Campus Ponta Grossa (incubadora-pg@utfpr.edu.br) no prazo máximo de três (3) dias úteis.

6. Da Contratação

6.1. Os proponentes devidamente selecionados serão convidados a celebrar contrato de adesão ao sistema de incubação nos termos da legislação vigente, conforme minutas de contrato para o nível 1, ou para o nível 2, disponíveis no link <http://pg.utfpr.edu.br/incubadora/processo-de-selecao/>

7. Dos Valores

7.1. Ao celebrar o contrato de adesão ao sistema de incubação, passarão a incidir os seguintes valores de participação no Programa de Desenvolvimento de Empreendimentos Inovadores da IUT, conforme tabela disponível no link <http://pg.utfpr.edu.br/incubadora/processo-de-selecao/>

8. Da Publicação

8.1. Esta chamada e os resultados de cada fase do processo de seleção serão publicados na página eletrônica da Incubadora da UTFPR - Campus Ponta Grossa <https://www.utfpr.edu.br/editais>

9. Disposições Gerais

9.1 Caberá à Coordenação da Incubadora da UTFPR - Campus Ponta Grossa deliberar sobre quaisquer casos omissos nesta Chamada Pública de Seleção de Empreendimentos.

9.2 As partes elegem o Foro da justiça Federal de Ponta Grossa seção Judiciária do Paraná-PR, com exclusão de qualquer outro, para dirimir quaisquer dúvidas decorrentes deste instrumento.

Ponta Grossa, 12 de março de 2025.

Assinam digitalmente:

Coordenador da Incubadora - GIL ANDERSON RODRIGUES

Diretor de Relações Empresariais e Comunitárias - SABRINA ÁVILA RODRIGUES

Diretor Geral do Campus - ABEL DIONIZIO AZEREDO



Documento assinado eletronicamente por (Document electronically signed by) **GIL ANDERSON RODRIGUES, ASSISTENTE EM ADMINISTRACAO**, em (at) 10/03/2025, às 14:33, conforme horário oficial de Brasília (according to official Brasilia-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) **SABRINA AVILA RODRIGUES, DIRETOR(A)**, em (at) 10/03/2025, às 16:14, 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) **ABEL DIONIZIO AZEREDO, DIRETOR(A)-GERAL**, em (at) 10/03/2025, às 16:16, 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) **4767217** e o código CRC (and the CRC code) **17408222**.

ANEXO I

FORMULÁRIO PADRONIZADO PARA INSCRIÇÃO

MODELO do Formulário Padronizado para inscrição: [FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO](#)

Caro Empreendedor,

Você está tendo acesso ao Formulário Padronizado de Inscrições da Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR, 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, 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.
- Esse formulário é composto por três partes:
 - Identificação do Candidato, que contém informações básicas sobre a proposta;
 - Modelo de Negócios, que, no momento da avaliação, definirá o mérito da proposta (potencial do empreendimento) para ingressar na incubadora, seja no nível 1 ou no nível 2;
 - Plano de Negócios, que, no momento da avaliação, determinará se a maturidade do projeto/empreendimento é condizente com o nível 1 ou o nível 2 dentro do Programa de Programa de Desenvolvimento de Empreendimentos Inovadores da IUT.
- 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 nas primeiras etapas;
- 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.
- Fique atento às qualificações que ofertamos para potenciais empreendedores (informe-se junto à equipe de gestão da incubadora sobre isso). E, 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. Tudo isso ajudará você a apresentar uma proposta bem consistente, elevando assim suas chances de aprovação.
- Por fim, ao concluir o preenchimento envie este formulário (no formato PDF) para o link de inscrição disponível em: <https://forms.gle/aCxYaTUAgeRtHFKW8>

Boa sorte!

IDENTIFICAÇÃO DO CANDIDATO

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

MODELO DE NEGÓCIOS

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.

NOME COMPLETO:	
Data de nascimento:	
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):	
Participação em programas de inovação, tais como hackathons, ideathons, Startup Weekend, Startup Garage, premiações, etc. (nome do programa e ano):	
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora (em horas semanais):	
Possui vínculo com a UTFPR? (se sim, informe se é aluno, ex-aluno, professor ou servidor)	
Link do Currículo Lattes ou LinkedIn:	

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.

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? Se possível, apresente informações de fontes confiáveis que reforcem o tamanho do mercado potencial. Máximo de uma página.

3.2. Análise da Concorrência e Diferenciais Competitivos

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

Como sua solução será divulgada para o público-alvo? Como os clientes terão acesso à sua solução? Como será o processo de vendas junto ao cliente? Que estratégias de relacionamento pretende adotar para fidelizar seus clientes? Informem quais as estratégias e canais de divulgação, vendas, distribuição e relacionamento com clientes pretendem adotar. Máximo de uma página.

4. CAPITAL

4.3. Modelo de Receitas

Como pretendem ganhar dinheiro com essa solução? Será através da venda de unidades produzidas, da venda de prestação de serviços, do aluguel/taxas recorrentes pela sua utilização, de taxas/comissionamento por transações efetuadas? Descrevam quais serão os modelos de receitas (ou fluxo de receitas) a serem adotados pelo empreendimento. Máximo de meia página.

4.4. Estrutura de Custos

Onde a empresa mais gastará dinheiro durante a sua operação? Com equipe, com pagamento a fornecedores, com infraestrutura de produção/operação, com marketing e vendas? Descrevam resumidamente quais serão os principais geradores de gastos na estrutura de custos do empreendimento. Máximo de meia página.

5. GESTÃO

5.1. 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. É normal que, no início, algumas pessoas acumulem funções. Máximo de meia página.

5.2. Impactos Sociais e Ambientais

O produto/serviço ou a operação da empresa geram impactos sociais e ambientais positivos ou negativos, que sejam significativos? Se sim, quais? Trata-se de uma solução que ajudará a transformar a realidade atual de pessoas e do meio ambiente? Se sim, 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 ou ambientais relevantes. Se o seu projeto possui essa característica, apresente-as aqui. Máximo de meia página.

PLANO DE NEGÓCIOS

A. Estágio de Desenvolvimento da Solução

Assinale abaixo a opção que melhor representa o estágio de desenvolvimento em que se encontra a solução proposta:

- a. Por enquanto é apenas uma ideia.
- b. Solução em estágio inicial de desenvolvimento.
- c. Já existe um MVP ou protótipo funcional com usuários (necessária a comprovação).
- d. Já está sendo comercializada (necessária a comprovação).

Caso tenha assinalado as opções C ou D, apresente aqui fotos, documentos ou links de vídeos que comprovem que a solução se encontra em um desses estágios assinalados:

B. Carteira de Clientes

A empresa já possui usuários dessa ou de outras soluções (mesmo que ainda não pagantes)? Já possui clientes que pagam por essa ou outras soluções? Se sim, quantos são esses clientes e qual o perfil deles? Máximo de meia página.

C. Faturamento

A empresa já fatura com essa ou outras soluções? Se sim, qual o faturamento médio mensal da empresa (se possível, tome como base pelo menos os últimos três meses)? Máximo de meia página.

D. Investimento Inicial

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 o quadro abaixo de acordo com as seguintes instruções:

. 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.

. Utilize a última coluna ("Descrição Resumida") para informar, de maneira bem objetiva, a que se referem os valores informados nas demais colunas. Este campo pode ser utilizado também como uma memória de cálculo simplificada.

TIPO DE INVESTIMENTO	Investimento Realizado (R\$)	Investimento a Realizar (R\$)	Descrição Resumida
----------------------	------------------------------	-------------------------------	--------------------

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			

E. Estratégias para Captação de Recursos

Uma vez conhecidos os investimentos iniciais necessários, de onde virão os recursos financeiros para sua execução? Descreva resumidamente sobre as fontes de recursos que já possuem e como pretendem obter os recursos financeiros necessários para aplicar nos investimentos descritos. 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. Máximo de meia página.

F. Desenvolvimento do Empreendimento na Incubadora

Uma vez dentro do Programa de Desenvolvimento de Empreendimentos Inovadores da IUT, quais são os próximos passos a serem dados pelo projeto ou empreendimento? Quais são as principais etapas de desenvolvimento da solução ou do empreendimento a serem cumpridas até que se estabeleçam no mercado ou se tornem uma empresa de sucesso? Como vocês imaginam que a incubadora poderá ajudá-los nisso? Máximo de meia página.

G. Desenvolvimento dos Empreendedores na Incubadora

Que habilidades empreendedoras os sócios entendem que ainda precisam desenvolver? Como vocês imaginam que a incubadora poderá ajudá-los nisso? Máximo de meia página.