

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>		<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas		Revisão 4	Página 1/10

	III	Sistema de Seleção	Data: 01/07/2016
---	-----	--------------------	---------------------

### 1. EDITAL

A Fundação Educacional de Patos de Minas – FEPAM torna público que estão abertas as inscrições para candidatos ao ingresso na Farol Incubadora de Empresas<sup>(1)</sup>, criada por Convênio em 15/08/2001, celebrado entre a Prefeitura Municipal de Patos de Minas; a Fundação Educacional de Patos de Minas – FEPAM; o Serviço de Apoio às Micros e Pequenas Empresas de Minas Gerais - SEBRAE/MG; a Associação Comercial e Industrial de Patos de Minas – ACIPATOS; a Câmara dos Dirigentes Lojistas de Patos de Minas – CDL e a Agência para o Desenvolvimento Econômico e Social de Patos de Minas – ADESP, nos termos descritos a seguir.

### 2. OBJETO

Seleção de empreendimentos<sup>(2)</sup> aptos a ingressar na Farol – incubadora mista<sup>(3)</sup>, cujos produtos, processos ou serviços sejam de base tecnológica, biotecnologia, farmácia e/ou empresas de base tradicional, negócios de impacto social oferecendo-lhes o suporte necessário para seu desenvolvimento e maturação, assegurando um nível mais elevado de sobrevivência de empresas em um mercado cada vez mais competitivo.

### 3. VAGAS

Estão sendo oferecidas para este processo seletivo as **vagas** para projetos e empreendimentos, conforme tabela abaixo.

MODALIDADE	VAGAS
Empresas Incubadas Residentes <sup>(4)</sup>	1 (uma)
Empresas de Impacto Social <sup>(5)</sup> Incubadas Residentes	1 (uma)
Empresas Incubadas Não-Residentes <sup>(6)</sup>	12 (doze)
Empresas de Impacto Social Incubadas Não-Residentes	2 (duas)
Projetos Pré Incubados Residentes <sup>(7)</sup>	0 (zero)
Projetos Pré Incubados Não-Residentes <sup>(8)</sup>	8 (oito)
Projetos de Impacto Social Pré Incubados Não-Residentes	2 (duas)

Os candidatos poderão participar com mais de um Projeto.

### 4 – CANDIDATOS ELEGÍVEIS

4.1. Poderão participar do processo de seleção<sup>(9)</sup> pessoas físicas ou jurídicas, individualmente ou em grupo, cujas propostas tenham como objetivo: desenvolvimento de produtos, processos ou serviços com emprego de tecnologias inovadoras de base tecnológica; desenvolvimento de produtos, processos ou serviços inovadores de base tradicional; desenvolvimento de negócios que visam lucro e ao mesmo tempo transformam a realidade fomentando o desenvolvimento de comunidades carentes (negócios de impacto social).

4.2. Para o programa de Incubação de Empresas não é necessário que a empresa esteja formalmente constituída quando da apresentação da proposta, devendo, no entanto, estar legalmente constituída à época do seu ingresso na Incubadora ou até no prazo máximo de 3 (três) meses após seu ingresso, a contar da data de sua entrada na Farol Incubadora de Empresas. Entretanto, é obrigatório que a empresa já esteja faturando, ou pronta para faturar, imediatamente, após o ingresso na incubadora, devendo, para isso, apresentar evidências específicas durante o processo seletivo.

4.3. Para o programa de Pré-Incubação de Projetos não é necessário que a empresa já esteja constituída ou faturando.

REVISÃO	DATA	ITENS REVISTOS	APROVADO
4	01/07/2016	Adequação de processos	Lílian de Cássia Oliveira

A CÓPIA IMPRESSA DESTA DOCUMENTO É CONSIDERADA NÃO CONTROLADA

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 2/10

4.4. Estão habilitados à seleção os empreendimentos que se enquadrem nas categorias abaixo e que atendam às demais exigências deste Edital:

- E1A - empresa de base tecnológica <sup>(10)</sup> nascente, instituída por pessoa física: pesquisador / profissional que disponha de tecnologia ou produto de base tecnológica em biotecnologia <sup>(11)</sup>, farmácia e informática;
- E1B – empresa de base tradicional <sup>(12)</sup>, nascente instituída por pessoa física: empreendedor que possua uma ideia inovadora, que deseje iniciar sua empresa em ambiente favorável;
- E2A - empresa nascente instituída por pessoa jurídica: pessoa que queira criar sua própria empresa de base tecnológica em biotecnologia, farmácia ou informática;
- E2B - empresa nascente instituída por pessoa jurídica: empresa que queira criar uma nova empresa de base tradicional em ambiente diferente do atual;
- E3 - empresa transferida: empresa de base tradicional ou de base tecnológica em biotecnologia, farmácia e informática da região ou de outras cidades do país, que necessite de ambiente favorável ao desenvolvimento de projetos;
- E4 - empresa nascente de impacto social instituída por pessoa jurídica: empresa que busca autonomia financeira, mediante a venda de produtos e/ou serviços oferecidos ao mercado, da mesma forma que empresas tradicionais do setor privado. No entanto, para elas, o lucro só se justifica na medida em que o negócio transforma a sociedade para melhor, de modo semelhante às organizações não governamentais.
- E5 - divisão de desenvolvimento de produto: empresa que pretenda desenvolver um projeto de produto, serviço e processo de base tradicional ou tecnológica em biotecnologia, farmácia ou informática.

## 5. CONDIÇÕES PARA PARTICIPAÇÃO

São condições básicas para participar do processo de seleção:

- Apresentar o Projeto Resumido do Empreendimento-PRE devidamente preenchido acompanhado dos documentos nele solicitados;
- Que o Empreendimento gere produtos, serviços ou processos inovadores, de alto valor agregado;
- Se for de base tecnológica, que gere produtos com ênfase em biotecnologia, farmácia, informática;
- Que a equipe executora demonstre capacitação profissional ou experiência compatível com o PRE proposto;
- Que apresente aspectos consistentes em termos de produtos, serviços e tecnologia; mercado; finanças e gestão.
- Se for negócio de impacto social, que seja um modelo de negócio viável, que utilize tecnologia, novas mídias e que o empreendedor tenha um comportamento inovador, que apesar de ter o lucro em segundo plano, o negócio deve se sustentar sozinho.

## 6. PROCESSO DE SELEÇÃO

O processo de seleção será único, tanto para Programa de Incubação de Empresas quanto para o Programa de Pré-Incubação de Projetos.

Os candidatos interessados deverão entrar em contato com a Incubadora e solicitar o envio, por e-mail, do formulário do PRE - Projeto Resumido do Empreendimento.

Os candidatos elaborarão o PRE, podendo contar com o auxílio da equipe de gestão da incubadora para esclarecer dúvidas ou receber orientações a respeito. Poderão receber, ainda, arquivos disponibilizados pela incubadora, por e-mail, visando auxiliar a qualificação dos potenciais empreendedores e a melhor estruturação do PRE que será apresentado, podendo ainda acessar as informações sobre o processo de seleção no website da Farol Incubadora ([www.farolincubadora.com.br](http://www.farolincubadora.com.br)).

O PRE devidamente preenchido deverá ser enviado à incubadora, por e-mail, acompanhado dos documentos nele solicitados.

O PRE será avaliado por três profissionais distintos, conforme critérios estabelecidos no item 7 deste edital. O candidato poderá ter, ainda, uma entrevista agendada com a equipe de gestão da incubadora para apresentar evidências que a empresa já esteja faturando ou com produtos e /ou serviços prontos para serem faturados, caso isto seja informado no PRE.

A aprovação no Programa de Incubação de Empresas ou no Programa de Pré-Incubação de Projetos se dará por meio das notas atribuídas, do parecer dos avaliadores e do estágio em que o projeto se encontra em termos de capacidade imediata de faturamento, conforme item 7 deste edital.

A divulgação do resultado será feita por e-mail.

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 3/10

## 7. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS

7.1. Todo o processo seletivo será conduzido por uma Comissão Julgadora de Projetos especialmente designada, constituída por três avaliadores distintos.

7.2. A Comissão Julgadora de Projetos se pautará em critérios conforme descrição abaixo:

7.2.1. Os Projetos Resumidos do Empreendimento – PRE recebidos serão avaliados, individualmente pelos membros da Comissão Julgadora de Projetos através da atribuição de notas de 1 (um) a 10 (dez) aos critérios a seguir:

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	PESO
<b>EIXO EMPREENDEDOR</b>	
Sócios com competência técnica (formação e cursos complementares).	2
Sócios com experiência profissional (técnica) na área de atuação do negócio.	3
Sócios com competência gerencial (formação e cursos complementares).	2
Sócios com experiência em gestão (como empreendedor ou em cargos gerenciais).	1
Tempo de dedicação dos sócios ao negócio.	2
<b>EIXO TECNOLOGIA</b>	
Proposta de valor e diferenciais competitivos do produto/serviço.	2
Grau de inovação <sup>(13)</sup> da tecnologia, produto ou serviço (global, nacional ou regional).	3
Produto/serviço pronto para ser comercializado.	3
Domínio da tecnologia ou processo envolvido no desenvolvimento e operação do produto/serviço.	3
Conhecimento dos desafios tecnológicos para evolução do produto/serviço.	2
<b>EIXO MERCADO</b>	
Conhecimento do perfil e tamanho do segmento de mercado.	3
Conhecimento dos concorrentes.	2
Definição dos canais de comunicação.	1
Definição dos canais de distribuição e vendas.	1
Definição dos canais de relacionamento.	1
<b>EIXO CAPITAL</b>	
Conhecimento do investimento inicial necessário, incluindo capital de giro.	2
Disponibilidade de recursos (próprios ou de terceiros).	2
Modelo de receitas definido.	1
Conhecimento da estrutura de custos do negócio.	3
Empreendimento já está faturando.	1
<b>EIXO GESTÃO</b>	
Definição dos papéis de cada sócio no negócio.	1
Fornecedores e parceiros definidos.	3
Conhecimento sobre as principais atividades do negócio.	2

7.2.2. Como a FAROL trabalha com o conceito de pobreza definido por Amartya Sen, Prêmio Nobel de Economia, onde "Pobreza é a privação das capacidades básicas de um indivíduo, e não apenas o fato de possuir renda inferior a um patamar preestabelecido.", os Projetos Resumidos do Empreendimento – PRE focados em negócios de impacto social além da avaliação acima, serão avaliados também a partir dessa perspectiva, considerando que os negócios podem gerar impacto social em cinco principais dimensões, a saber:

a) Diminuem custos de transação

O custo de transação pode ser definido como o custo em dinheiro e tempo gastos por um comprador no mercado.

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 4/10

Pessoas pobres pagam mais caro pelos mesmos produtos e serviços, por sua dificuldade de acesso devido à distância dos grandes centros, pelas assimetrias de informação impostas por sua baixa escolaridade ou pela burocracia e custo do risco embutidos nos negócios direcionados a essa população. Mesmo o acesso a serviços públicos gratuitos impõem elevados custos à população de baixa renda.

Negócios de impacto podem oferecer produtos e serviços que diminuam ou eliminem barreiras de acesso a bens e serviços essenciais.

*b) Reduzem condições de vulnerabilidade*

A condição de vulnerabilidade refere-se à fragilidade a que uma pessoa fica exposta em situações de risco. Pessoas de baixa renda estão sujeitas a condições de vulnerabilidade com mais facilidade e frequência, especialmente em situações de crise (perda de bens, doenças, falecimentos e gravidez não planejada).

Negócios de impacto podem oferecer produtos que facilitem a proteção de bens conquistados e a antecipação ou prevenção de riscos futuros.

*c) Ampliam possibilidades de aumento de renda*

O aumento de renda não deve ser entendido apenas como o aumento quantitativo de dinheiro, mas como a ampliação das possibilidades de escolha de um indivíduo de baixa renda, que contribui também para a redução de sua condição de vulnerabilidade.

Negócios de impacto podem atuar no aumento das oportunidades de emprego estável ou na melhoria das condições de trabalho do microempreendedor.

*d) Promovem oportunidades de desenvolvimento*

Pessoas pobres são privadas de oportunidades que promovam o desenvolvimento de suas capacidades, o que as impede de utilizar seu pleno potencial.

Negócios de impacto podem promover oportunidades para que pessoas de baixa renda fortaleçam seu capital humano e social.

*e) Fortalecem a cidadania e os direitos individuais*

Pessoas de baixa renda podem estar privadas de direitos individuais básicos de vida, liberdade e segurança, como o acesso à moradia digna e regularizada.

Negócios de impacto podem contribuir para o fortalecimento da cidadania por meio de produtos e serviços essenciais para uma qualidade de vida digna.

7.3. Para os candidatos que informarem no PRE que os produtos e/ou serviços já estão prontos para serem comercializados, será agendada uma entrevista com a equipe de gestão da incubadora para apresentação das evidências que comprovem esta informação.

7.4. Projetos com nota final (média ponderada) igual ou superior a 7 (sete) possuirão parecer FAVORÁVEL à incubação, respeitando a classificação final entre os demais projetos avaliados e o número de vagas disponíveis, desde que seja comprovada a existência de produto e/ou serviço pronto para ser comercializado, mediante entrevista com a equipe de gestão da incubadora. Caso ainda não haja produto ou serviço pronto para comercialização, o projeto poderá ocupar uma das vagas da pré-incubação, respeitando igualmente a classificação final entre os demais avaliados e o número de vagas disponíveis na pré-incubação.

7.5. Projetos com nota final (média ponderada) inferior a 7 (sete) e igual ou superior a 4 (quatro) poderão ser recomendados à pré-incubação, respeitando a classificação final entre os demais projetos avaliados e o número de vagas disponíveis.

7.6. Projetos com nota final (média ponderada) inferior a 4 (quatro) estarão reprovados.

7.7. O resultado final do candidato será definido com base nos pareceres emitidos pelos avaliadores (favorável à incubação, favorável à pré-incubação ou reprovado), devendo haver pelo menos dois pareceres iguais para esta definição. A nota média final entre os três avaliadores será utilizada para ordenar os PRE's quanto à prioridade para ocupação das vagas disponíveis.

7.8. O resultado final será divulgado por e-mail para cada candidato inscrito.

## 8. APOIO OFERECIDO

8.1. Os Projetos selecionados para o Programa de Pré-Incubação de Projetos receberão os seguintes incentivos para desenvolvimento de seus produtos e/ ou serviços:

8.1.1 Programa de Pré-Incubação Residente:

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 5/10

- Instalação física de até 9,27 m<sup>2</sup> (nove vírgula vinte e sete metros quadrados) para uma equipe de até 2 (duas) pessoas servida com pontos para ligação elétrica e conexão de computadores em rede;
- Área comum contendo mobiliário, ponto para instalação de telefone, conexão à internet e infraestrutura de apoio;
- Assessoramento empresarial;
- Acesso aos laboratórios do UNIPAM;
- Capacitação gerencial por meio de cursos, seminários, missões e palestras;
- Consultorias específicas e generalistas;
- Apoio na busca de linhas de financiamento.

#### 8.1.2 Programa de Pré-Incubação Não-Residente:

- Assessoramento empresarial;
- Acesso aos laboratórios do UNIPAM;
- Capacitação gerencial por meio de cursos, seminários, missões e palestras;
- Consultorias específicas e generalistas;
- Apoio na busca de linhas de financiamento.

8.2. As Empresas selecionadas para o Programa de Incubação de Empresas receberão os seguintes incentivos para desenvolvimento de seus produtos e/ou serviços:

#### 8.2.1 Programa de Incubação Residente:

- Instalação física servida com pontos para ligação elétrica, telefone e conexão de computadores em rede sendo área privada de 12 m<sup>2</sup> (doze metros quadrados) em média;
- Área comum contendo mobiliário, ponto para instalação de telefone, conexão à internet e infraestrutura de apoio;
- Empréstimo de equipamentos eletrônicos (data show, notebook, etc);
- Acesso à biblioteca do UNIPAM;
- Acesso aos laboratórios do UNIPAM;
- Assessoramento empresarial;
- Consultorias diversificadas (jurídica, marketing, gestão, financeira, *coaching*, gestão, contábil, etc);
- Assessoria de imprensa;
- Desenvolvimento da identidade corporativa;
- Capacitação gerencial por meio de cursos, seminários, missões e palestras;
- Qualificações nos cinco eixos (empreendedor, gestão, mercado, finanças e tecnologia), além daquelas necessárias à área de impacto social, quando pertinente;
- Consultorias específicas e generalistas;
- Apoio na busca de linhas de financiamento.

#### 8.2.2 Programa de Incubação Não-Residente:

- Área comum contendo mobiliário, ponto para instalação de telefone, conexão à internet e infraestrutura de apoio;
- Empréstimo de equipamentos eletrônicos (data show, notebook, etc);
- Acesso à biblioteca do UNIPAM;
- Acesso aos laboratórios do UNIPAM;
- Assessoramento empresarial;
- Consultorias diversificadas (jurídica, marketing, gestão, financeira, *coaching*, gestão, contábil, etc);
- Assessoria de imprensa;
- Desenvolvimento da identidade corporativa;
- Capacitação gerencial por meio de cursos, seminários, missões e palestras;
- Qualificações nos cinco eixos (empreendedor, gestão, mercado, finanças e tecnologia), além daquelas necessárias à área de impacto social, quando pertinente;
- Consultorias específicas e generalistas;
- Apoio na busca de linhas de financiamento.

8.3. Os incentivos ora descritos ficarão sujeitos à disponibilidade de recursos, bem como de parcerias existentes.

## 9. CONTRATO DE INSTALAÇÃO

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 6/10

9.1. A qualquer tempo, após a entrega do PRE, o empreendedor poderá solicitar a minuta das diferentes modalidades de contrato de incubação ou pré-incubação.

9.1. Com os empreendedores selecionados serão assinados Contratos.

9.2. Os empreendedores selecionados terão um prazo de 15 (quinze) dias, a partir da comunicação do resultado, para apresentação da documentação necessária à assinatura do Contrato e, caso tenham inscrito na modalidade “Residente”, para mudança física para sua área na Farol Incubadora.

9.3. O Projeto selecionado terá de 30 (trinta) a 90 (noventa) dias, a partir de seu ingresso na Incubadora, para providenciar a regularização para pessoa jurídica, sob pena de inviabilizar a permanência como Empresa Incubada (Residente ou Não-Residente).

9.4. Os custos para as Empresas Incubadas Não-Residentes estão detalhados em Contrato.

9.5. Os projetos incubados serão acompanhados pela Farol Incubadora em relação a seu desenvolvimento, conforme Contrato a ser assinado.

9.6. Os proponentes selecionados deverão, ao assinar o Contrato de Incubação declarar ciência e concordância com as normas e procedimentos internos da Farol Incubadora, descritos no Estatuto, Regimento Interno e Manual de Conduta, inclusive com relação ao pagamento de taxas e contribuições.

## 10. CUSTOS DO PROGRAMA

10.1. Os Projetos e Empresas admitidos deverão arcar com o pagamento de taxas de acordo com o regimento do Programa de Apoio e Incentivo ao Empreendedorismo, sendo:

10.1.1. Para o **Programa de Pré-incubação Não-Residente de Projetos** será recolhida, mensalmente, uma taxa de R\$ 50,00 (cinquenta reais) referentes ao processo de pré-incubação;

10.1.2. Para o **Programa de Pré-incubação Residente de Projetos** será recolhida, mensalmente, uma taxa de uma taxa de R\$ 5,00 (cinco) reais por m<sup>2</sup> (metro quadrado) utilizado na sala, mais R\$ 80,00 (oitenta reais) de taxa de administração, ocupado pelo Projeto Pré-Incubado, mais o valor individualizado de energia elétrica, mais o rateio do valor da energia elétrica da área comum, além de outras despesas que ocorrerem, referentes ao processo de pré-incubação.

10.1.3. Para o **Programa de Incubação Não-Residente de Empresas** será recolhida, mensalmente, R\$ 100,00 (cem reais) referentes ao processo de incubação.

10.1.4. Para o **Programa de Incubação Residente de Empresas** será recolhida, mensalmente, uma taxa de R\$ 10,00 (dez) reais por m<sup>2</sup> (metro quadrado) utilizado na sala, mais R\$ 80,00 (oitenta reais) de taxa de administração, ocupado pela Empresa Incubada, mais o valor individualizado de energia elétrica, mais o rateio do valor da energia elétrica da área comum, além de outras despesas que ocorrerem, referentes ao processo de incubação.

## 11. DISPOSIÇÕES GERAIS

11.1. Todas as informações recebidas dos candidatos serão tratadas como confidenciais pela Farol Incubadora;

11.2. A qualquer tempo, o presente Edital poderá ser revogado ou anulado, por motivo de interesse público ou por ilegalidade, respectivamente, no todo ou em parte, sem que isso implique direito a indenização ou reclamação de qualquer natureza;

11.3. A qualquer fase do processo de seleção, a Farol Incubadora poderá se fazer representar por parte de seus membros ou por consultores;

11.4. Os casos omissos serão resolvidos pela CCI – Comissão Coordenadora da Farol Incubadora.

## 12. OUTRAS INFORMAÇÕES

Quaisquer outras informações poderão ser obtidas de segunda a sexta-feira, no horário de 8:00 às 18:00 horas, na Administração da Farol Incubadora de Empresas, situada na Rua Olegário Maciel, n.º 63 salas 202, 204/206, telefone (34) 3814-4700, na cidade de Patos de Minas, ou pelo e-mail: [gerencia@incubadorapatos.com.br](mailto:gerencia@incubadorapatos.com.br) ; ou pelo chat do site [www.farolincubadora.com.br](http://www.farolincubadora.com.br) .

## 13. ANEXOS

Integram ainda este Edital:

- ANEXO I - Formulário para apresentação do **Projeto Resumido do Empreendimento - PRE**.

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 7/10

#### 14. CONCEITOS

Para fins do presente Edital, denominam-se:

1. *Incubadora de Empresas: São mecanismos de estímulo e apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedorismo inovador e intensivo em conhecimento, com o objetivo de facilitar a implantação de novas empresas que tenham como principal estratégia de negócios a inovação tecnológica.*
2. *Empreendimento: Atividade de construção e operação de um projeto ou empresa com objetivo de resultado econômico e orientado por um Plano de Negócio com a descrição das ações mercadológicas, financeiras e operacionais.*
3. *Incubadora Mista: é a incubadora que abriga empresas de base tecnológica e empresas dos setores tradicionais.*
4. *Incubadora de Empresas de Base Tecnológica: é a incubadora que abriga empresas cujos produtos, processos ou serviços são gerados a partir de resultados de pesquisas aplicadas, e nos quais a tecnologia representa alto valor agregado.*
5. *Incubadora de Empresas dos Setores Tradicionais: é a incubadora que abriga empresas ligadas aos setores tradicionais da economia, as quais detêm tecnologia largamente difundida e queiram agregar valor aos seus produtos, processos ou serviços por meio de um incremento no nível tecnológico. Devem estar comprometidas com a absorção ou o desenvolvimento de novas tecnologias.*
6. *Empresas Incubadas Residentes: são aquelas que estão instaladas fisicamente dentro da Incubadora de Empresas.*
  - 6.1 – *Empresas de Impacto Social - são empresas que obtém lucro ajudando a promover um desenvolvimento de abrangência socioambiental. São negócios que geram oportunidade de inclusão social e de qualidade de vida sem para isso, por exemplo, se descuidarem do meio ambiente e dos direitos de crianças e de adolescentes.*
  - 6.2 - *Empresas Incubadas Não-Residentes: são aquelas que não estão instaladas fisicamente dentro da Incubadora de Empresas, utilizando a infraestrutura e os serviços oferecidos pela Incubadora, sem ocupar espaço físico, mantendo vínculo formal. Pode ser empresa recém-criada ou já existente no mercado, desde que possua até 03 anos de constituição.*
  - 6.3 - *Projeto Pré-Incubado Residente: é aquele instalado fisicamente dentro da Incubadora de Empresas, em atividade de planejamento do empreendimento a ser criado, ou seja, em fase de desenvolvimento do empreendedor e da elaboração do Projeto Resumido do Empreendimento – PRE, por um período máximo de 12 (doze) meses, sendo aquele com finalidade de resultado econômico, objetivando a elaboração de um Plano de Negócio Dinâmico com descrição das ações mercadológicas, financeiras e operacionais do negócio.*
  - 6.4 - *Projeto Pré-Incubado Não-Residentes: é aquele não está instalado fisicamente dentro da Incubadora de Empresas, mesmo utilizando sua infraestrutura e os serviços oferecidos pela Incubadora, sem ocupar espaço físico, mantendo vínculo formal, em atividade de planejamento do empreendimento a ser criado, ou seja, em fase de desenvolvimento do empreendedor e da elaboração do Projeto Resumido do Empreendimento - PRE por um período máximo de 12 (doze) meses, sendo aquele com finalidade de resultado econômico, objetivando a elaboração de um Plano de Negócio Dinâmico com descrição das ações mercadológicas, financeiras e operacionais do negócio.*
7. *Processo de Seleção: Processo utilizado pela Incubadora de Empresas e Pré Incubadora para orientar a seleção de novos projetos que participarão de programa de incubação com data específica para abertura, via edital.*
8. *Empresas de base tecnológica: são aquelas que desenvolvem (a) produtos ou processos que resulta da pesquisa científica e cujo valor agregado advém das áreas de tecnologia avançada: informática, biotecnologia, química fina, mecânica de precisão, novos materiais, etc; (b) aplicação do conhecimento científico, do domínio de técnicas complexas e do trabalho de alta qualificação técnica.*
9. *Empresas de biotecnologia: são aquelas que fazem uso da atividade bioquímica de organismos vivos, principalmente microorganismos, para processo industriais, de qualquer natureza, inclusive aqueles que utilizam técnicas de engenharia genética para a construção de novas linhagens de organismos, com novas aplicações. Os processos biotecnológicos são aplicados e utilizados por diversos setores, como saúde, agroindústria e meio ambiente, e envolvem várias áreas do conhecimento, como a biologia molecular, a genética, a fisiologia, a microbiologia, a química e a engenharia de alimentos.*
10. *Empresas de base tradicional: são aquelas que não desenvolvem produtos e serviços baseados especificamente em conhecimentos tecnológicos, ou que utilizem tecnologias maduras em seu processo de produção, ou melhor, dizendo, empresas que tenham tecnologias largamente difundidas e que queiram agregar valor aos seus produtos, processos ou serviços, por meio de um incremento em seu nível tecnológico. Esses empreendimentos devem estar comprometidos com a absorção e o desenvolvimento de novas tecnologias - ex.: confecção, consultorias, agência de publicidade, etc.*
11. *Inovação: “a introdução no mercado de produtos, processos, métodos ou sistemas não existentes anteriormente, ou com alguma característica nova e diferente daquela, até então em vigor, com repercussões socioeconômicas.”*

 	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>		<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas		Revisão 4	Página 8/10

Para os negócios de impacto social, denominam-se:

1. *Foco na baixa renda: são desenhados de acordo com as necessidades e características da população de baixa renda.*
2. *Intencionalidade: possuem missão explícita de causar impacto social e são geridos por empreendedores éticos e responsáveis.*
3. *Potencial de escala: podem ampliar seu alcance por meio da expansão do próprio negócio; de sua replicação em outras regiões por outros atores; ou pela disseminação de elementos inerentes ao negócio por outros empreendedores, organizações e políticas públicas.*
4. *Rentabilidade: possuem um modelo robusto que garante a rentabilidade e não depende de doações ou subsídios.*
5. *Impacto social relacionado à atividade principal: o produto ou serviço oferecido diretamente gera impacto social, ou seja, não se trata de um projeto ou iniciativa separada do negócio, e sim de sua atividade principal.*
6. *Distribuição ou não de dividendos: um negócio pode ou não distribuir dividendos a acionistas, não sendo, porém, esse, um critério para definir negócios de impacto social.*

 	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 9/10

#### Anexo I

 	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Projeto Resumido do Empreendimento	Revisão 4	Página 9/2

	III	Sistema de Seleção	Data: / /

1. Identificação dos empreendedores (Pessoa Física):			
Nome:			
Formação Profissional:			
Identidade:		CPF:	
Endereço:			Bairro:
Cidade:		UF:	CEP:
Telefone residencial:	Celular:	E-mail:	
Nome:			
Formação Profissional:			
Identidade:		CPF:	
Endereço:			Bairro:
Cidade:		UF:	CEP:
Telefone residencial:	Celular:	E-mail:	
Nome:			
Formação Profissional:			
Identidade:		CPF:	
Endereço:			Bairro:
Cidade:		UF:	CEP:
Telefone residencial:	Celular:	E-mail:	

3. Características dos empreendedores (competência da equipe):
3.1. Anexar currículo de todos os integrantes da equipe.
3.2. Anexar comprovante de curso ou cópia do diploma.
3. Características dos empreendedores (competência da equipe):

	<b>DOCUMENTO AVULSO</b>	<b>DA-7.2.1/302.03</b>	
	Edital de Seleção para Ingresso no Programa de Incubação de Empresas	Revisão 4	Página 10/10

3.3. Descrever as habilidades principais de cada empreendedor. Demonstre como os membros da equipe se complementam para o fortalecimento do projeto. Descreva também eventuais experiências profissionais dos integrantes no setor de atuação do negócio e em cargos de chefia.
3.5. Qual será a carga horária semanal de cada integrante da equipa nas instalações da Incubadora?
<b>4. Necessidades e expectativas da equipe: (máximo de 1 página)</b>
4.1. Apresente, de forma sucinta, quais serão os recursos que a equipe pretende utilizar na Incubadora. Informe também quais os recursos já disponíveis na empresa?
4.2. Qual a expectativa da equipe com relação aos benefícios oferecidos pela Incubadora?
<b>5. Tecnologia, Produtos e Serviços (máximo de 1 página)</b>
5.1. Descreva, de forma sucinta, quais são os produtos ou serviços oferecidos pela empresa.
5.2. Qual a proposta de valor que os produtos ou serviços oferecem ao mercado? Quais problemas eles resolvem? Quais são os diferenciais competitivos em relação aos concorrentes já existentes (diretos ou indiretos)?
5.3. Descreva quais são os aspectos inovadores dos produtos ou serviços. Trata-se de uma inovação de nível global, no país ou para sua região de atuação?
5.4. Os produtos ou serviços apresentados já estão prontos para serem comercializados? Se sim, anexe ao final evidências que comprovam que eles já estão prontos para serem adquiridos pelo mercado (fotos, links de vídeos, embalagens, materiais de divulgação, contratos comerciais já firmados ou notas fiscais de venda, etc.)
5.5. Relate, de forma sucinta, o conhecimento dos integrantes da equipe sobre a tecnologia ou processo envolvido no desenvolvimento, produção e operação dos produtos ou serviços.
5.6. Apresente, de forma sucinta, quais os desafios tecnológicos que poderão ser enfrentados pela equipe para a evolução dos produtos ou serviços e como pretendem superá-los.
<b>6. Mercado (Clientes): (máximo de 1 página)</b>
6.1. Considerando que os produtos ou serviços poderão ser oferecidos para diversos setores do mercado, qual será o foco de atuação do empreendimento, ou seja, qual será o segmento alvo? Qual o tamanho deste segmento? Cite as fontes utilizadas para dimensionar o segmento de mercado (ex: IBGE, entidades de classe, portais de notícias, etc.)
6.2. Definido o segmento alvo, quais as características e necessidades principais deste segmento? Quais serão os desafios que deverão ser superados e quais as oportunidades encontradas?
6.3. Cite, no mínimo, três empresas concorrentes, bem como seus pontos fortes e fracos em relação a seu projeto.
6.4. Como a empresa pretende divulgar seus produtos ou serviços ao segmento alvo?
6.5. Como a empresa pretende comercializar seus produtos ou serviços? Através de quais canais os clientes terão acesso a eles?
6.6. Como a empresa pretende se relacionar com seus clientes? Quais as estratégias para fidelização da clientela?
<b>7. Finanças: (máximo de 1 página)</b>
7.1. Qual será o valor do investimento inicial pela equipe? Deste total, qual o valor destinado para capital de giro (quantidade de dinheiro necessário para manter a operação da empresa até que as receitas sejam superiores às despesas)? Os empreendedores investirão recursos próprios ou de terceiros?
7.2. Como os integrantes do grupo se manterão antes de iniciar a comercialização dos serviços?
7.3. Como as receitas serão geradas (venda de produtos, prestação de serviços, cobrança de mensalidades, cobrança de comissões, venda de espaços de publicidade, etc.)? Qual a previsão de receita bimestral nos primeiros 12 meses de incubação?
7.4. Quais são os principais custos/despesas do negócio?
7.5. A empresa já está faturando? Se sim, qual o faturamento no acumulado nos últimos 12 meses? O faturamento médio mensal já é suficiente para cobrir todas as despesas e gerar lucro?
<b>8. Gestão: (máximo de 1 página)</b>
8.1. Quais as responsabilidades e funções de cada sócio no empreendimento?
8.2. Quais são os principais fornecedores e parceiros do negócio? Como pretendem captá-los?
8.3. Quais são as principais atividades a serem executadas na operação e gestão do negócio?