



Ministério da Educação  
**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ**  
 DEP. APOIO E PROJETOS TECNOLÓGICOS - MD  
 DIV. DE EMPREENDEDORISMO E INOVACAO - MD



## EDITAL Nº 02/2019

### SELEÇÃO DE EMPRESAS PARA INCUBADORA DE INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS DA UTFPR SEDE MD

A Incubadora de Inovações da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Campus MD (PR), 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 negócio inovadoras de base tecnológica da comunidade interna e externa da UTFPR.

#### 1. Requisitos

São elegíveis propostas de negócio inovadores de base tecnológica da comunidade interna e externa da UTFPR, preferencialmente nas seguintes áreas de negócios: (I) Produção; (II) Elétrica; (III) Informática; (IV) Meio Ambiente; (V) Química; (VI) Manutenção Industrial.

#### 2. Número de Vagas

MODALIDADE	NÚMERO DE VAGAS
Residente	01

**Paragrafo único:** Mediante a disponibilidade de novas vagas outras empresas aprovadas poderão ser convocadas observadas a ordem de classificação.

#### 3. Da Inscrição

3.1 As inscrições serão realizadas por meio dos ANEXOS I e II do Edital de Seleção 03/2018 disponibilizados no site da IUT-MD. Os formulários ANEXOS I e II deverão ser entregues na Incubadora de Inovações Tecnológicas do câmpus Medianeira no período de segunda a sexta-feira, das 08h00 às 17h conforme cronograma.

**Paragrafo único:** Adicionalmente, é obrigatório o envio à IUT-MD, no email *iut-md@utfpr.edu.br*; de uma cópia impressa dos anexos I e II assinados pelo proponente das propostas aprovadas na Fase I conforme cronograma.

3.3 O Plano de Negócios (ANEXO III do Edital de Seleção 03/2018) será obrigatório apenas para as propostas aprovadas na fase I e deverá ser enviado por e-mail e entregue impresso na IUT-MD conforme cronograma.

#### 4. Do Processo de Seleção

Verificar item 9 do Edital de Seleção 03/2018.

#### 5. Do cronograma

27/02/2019	Abertura do Edital de Chamada Pública 02/2019 no <i>site</i> da Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR-MD ( <a href="http://www.md.utfpr.edu.br/iut/">http://www.md.utfpr.edu.br/iut/</a> ).
29/03/2019	Prazo final para entrega da documentação necessária para inscrição, que deverão ser entregues na Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias (DIREC) ou Incubadora de Inovações Tecnológicas - Câmpus Medianeira.
01/04/2019	1ª Fase – Análise preliminar do Formulário de inscrição e demais documentos solicitados para inscrição.
02/04/2019	Divulgação dos projetos pré-qualificados na 1ª fase.
12/04/2019	Prazo final para entrega do Plano de Negócios, conforme Anexo III do Edital de Seleção 03/2018.
18/04/2019	2ª Fase – Análise técnica pela Coordenação da IUT do Plano de negócios.
19/04/2019	Divulgação dos projetos qualificados na 2ª fase.
De 29/04 a 03/05/2019	3ª Fase – Banca de Avaliação, selecionada pela Coordenação do IUT.

07/05/2019	Publicação e divulgação do resultado preliminar do Edital de Chamada Pública 02/2019.
Até 14/05/2019	Prazo para interposição de Recurso.
15/05/2019	Publicação do resultado dos recursos no <i>site</i> da Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR-MD ( <a href="http://www.md.utfpr.edu.br/iut/">http://www.md.utfpr.edu.br/iut/</a> ).
15/05/2019	Publicação e divulgação do resultado final do Edital de Chamada Pública 02/2019.
A partir do dia 15/05/2019 respeitando o prazo limite legal.	Assinatura dos contratos e início do período de pré-incubação das equipes selecionadas.

5.1 - 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 UTFPR - Câmpus Medianeira. Havendo essa necessidade, os novos prazos serão amplamente divulgados por meio do site [md.utfpr.edu.br/iut](http://md.utfpr.edu.br/iut).

5.2 Os candidatos poderão submeter recurso contra os resultados das fases do edital, diretamente à Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias no prazo máximo de três dias, após a divulgação dos resultados parciais e até 10 dias após a divulgação dos resultados finais.

## 6. Da Publicação

8.1 Esta chamada, seus anexos e os resultados de cada fase do processo de seleção serão publicados no site da Incubadora de Inovações da UTFPR-MD: [md.utfpr.edu.br/iut](http://md.utfpr.edu.br/iut).

Medianeira, 22 de janeiro de 2019.



Documento assinado eletronicamente por **ALEXSSANDER ARIEL KUHN LIESENFELD, ASSISTENTE EM ADMINISTRACAO**, em 25/02/2019, às 16:25, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



Documento assinado eletronicamente por **ANTONIO LUIZ BAU, CHEFE**, em 26/02/2019, às 09:27, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).

A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [https://sei.utfpr.edu.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://sei.utfpr.edu.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **0704973** e o código CRC **E2623FFF**.



## ANEXO I

<b>NOME DO PROJETO:</b>	
<b>Orientador Tecnológico<sup>1</sup>:</b>	
<b>Data de preenchimento:</b>	
<b>Conheceu a Incubadora por:</b>	<input type="checkbox"/> Palestra de sensibilização <input type="checkbox"/> Ideia prospectada pela incubadora <input type="checkbox"/> Redes sociais <input type="checkbox"/> Site <input type="checkbox"/> Outro: _____

<sup>1</sup>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 de incubação apenas para projetos do HT.

### Dados dos Empreendedores

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

<b>NOME COMPLETO:</b>	
<b>RG:</b>	
<b>CPF:</b>	

<b>E-mail:</b>			
<b>Telefones:</b>			
<b>Endereço Completo:</b>			
<b>Idade:</b>		<b>Ocupação atual:</b>	
<b>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:</b>			
<b>Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:</b>			
<b>Assinatura:</b>			

<b>NOME COMPLETO:</b>			
<b>RG:</b>			
<b>CPF:</b>			
<b>E-mail:</b>			
<b>Telefones:</b>			
<b>Endereço Completo:</b>			
<b>Idade:</b>		<b>Ocupação atual:</b>	
<b>Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, turno, instituição e</b>			

<b>Ano de conclusão ou previsto para conclusão:</b>	
<b>Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:</b>	
<b>Assinatura:</b>	

<b>NOME COMPLETO:</b>			
<b>RG:</b>			
<b>CPF:</b>			
<b>E-mail:</b>			
<b>Telefones:</b>			
<b>Endereço Completo:</b>			
<b>Idade:</b>		<b>Ocupação atual:</b>	
<b>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:</b>			
<b>Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:</b>			
<b>Assinatura:</b>			

### 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 todo deve ter NO MÁXIMO UMA PÁGINA.*

## ANEXO II

### DECLARAÇÃO DE CONHECIMENTO E CONCORDÂNCIA

Declaro conhecer todas as normas do Programa de Incubação de Empresas da UTFPR- Câmpus Medianeira, e concordar com o respectivo teor. Afirmo que são verdadeiras as informações prestadas inclusive as constantes nos documentos anexos.

Medianeira, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

Nome Legível dos Empreendedores	Assinatura

### ANEXO III

Caro Empreendedor,

Você está tendo acesso ao formulário do **Plano de Negócio** da Incubadora de Inovações Tecnológicas da UTFPR – Campus Medianeira, 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 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;
- 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: **iut-md@utfpr.edu.br**



Boa sorte!

<b>NOME DO EMPREENDIMENTO:</b>	
<b>Razão Social (caso exista):</b>	
<b>CNPJ (caso exista):</b>	
<b>Empreendedor Responsável:</b>	
<b>Telefone de contato:</b>	
<b>E-mail de contato:</b>	
<b>Data de preenchimento:</b>	

## 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.*

<b>NOME COMPLETO:</b>			
<b>Idade:</b>		<b>Ocupação atual:</b>	
<b>Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:</b>			
<b>Experiências profissionais</b>			

<b>e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):</b>	
<b>Cursos complementares, técnicos ou de gestão (nome, instituição e ano de conclusão):</b>	
<b>Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:</b>	

<b>NOME COMPLETO:</b>			
<b>Idade:</b>		<b>Ocupação atual:</b>	
<b>Formação superior e/ou técnica (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:</b>			
<b>Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):</b>			
<b>Cursos complementares,</b>			

<b>técnicos ou de gestão (nome, instituição e ano de conclusão):</b>	
<b>Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora:</b>	

## 2. TECNOLOGIA

### 2.1. Identificação do Problema

*Qual problema sua solução (produto/serviço/processo) pretende resolver? Por quê 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 em 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**

*Qual(is) estratégia(s) adotada(s) pelo projeto no momento da formação do preço de venda? Qual o posicionamento do seu preço em relação aos concorrentes diretos e indiretos? Pretendem competir em preço ou pela qualidade diferenciada da solução? Máximo de meia página.*

### **3.6. Composição do Preço de Venda**

*Quais os componentes que formam o preço de venda do produto/serviço (custos, despesas, impostos, intangível, lucro, etc)? 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.*

<b>TIPO DE INVESTIMENTO</b>	<b>Investimento Realizado (R\$)</b>	<b>Investimento a Realizar (R\$)</b>	<b>Fonte de Investimento realizado</b>	<b>Fonte de Investimento a realizar</b>

<b>Desenvolvimento da Solução</b>				
<b>Aquisição de Máquinas e Equipamentos</b>				
<b>Aquisição de Mobiliário</b>				
<b>Matéria-prima e Insumos</b>				
<b>Marketing Inicial</b>				
<b>Outros Investimentos</b>				
<b>Capital de Giro</b>				
<b>(inserir quantos itens forem necessários para avaliação do projeto)</b>				
<b>INVESTIMENTO INICIAL TOTAL</b>				

<b>TIPO DE INVESTIMENTO</b>	<b>DESCRIÇÃO RESUMIDA (no que foi realizado)</b>	<b>DESCRIÇÃO RESUMIDA (no que será realizado)</b>
<b>Desenvolvimento da Solução</b>		
<b>Aquisição de Máquinas e Equipamentos</b>		
<b>Aquisição de Mobiliário</b>		
<b>Matéria-prima e Insumos</b>		
<b>Marketing Inicial</b>		
<b>Outros Investimentos</b>		
<b>Capital de Giro</b>		

## 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 Gastos

*Quais são os principais gastos (custos e despesas) do negócio? Ou seja, dentro da estrutura, quais são os gastos mais significativos no dia-a-dia da empresa, reais ou projetados? Alguns gastos 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 gastos 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;

. Nos gastos 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.

. Nos gastos com “Fornecedores” entram, quando o for 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.

. Deve ser elaborada uma projeção considerando um cenário “otimista”, “realista” e “pessimista”. Para tanto replique os quadros abaixo para cada situação.

<b>PROJEÇÃO FINANCEIRA</b>	<b>ANO I</b>	<b>ANO II</b>	<b>ANO III</b>
<b>RECEITAS</b>			
a- Nº de clientes ou transações			
b- Valor médio por cliente ou transação			

<b>RECEITA TOTAL ( a X b)</b>			
<b>GASTOS</b>			
c- Salários e Encargos			
d- Fornecedores			
e- Despesas Administrativas			
f- Despesas Comerciais			
g- Impostos			
<b>DESPESA TOTAL (c+d+e+f+g)</b>			
<b>RESULTADO (Receita Total – Despesa Total)</b>			

<b>ITEM DE RECEITA OU DESPESA</b>	<b>PREMISSAS ADOTADAS</b>
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)	
--	--