**ANEXO 3 – F 03 – FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO PARA A INCUBAÇÃO**

(ref. ao EDITAL 05/2021 - Chamada Para Seleção Suplementar de Projetos para Incubação na Incubadora de Empresas de Base Tecnológica do Recôncavo - SEIVA)

**1. DOS PROPONENTES**

| **PROPONENTE RESPONSÁVEL**  |
| --- |
| Nome: |  |
| CPF: |  | E-mail: |  |
| RG: |  | Telefone: |  |
| Nacionalidade: |  | Estado Civil: |  |
| Profissão: |  | Cargo que ocupa na empresa: |  |
| Endereço: |  | Bairro: |  |
| Cidade/Estado: |  |
| Possui vínculo com a UFRB? | ☐Sim

| Curso:  | Matrícula: |
| --- | --- |

☐Não |

| **DEMAIS MEMBROS DA PROPOSTA (repetir essas informações para todos os participantes)**  |
| --- |
| Nome: |  |
| CPF: |  | E-mail: |  |
| RG: |  | Telefone: |  |
| Nacionalidade: |  | Estado Civil: |  |
| Profissão: |  | Cargo que ocupa na empresa: |  |
| Endereço: |  | Bairro: |  |
| Cidade/Estado: |  |
| Possui vínculo com a UFRB? | ☐Sim

| Curso:  | Matrícula: |
| --- | --- |

☐Não |

**2. DA EMPRESA**

**2.1. Caso a empresa já possua CNPJ, preencha os dados a seguir:**

| Inscrição no CNPJ: |  |
| --- | --- |
| Razão Social/Nome Empresarial: |  |
| Nome Fantasia: |  |
| Endereço: |  | Bairro: |  |
| Cidade: |  | Estado: |  |
| Telefone: |  | E-mail: |  |

**2.2. Caso a proposta ainda não possua inscrição no CNPJ, se selecionada, deverá apresentar o CNPJ, no prazo de 30 (trinta) dias, a contar da assinatura do Termo de Compromisso e Responsabilidade a ser disponibilizado pela coordenação da INNOVATIO.**

**3. DO PLANO DE NEGÓCIOS**

**3.1 Do Perfil Empreendedor*.***

| 3.1.1 Breve Currículo dos Sócios*Cada breve currículo deve ser capaz de apresentar os principais diferenciais de cada sócio que irá contribuir com este empreendimento (limitado a 10 linhas para os currículos de cada sócio/empreendedor).*  |
| --- |

| 3.1.2 Formação Acadêmica *Descrever neste item como a formação acadêmica do(s) proponente(s) contribui(em) ou contribuirão para o empreendimento.* |
| --- |

**3.2. Da Gestão**

*Nesta parte do formulário apresente a “razão de ser da empresa (ou proposta de empresa) e a forma como ela quer ser reconhecida por clientes” na forma de Missão e Visão, detalhando como a empresa é (ou será) gerenciada, seu organograma e recursos disponíveis ou necessários para o desenvolvimento do empreendimento, incluindo recursos humanos, técnicos, estrutura em geral e parceiros.*

| 3.2.1 Missão*A missão é a razão de ser da organização.* |
| --- |

| 3.2.2 Visão*A Visão é como a empresa deseja ser vista e conhecida (posicionamento futuro).* |
| --- |

| 3.2.3 Modelo de Gestão*Nesta parte a empresa (ou proposta de empresa) descreve como acontecem (ou preveem que se concretize) os processos de tomada de decisão no empreendimento. Se estas são/serão centralizadas em apenas uma pessoa, em níveis hierárquicos ou ainda de modo participativo. Descreva aqui também a situação societária (% de participação dos sócios).* |
| --- |

| 3.2.4 Organograma*Colar aqui a imagem que demonstra o organograma da empresa/projeto de empresa seguido de um breve relato sobre o organograma. Todas as funções existentes na empresa devem constar no organograma.* |
| --- |

3.2.5 Recursos Disponíveis e Necessários

| 3.2.5.1 Humanos*Descrever as funções e perfis necessários para cada uma das pessoas descritas no organograma.*  |
| --- |

| 3.2.5.2 Técnicos*Descrever quais recursos técnicos e tecnológicos o empreendimento dispõe (ou pretende investir) para o desenvolvimento, produção e comercialização de seus produtos / serviços: sejam laboratórios, equipamentos diferenciados, linha de produção montada, escritórios comerciais e parcerias técnico-científicas.* |
| --- |

| 3.2.5.3 Estrutura*Descrever quais recursos em termos de estrutura que pertencem à empresa (não aos sócios ou parceiros) que são de fundamental importância para o sucesso e competitividade do empreendimento (Caso ainda não tenha empresa formada, descrever a estrutura existente para seu funcionamento).* |
| --- |

| 3.2.5.4 Parceiros*Descrever as pessoas ou instituições com quem a empresa tem contrato de parceria formal com quem esteja desenvolvendo atividades atualmente. (Caso ainda não tenha empresa formada*, *descrever se existe alguma articulação para eventuais parcerias).* |
| --- |

**3.3 Da Tecnologia**

*Esta é uma das partes mais importantes do Plano de Negócios onde os empreendedores apresentam seus produtos e serviços, desde o estado da arte e suas pesquisas de anterioridade até o fluxo do processo produtivo, passando pela descrição detalhada de aspectos técnicos, de inovação, estágio de desenvolvimento da solução, seu cronograma de desenvolvimento, propriedade intelectual e registros necessários para produção, testes e comercialização, incluindo certificações.*

3.3.1 Descrição Geral do Produto/Serviço

| 3.3.1.1 Descrição Técnica e Características*Tecnicamente, o que é o seu produto ou serviço?* |
| --- |

| 3.3.1.2 Inovação Proposta*O conceito de inovação considerado aqui é o mesmo contido no Manual de Oslo, podendo ser de produto, processo ou outro. É de fundamental importância que seu produto / serviço seja inovador para o processo de incubação na Innovatio.* |
| --- |

| 3.3.1.3 Diferenciais Tecnológicos*Quando comparado com outras tecnologias (produtos e serviços disponíveis na mesma área de abrangência de sua empresa), o que pode ser considerado como tecnologias que sua empresa/projeto de empresa possuem em termos de produto e serviço que lhe destaca em relação a concorrência e outros mercados?*  |
| --- |

| 3.3.1.4 Estágio de desenvolvimento do Produto/Serviço*Descrever se o seu produto / serviço é uma ideia, um projeto sistematizado, está em estágio de texto, já se encontra finalizado, patenteado ou em estágio de comercialização.*  |
| --- |

| 3.3.1.5 Propriedade Intelectual / Patente / Registro*Descrever quais patentes serão geradas em decorrência de seus produtos / serviços. Caso já as tenha registrado, por gentileza, inserir número de registro e datas. É importante citar caso a empresa/empreendedores tenha outras patentes registradas anteriormente ou intenção de fazê-lo futuramente.* |
| --- |

| 3.3.1.6 Registros Necessários ou Licenças*Descrever aqui quais são os registros e licenças necessárias para o desenvolvimento, produção e comercialização de seus produtos / serviços destacando quais destas já estão regularizadas e disponíveis na empresa.* |
| --- |

**3.4 Do Mercado**

*Antes mesmo do processo de incubação, a empresa/proposta de empresa precisa demonstrar a existência de mercado e sua capacidade para buscá-lo comercialmente, veiculando produtos e serviços que atendem a uma demanda, gerada ou não. Deste modo, entender que o segmento de mercado que a empresa atua é base para o sucesso do empreendimento, com projeções ou dados de participação no mercado, assim como informações sobre clientes, fornecedores e concorrentes.*

| 3.4.1 Descrição do Mercado*Descrever de forma clara qual o mercado que o produto / serviço irá abranger. É importante, sempre que possível indicar números e referências que permitam entender o tamanho do mercado e segmento que será foco.* |
| --- |

| 3.4.2 Descrição do Segmento de Clientes*Descrever quem são os clientes, seus perfis, quantos são, onde se localizam geograficamente, o que eles buscam e esperam no seu segmento de mercado, qual seu poder de pagamento, etc.* |
| --- |

| 3.4.3 Descrição dos Concorrentes*Descrever quem são os concorrentes, seus perfis, diferenciais competitivos, quantos são, onde se localizam geograficamente, o que eles fornecem, a que preço, sua parcela de mercado (share), indicar sites, indicar com algum detalhamento os produtos / serviços de seus possíveis concorrentes, demonstrar a quanto tempo estes estão no mercado e suas fragilidades, etc.* |
| --- |

| 3.4.4 Descrição dos Fornecedores*Descrever como se dá a sua relação com fornecedores (parceiros ou cliente), quem são os fornecedores de sua empresa (produtos, serviços, bancos, academia, etc.), seus perfis, quantos são, onde se localizam geograficamente, qual o seu grau de dependência destes, etc. (Caso ainda não tenha empresa constituída, indicar dados dos possíveis fornecedores).* |
| --- |

| 3.4.5 Estratégias de Comunicação *Descrever como seu produto / serviço se tornará conhecido em escala para que as vendas realmente aconteçam.* |
| --- |

**3.5 Do Capital**

| De modo geral, as empresas privadas precisam gerar faturamento maior que suas despesas para se manter no mercado. Portanto, precisam demonstrar, desde sua origem, a existência de viabilidade econômica e financeira. Explique sucintamente como o empreendimento projeta suas receitas e suas despesas considerando o horizonte temporal de dois anos. |
| --- |

**4. Do Interesse na Incubação**

| 4.1 **Descreva aqui a justificativa do interesse em participar da Incubação.** |
| --- |

| 4.2 **Tempo despendido para a Incubação (defina aqui os horários semanais disponíveis que deverão ser destinados às atividades da Incubação).** |
| --- |