

EDITAL Nº 01/2017 – INTEPP

1 OBJETIVO

A Incubadora Tecnológica de Presidente Prudente (INTEPP), por meio do seu Presidente, torna público que estão abertas as inscrições para candidatos ao ingresso na incubadora, localizada no Campus II da Universidade do Oeste Paulista (UNOESTE), e convida a todos os interessados a apresentarem propostas para a seleção de empreendimentos nas modalidades de **Pré-Residência** e **Residência** nas condições e prazos descritos abaixo:

2 CRONOGRAMAS

Cronograma - Pré Residência		
Etapa	Atividade	Datas 2017
01	Lançamento e divulgação do edital.	09/12/2016
02	Capacitação modelo CANVAS – 4 horas – Promovido pela INTEPP - Gratuito	16/01 a 31/01/2017 (agendar os dias pelo e-mail luis@intepp.com.br)
03	Inscrições das Propostas de Empreendimentos ao processo de seleção de conforme modelo anexo I e II .	01/02/2017 a 03/02/2017
04	Apresentações dos Projetos a Coordenadoria Técnica (conforme critérios do anexo III) e Divulgação do resultado dos selecionados para a modalidade de Pré-residência .	Previsto para 06/02/2017
05	Recepção dos empreendedores selecionados para a modalidade de Pré-residência. Assinatura de contrato de utilização de sistema compartilhado de Pré-residência.	10/02/2017

Cronograma - Residência		
Etapa	Atividade	Datas
01	Inscrição inicial das Propostas de Empreendimentos ao processo de seleção para a modalidade de residência , de acordo com o anexo II .	Fluxo Contínuo
02	Pagamento da inscrição (caso houver) e agendamento do curso sobre plano de negócios para a modalidade de residência .	
03	Assessoria para elaboração do Plano de Negócios.	
04	Elaboração do Plano de Negócios	
05	Entrega do Plano de Negócios.	
06	Apresentação oral das Propostas à Banca de Avaliação, seguida de entrevista.	
07	Divulgação do resultado dos selecionados para a modalidade de residência.	
08	Recepção na INTEPP dos empreendedores/empresas selecionados. Assinatura de contrato de utilização de sistema compartilhado de residência.	

3 ÁREAS PREFERENCIAIS

Não existem áreas preferenciais, podendo ser apresentadas propostas em todos os setores da economia, relacionados a processos, produtos e serviços tecnológicos, havendo, porém, preferência por empreendimentos com claras características inovadoras e com alto potencial de mercado.

4 VAGAS DISPONÍVEIS

São **16** vagas para Pré-residência e **08** salas de residência.

5 MODALIDADE DE PRÉ-RESIDÊNCIA

5.1 Objetivo

Apoiar empreendedores na fase inicial de desenvolvimento de seu processo, produto ou serviço que necessitem de espaço físico para instalar e desenvolver o empreendimento, além de auxílio técnico e assessoria para a elaboração e execução do seu Plano de Negócios e elaboração de um Planejamento Estratégico. O objetivo é que nesse período o empreendedor possa levantar a viabilidade técnica e as reais possibilidades de sucesso econômico do seu empreendimento, criar uma rede de contatos e capacitar-se como empresário. Para esses empreendedores a INTEPP oferece instalações físicas compartilhadas e disponibiliza outros serviços.

5.2 Serviços Disponibilizados pela INTEPP

- Cessão de 01 (um) módulo de uso compartilhado para a instalação do empreendedor (mais detalhes sobre as instalações serão fornecidos no ato de assinatura do contrato);
- Infraestrutura de uso compartilhado composta de: recepção/secretaria, acesso à Internet, cópias (limitado), fax/scanner, vigilância do local, limpeza das áreas comuns, sanitários, copa/cozinha, área de convivência, sala de reunião/negócios para até 30 pessoas, área de lazer, biblioteca e estacionamento próprio pavimentado;
- Facilidade no acesso aos serviços oferecidos pelas unidades da UNOESTE;
- Utilização

5.3 Obrigações do Empreendedor Pré-Residente

5.3.1 Recolher mensalmente junto ao Banco Sicoob, em conta bancária indicada para essa finalidade, o valor de R\$ 150,00 (cento e cinquenta reais) referente à contribuição do subsequente mês vencido, a título de participação parcial nos custos dos apoios e benefícios comuns, colocados à disposição do empreendimento pela incubadora;

- Na hipótese de inadimplência das obrigações financeiras, após a data limite acima citada, serão acrescidos juros e multa conforme previsto em contrato assinado com a incubadora;

5.3.2 Reembolsar dos outros custos próprios específicos e de obrigações do empreendimento, que tenham sido pagos pela INTEPP, como: ligações telefônicas, cópias, consultorias e demais serviços técnicos especializados não oferecidos pela INTEPP.

5.3.3 Respeitar e cumprir todas as cláusulas do Contrato de Utilização de Sistema Compartilhado de Pré-Residência e do Regimento Interno da INTEPP.

5.3.4 O não recolhimento de 03 (três) contribuições de participação parcial nos custos, consecutivas ou não, torna passível o desligamento do empreendimento da incubadora INTEPP.

6 MODALIDADE DE RESIDÊNCIA

6.1 Objetivo

Apoiar o empreendedor na execução do Plano de Negócios e do Planejamento Estratégico, na fase de desenvolvimento de processos, produtos ou serviços, daqueles empreendimentos que necessitem de espaço físico para se instalar e desenvolver sua empresa. O objetivo é que nesse período a empresa possa viabilizar a comercialização, e gerar reais possibilidades de sucesso econômico de seu empreendimento e fortalecer e estender uma rede de contatos. Para essas empresas a INTEPP oferece as instalações físicas individualizadas e disponibiliza outros serviços.

6.2 Serviços Disponibilizados pela INTEPP

- Cessão de uma sala padrão localizada na INTEPP para a instalação da empresa (mais detalhes sobre as instalações serão fornecidos no ato de assinatura do contrato);
- Orientação na elaboração, atualização e execução do Planejamento Estratégico e do Plano de Negócios;
- Infraestrutura de uso compartilhado composta de: recepção/secretaria, acesso à Internet, cópias (limitado), fax/scanner, vigilância do local, limpeza das áreas comuns, sanitários, copa/cozinha, sala de reunião/negócios para até 30 pessoas, área de lazer, biblioteca, estacionamento próprio pavimentado;
- Orientação e capacitação em gestão empresarial: gestão financeira e custos, marketing, planejamento, administração geral, produção, gestão de tecnologia, etc., observando a disponibilidade de recurso e pessoal;
- Suporte para a elaboração de projetos para captação de recursos junto às agências de fomento;
- Orientação sobre propriedade intelectual;
- Organização de ações para apresentação do projeto a investidores em geral.

6.3. Obrigações das Empresas Residentes

6.3.1 Recolher mensalmente junto ao Banco Sicoob, em conta bancária indicada para essa finalidade, a contribuição do subsequente mês vencido, a título de participação parcial nos custos dos apoios e utilidades comuns:

6.3.2 Recolher mensalmente junto ao Banco Sicoob, em conta bancária indicada para essa finalidade, o valor de R\$ 300,00 (trezentos reais), referente à contribuição do subsequente mês vencido, a título de participação parcial nos custos dos apoios e utilidades comuns, colocadas à disposição pela incubadora durante o 1º e 2º ano de residência; e

6.3.3 Recolher mensalmente junto ao Banco Sicoob, em conta bancária indicada para essa finalidade, o valor de R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais), referente à contribuição do subsequente mês vencido, a título de participação parcial nos custos dos apoios e utilidades comuns, colocadas à disposição pela incubadora durante o 3º ano de residência;

- Os recolhimentos realizados até o quinto dia útil subsequente ao mês vencido, gozarão de um desconto de R\$ 50,00 (cinquenta reais).
- Na hipótese de inadimplência das obrigações financeiras, após a data limite acima citada, serão acrescidos juros e multa conforme previsto em contrato assinado com a incubadora;

6.3.4 Reembolsar ou efetivar pagamento pelos serviços que a empresa residente tenha utilizado, de forma individualizada e quaisquer outros custos que permitam qualificação específica, que tenham sido pagos pela INTEPP, como: ligações telefônicas, cópias, consultorias e demais serviços técnicos especializados não oferecidos pela INTEPP.

6.3.5 Respeitar e cumprir todas as cláusulas do Contrato de Utilização de Sistema Compartilhado de Residência e do Regimento Interno da INTEPP.

6.3.6 O não recolhimento de 03 (três) contribuições de participação parcial nos custos, consecutivas ou não, torna passível o desligamento do empreendimento da incubadora INTEPP.

7 PRAZOS DE RESIDÊNCIA

- Pré-residência: prazo de até 12 meses prorrogável por até 12 meses, totalizando no máximo 24 meses.
- Residência: prazo de até 24 meses, prorrogável por mais 12 meses, totalizando no máximo 36 meses.
- Graduados: Prazo indeterminado, desde que apresente progresso contínuo no atual projeto e insira novos projetos no portfólio da empresa.

8 PROCESSO DE SELEÇÃO

8.1. A seleção será realizada em estrita conformidade com os princípios da publicidade e do tratamento isonômico aos candidatos.

8.2. O processo de seleção para a modalidade de pré-residência e residência compreenderá as etapas previstas no cronograma.

9 CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

9.1. As propostas serão julgadas pela Coordenadoria Técnica da INTEPP com base nos seguintes critérios:

- Viabilidade técnica e econômica do empreendimento;
- Equipe técnica e capacidade empresarial dos proponentes;
- Conteúdo tecnológico e grau de inovação dos produtos ou serviços;
- Potencial mercadológico do empreendimento.

9.2 As informações contidas nos projetos são de caráter sigiloso e serão utilizadas única e exclusivamente para o processo de seleção, nos termos previstos no art. 154 do Código Penal.

10 DA INSCRIÇÃO

10.1 A inscrição se dará pela apresentação da proposta do empreendimento, na forma do **Modelo de Negócios Canvas (Anexo 1)** e **Sumário Executivo do Plano de Negócio (Anexo 2)**



acompanhados de: currículos dos proponentes; cópias dos CPF e RG dos proponentes, comprovante de residência dos proponentes e cópia do CNPJ caso possuam e recolhimento da taxa de inscrição via boleto bancário, conforme item 11 deste edital.

As propostas, documentos dos proponentes, Anexo 1 e Anexo 2 deverão ser cadastradas no endereço a seguir :

<http://www.intepp.com.br/edital-aberto/>

Poderão participar da inscrição para seleção de empreendimentos a serem pré-residentes e residentes, podendo ser os pré-residentes pessoas físicas ou empresas.

Serão considerados inscritos no processo de seleção, os candidatos que protocolarem suas propostas na INTEPP nas datas e exigências deste Edital;

- AS PROPOSTAS DEVEM SER ENTREGUES NA INTEPP.
- Endereço da INTEPP– Rodovia Raposo Tavares KM 572, Bloco B1, Térreo 1 – Limoeiro.
- Horário de funcionamento das 7h30 às 12h30, das 13h30 às 17h30 .

11 TAXA DE INSCRIÇÃO

11.1 Não há taxa de inscrição para a **modalidade pré-residente**.

12 SELEÇÃO FINAL DOS EMPREENDIMENTOS

Os candidatos selecionados na modalidade de pré-residência e residência deverão apresentar suas propostas do empreendimento final (com as alterações solicitadas pela Banca de Avaliação) em 02 vias, sendo uma impressa e outra em meio eletrônico. A critério da INTEPP, o número de empreendedores selecionados poderá ser inferior ao número de vagas disponíveis.

13 DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

O resultado do processo de seleção estará disponível de acordo com o cronograma na página da INTEPP, www.intepp.com.br.

14 DA CONTRATAÇÃO

14.1 O representante legal pelo empreendimento selecionado será convocado para assinatura de contrato no prazo de até 30 dias, sob pena de decair do direito de contratação.

14.2 Havendo a rescisão do contrato, poderá a INTEPP, a seu critério, proceder à convocação de outros candidatos, obedecendo a ordem de classificação do processo de seleção, ou proceder novo processo de seleção.

14.3 A seleção não gera direitos automáticos de contratação.

15 DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

15.1 Este Edital encerra-se no dia 31 de Março 2016 as 17h00 para a modalidade Pré-Residência.

15.2 A INTEPP poderá, em qualquer fase do processo de seleção, suspender os trabalhos, devendo promover o registro da suspensão e a convocação para a continuidade dos mesmos, conforme novo cronograma a ser apresentado.

15.3 Acompanham o presente Edital os seguintes anexos:

15.3.1 Anexo I – Modelo de Negócios Canvas.

15.3.2 Anexo II – Sumário Executivo do Plano de Negócio.

15.3.3 Anexo III - Itens e pesos da Avaliação da Coordenadoria Técnica.

15.4 Informações complementares poderão ser obtidas todos os dias úteis, no horário comercial, pelos telefones (18) 3229-3283 ou pelos e-mail: intepp@intepp.com.br

16 FORO

16.1 Fica eleito o foro da Comarca de Presidente Prudente - SP para dirimir as dúvidas oriundas deste Edital.









Presidente Prudente, 09 de Dezembro 2016.

Rogério Marcus Alessi
Presidente da Diretoria da INTEPP

ANEXO I – The Business Model Canvas (Modalidade de Pré-Residência)

The Business Model Canvas Designed for: _____ Designed by: _____

On: _____
Iteration: _____

<p>Key Partners </p> <p>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? <small>Partnerships are essential to the success of our business model.</small></p>	<p>Key Activities </p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationship? Revenue streams? <small>Activities are the actions that our business model must perform to be successful.</small></p>	<p>Value Propositions </p> <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What benefits of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? <small>Value Propositions are the benefits and value that our business model offers to its customers.</small></p>	<p>Customer Relationships </p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? <small>Customer Relationships are the types of relationships that our business model establishes and maintains with its customer segments.</small></p>
<p>Key Resources </p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? <small>Resources are the assets that our business model requires to be successful.</small></p>		<p>Channels </p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How many channels? (Less than more?) How are our Channels integrated? Which ones are most cost-effective? How does integrating them with customer routines? <small>Channels are the paths through which our business model reaches its customer segments.</small></p>	
<p>Cost Structure </p> <p>What are the most important costs inherent to our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? <small>Cost Structure is the set of costs that our business model incurs to deliver its Value Propositions.</small></p>		<p>Revenue Streams </p> <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? <small>Revenue Streams are the sources of revenue that our business model generates.</small></p>	

www.businessmodelgeneration.com © 2010 Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

Fonte: <http://viversemchefe.com/melhor-do-que-um-plano-de-negocio-o-business-model-canvas/>

Para acessar o Business Model Canvas em português acesse:

<https://docs.google.com/previewtemplate?id=1V0JEFcuDw81iV2rTWJxwu2i7XZrus2DUBtGSWlDd0Ng&mode=public>

ANEXO II – Sumário Executivo do Plano de Negócios (Modalidade de Pré-Residência e Residência)

Apresentação da Proposta de Empreendimento

Este roteiro de apresentação da proposta de empreendimento tem por finalidade orientar o candidato na elaboração da proposta a ser apresentada para a seleção de empreendimentos na modalidade de **pré-residência**. Os empreendedores de cada empreendimento devem fornecer o máximo de informações sobre cada item, podendo incorporar outros aspectos não abordados neste roteiro, que julgue ser relevante para uma melhor avaliação da proposta. A proposta deverá ser integralmente preenchida, de maneira a possibilitar a Coordenadoria Técnica da INTEPP uma análise do potencial do empreendimento.

Sumário Executivo

1º - O Segredo: Você deverá apresentar sua ideia descrevendo de maneira convincente porque ela é fora de série. Esta frase (ou duas) irá estabelecer a base de todo o sumário executivo. De maneira geral, esta é uma descrição de como uma solução original, desenvolvida por você, irá resolver um grande problema. Deve ser uma descrição direta e objetiva, e não abstrata e conceitual. É sempre bom mencionar alguns nomes importantes logo no primeiro parágrafo—assessores de primeiro time, empresas com as quais a sua já esteja se relacionando, um investidor-âncora conhecido, etc. Não espere que um investidor potencial descubra no sexto parágrafo de seu sumário executivo que o Comitê Executivo de sua empresa conta com dois ganhadores do “Prêmio Nobel”. O leitor pode não se entusiasmar a ir tão longe assim na leitura de seu material.

2º - O Problema: Você precisa deixar bem claro que existe um problema relevante (atual ou futuro) que você está se propondo a resolver. Neste contexto, você está construindo a sua “Proposta de Valor” – dificuldades e problemas existem em todos os lugares, e sua solução irá resultar em aumento de receitas, redução de custos, eliminação de ineficiências, melhoria de produtividade, ou qualquer coisa desta natureza. Não confunda a descrição do problema com o tamanho da oportunidade do negócio (veja mais abaixo).

3º - A Solução: De maneira sucinta, o que é que você está oferecendo, e para quem? Software, equipamento, serviços, uma combinação destes? Use termos comuns para descrever o que você faz para “resolver o problema” identificado. Evite acrônimos, abreviaturas e coisas do tipo; além disso, não use esta oportunidade para criar marcas e conceitos que significam pouco ou nada à maioria das pessoas. Talvez seja necessário identificar o posicionamento do seu negócio na cadeia produtiva ou de distribuição, identificar com quem você interage no “ecossistema” do seu setor, e porque os demais participantes deste sistema terão muito interesse em trabalhar com você. Deixe claro caso você já possua clientes e fornecedores. Caso contrário, informe ao investidor quando você espera desenvolver estes relacionamentos.

4º - A Oportunidade: Descreva em poucas frases a segmentação, tamanho, crescimento e dinâmica competitiva de seu mercado – quantas pessoas ou empresas, qual o tamanho (\$), a taxa de crescimento esperada, e os fatores críticos do seu segmento de atuação. Você tem mais chances de atrair a atenção de investidores se seu plano estiver voltado para desenvolver uma participação relevante de mercado, em um segmento bem definido deste e com claro potencial de crescimento, ao invés de sugerir uma participação “microscópica” em um enorme mercado maduro. Não mencione que você está voltado para o mercado de US\$ 24 bilhões de “componentes eletrônicos”, se você realmente só está preparado para atuar no



segmento de US\$ 85 milhões de “componentes eletrônicos especializados”, usados em novas tecnologias espaciais.

5º - Sua Vantagem Competitiva: Não importa o que você pense; você tem concorrência. Na melhor das hipóteses, você compete com a maneira usual de fazer negócios. Mais provável ainda é que exista um “quase competidor” ou um competidor direto sendo criado (você já está paranoico o suficiente a este respeito?). Desta forma, identifique corretamente qual a sua vantagem competitiva de longo-prazo, descrevendo-a claramente. Não tente convencer os investidores de que sua única vantagem competitiva reside no fato de você ser o primeiro a fazer algo novo. É neste momento que você tem a oportunidade de discorrer sobre os benefícios e vantagens únicas que você oferece. Acredite ou não, na maioria dos casos um empreendedor deveria estar capacitado a fazer esta observação em apenas uma ou duas sentenças.

6º - O Modelo: De maneira clara, como é que você espera gerar receitas, e quem serão seus clientes? Como é que seu modelo de negócios pode ser alavancado e ganhar escala? Por que ele é economicamente viável? Quais serão os principais indicadores de performance para avaliar a sua empresa – número de clientes, licenças, patentes, unidades operacionais, faturamento, margem de lucratividade? Qualquer que sejam eles, quais os resultados expressivos que sua empresa espera atingir nos próximos três ou cinco anos?

7º - A Equipe: Por que você considera que sua equipe de trabalho esteja particularmente preparada para ser vencedora? Não adianta dizer que vocês possuem 48 anos de experiência profissional conjunta no desenvolvimento de, por exemplo, componentes eletrônicos; em vez disso, mencione que o seu engenheiro de desenvolvimento foi responsável pela área de desenvolvimento de componentes da Intel, e que ela participou do Comitê original de padrões IEEE para desenvolvimento de “componentes especializados”. Não adianta colar uma versão resumida e burocrática do *curriculum* de cada empreendedor/sócio da sua equipe; explique porque a experiência de cada membro se encaixa no todo e como ela contribuirá ao sucesso do projeto. Se possível, liste nomes de empresas conhecidas e com notoriedade, onde alguns dos membros de sua equipe já tenham trabalhado. Não inclua empresas que não sejam conhecidas, e não inclua nomes para os quais você não terá conforto em fornecer, posteriormente, referências para contato.

Este texto foi originalmente elaborado pela Garage Technology Ventures e traduzido e adaptado para o português (“free translation”). A Garage Technology Ventures (www.garage.com) é uma empresa de venture capital, localizada no Vale do Silício, Estados Unidos. Seu foco é investir em empresas nascentes e emergentes de base tecnológica.

Anexo III – Itens e pesos da Avaliação da Coordenadoria Técnica

Avaliação Mercadológica - " Peso 4"	
Critérios	
Resumo Executivo (apresenta claramente o negócio objetivado)	
Definição da atividade	
Definição do segmento	
Conhecimento do diferencial para o mercado	
Conhecimento dos concorrentes	
Conhecimento do público-alvo e perfil do consumidor	
Conhecimento do mercado (panorama e tendências)	
Diferencial comparado aos concorrentes	
Demanda para o(s) produto(s) da empresa	
Estratégia de divulgação e marketing (objetivos qualitativos e quantitativos,	
Capacidade financeira (conhecimento do investimento inicial necessário;	
Maturidade do empreendimento a que se propõe	

Avaliação do Perfil Empreendedor - " Peso 3"	
Critérios	
Dimensionamento do pessoal que compõem a empresa (nº de participantes)	
Experiência Empresarial	
Demonstração de competência gerencial	
Visão de futuro	
Sinergia entre os participantes da empresa	

Avaliação Técnica/Qualidade - " Peso 2"	
Critérios	
Domínio da tecnologia a ser utilizada pela empresa	
Demonstração de inovação na tecnologia a ser utilizada pela empresa	
Utilização de metodologia de gerenciamento de projetos e de qualidade	

Consideração Final sobre o Negócios - Peso 1	
Critérios	
Já apresenta todas as características de uma empresa	
Está maduro o suficiente para se tornar empresa	
Avaliado positivamente, porém com ressalvas *	
Muitas falhas apresentadas	
Total falta de amadurecimento do negócio	