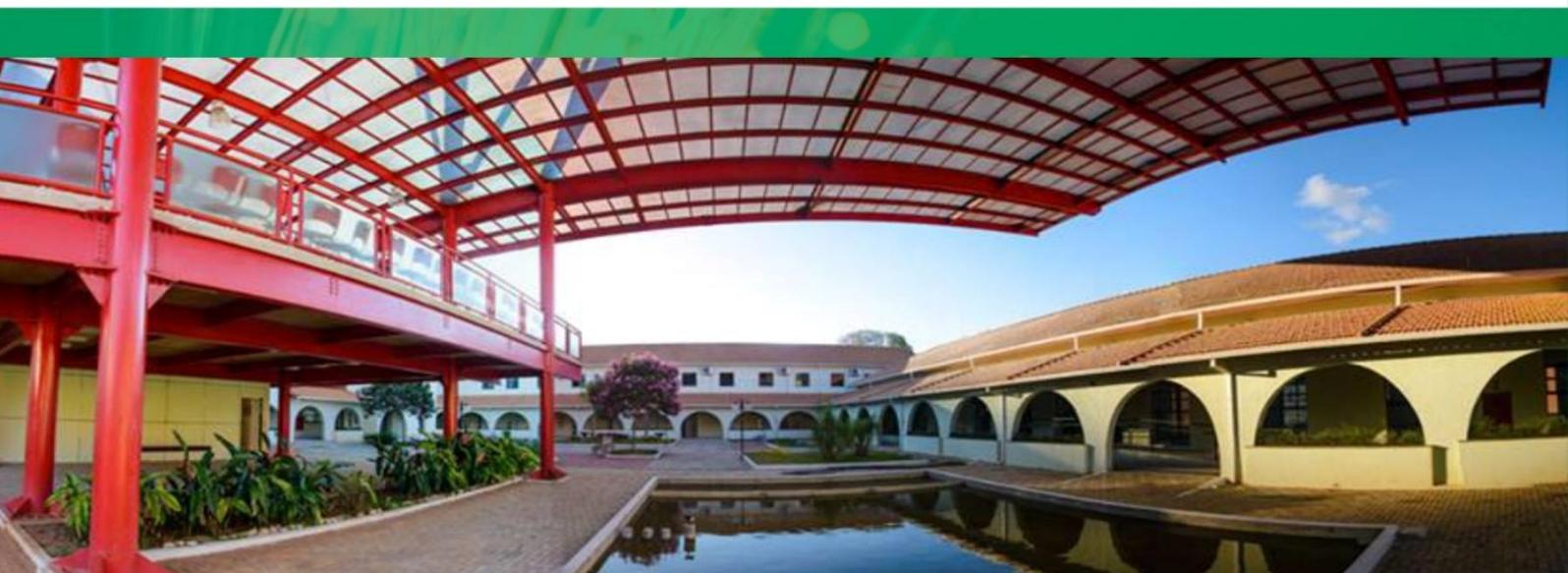




centev/ufv
Incubadora de Empresas
de Base Tecnológica

EDITAL 03.2017

Programa de Pré-Incubação



centev/ufv
Incubadora de Empresas
de Base Tecnológica

EDITAL 03.2017- SELEÇÃO DE NOVAS EMPRESAS PARA O PROGRAMA DE PRÉ - INCUBAÇÃO DA INCUBADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA CENTEV/UFV

O Centro Tecnológico de Desenvolvimento Regional de Viçosa (CenTev/UFV) torna pública a presente chamada que regula o processo de seleção de novas empresas e projetos de negócios para integrar o Programa de Pré-Incubação da Incubadora de Empresas de Base Tecnológica CenTev/UFV (IEBT), eleita pela ANPROTEC por duas vezes como a melhor Incubadora do Brasil, em 2006 e 2011.

I. INFORMAÇÕES GERAIS

1.1. O presente edital é regido pela Resolução do CONSU 01/2012 da Universidade Federal de Viçosa. Integram esse edital os seguintes anexos:

- Apêndice I: Cronograma
- Apêndice II: Descrição do Formulário de Inscrição
- Apêndice III: Modelo Canvas

II. OBJETO

2.1. Este edital visa selecionar até **15 (quinze)** novos projetos de negócio e/ou novas empresas; cujos produtos, processos ou serviços propostos sejam de base tecnológica¹, para participarem do Programa de Pré-Incubação da IEBT - 12ª Turma.

III. DA PRÉ-INCUBAÇÃO

3.1. O programa de Pré Incubação é desenvolvido pela equipe da Incubadora de Empresas de Base Tecnológica do Centev/UFV e é um programa de imersão empreendedora que tem duração de 6 (seis) meses, que oferece suporte na construção de estratégias adequadas para inserção de uma nova solução (tecnologia/produto/serviço) no mercado e o desenvolvimento de habilidades empreendedoras, auxiliando assim os empreendedores a encontrarem seu *Product Market Fit*, isto é, um produto ou serviço que tenha espaço real no mercado, trata-se do momento em que as equipes podem se estruturar, se preparar para uma incubação e/ou aceleração, para formalizarem uma empresa e iniciarem as primeiras vendas ou mesmo para descobrirem que a ideia não é viável. O programa tem como principais objetivos:

- i. estimular o empreendedorismo;
- ii. preparar os projetos que tenham potencial de negócios para criação de empresas de base tecnológica, com ênfase na conscientização empreendedora, auxílio na modelagem do negócio, no desenvolvimento do MVP – Mínimo Produto Viável do produto/processo/serviço e do Plano de Negócios;

¹ EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA - é aquela empresa que utiliza da aplicação sistemática dos conhecimentos científicos e tecnológicos, usados isoladamente ou em combinações entre si, para o desenvolvimento da inovação tecnológica ou de novos produtos, processos e serviços. Empresa de qualquer porte ou setor que tenha na inovação tecnológica os fundamentos de sua estratégia competitiva (*Política Operacional FINEP*).

- iii. capacitar os empreendedores para a gestão do negócio e desenvolvimento de habilidades empreendedoras.

3.2. O programa é pautado em três principais pilares: (1) desenvolvimento do negócio, (2) formação empreendedora e (3) networking. O primeiro pilar é voltado para induzir a inserção da empresa no mercado, enquanto o pilar de formação empreendedora visa desenvolver nos participantes habilidades empreendedoras, por fim o último pilar visa promover a expansão da rede de contatos e parcerias dos empreendedores.

3.3. A Pré-Incubação é composta por várias atividades, entre elas workshops, atividades de validação, reuniões de status, assessorias/consultorias e mentorias. Estas atividades dividem-se em duas etapas:

- i. Modelagem do Negócio - nesta etapa inicial, que dura em média 3 a 4 meses, são adotadas metodologias como *Customer Development*, *Design Thinking*, *Business Model Canvas* (Modelagem de Negócios), Mínimo Produto Viável (MVP), entre outras. Nesta etapa o objetivo é modelar e validar o negócio.
- ii. Definição de estratégias e Plano de Negócio: nesta etapa são definidas as estratégias para constituição da empresa e sua inserção no mercado, essa definição é a partir do modelo de negócio validado na etapa acima. Nesta etapa as equipes têm a oportunidade de desenvolver o Plano de Negócios e plano financeiro, um instrumento que tem como objetivo traçar um retrato fiel do mercado, do produto, além de permitir a equipe o estabelecimento de metas e realizar o estudo da viabilidade financeira do negócio.
 - a. Ao final desta etapa as equipes participam do *Demo Day*, um evento em que as equipes apresentam a sua solução e sua estratégia para investidores e potenciais parceiros. Este evento marca o encerramento do programa de pré-incubação e é o momento em que é anunciado a equipe vencedora do programa.

IV. DA PARTICIPAÇÃO

4.1. Os novos empreendimentos selecionados pela presente chamada irão ingressar na modalidade de Pré-Incubação, considerando que:

- A Pré-Incubação é a fase destinada a modelagem e validação do negócio, com base na interação com o mercado;
- É necessário que a equipe comprove a dedicação ao negócio e que possua competências técnicas, pessoais e de gestão para o desenvolvimento do negócio;
- Para esta fase, os empreendedores ocupam o espaço de *co-working* da IEBT;
- Os empreendimentos que forem bem-sucedidos nesta fase estarão aptos a se candidatar a uma vaga no Programa de Incubação.

4.2. Após selecionada a proposta, os empreendedores assinam o contrato de compartilhamento e a Incubadora colocará à disposição dos empreendedores os seguintes benefícios:

4.2.1. Instalações físicas: direito de utilização do espaço físico da Incubadora, que será exercido de forma compartilhada, como contrapartida à cessão de uso remunerada, compreendendo:

- a) Espaço de *co-working* e acesso a convivência diária com diferentes empreendedores vinculados ao CenTev.
- b) Direito a uso de demais espaços e serviços compartilhados como: áreas de lazer interna e externa, espaço para confraternização, salas de reunião e treinamento, auditórios, recepção, rede de internet.
- c) Gerência de condomínio: limpeza, manutenção e segurança das instalações físicas de uso comum.

4.2.2. Interação com a UFV: serão fornecidos orientação sobre disponibilidade e formas de acesso aos recursos complementares da UFV (laboratórios compartilhados, pesquisadores, projetos, etc), esta interação é intermediada por meio do Escritório de Ligação da UFV, denominado *Innovation Link*, situado no CenTev.

4.2.3. Serviços de acompanhamento empresarial: compreende a realização de workshops e treinamentos, bem como assessorias para modelagem do negócio, elaboração do Plano de Negócio e Plano Financeiro. Ainda, nesses serviços estão inclusas as reuniões de acompanhamento periódica com os empreendedores para verificar o status da validação e evolução do negócio.

4.2.4. Mentoria e conexão: é facilitado a conexão com potenciais parceiros, stakeholders e empreendedores vinculados ao CenTev e externos.

4.2.4. Serviços complementares – compreendendo:

- a) Cadastro em instituições parceiras do movimento de incubadoras de empresas de base tecnológica;
- b) Assessoria de comunicação e imprensa; (divulgação em jornais de C&T e em todos meios de comunicação espontâneos, *dipping* dirigido);
- c) Cooperação e informação de outros Centros de Pesquisas e outras entidades integrantes do Programa ou não, conforme critérios preestabelecidos em Convênio;
- d) Acompanhamento e orientação para participação coletiva em feiras, rodada de negócios, missões comerciais e atividades afins;
- e) Apoio na busca de financiamento e cadastramento em órgãos governamentais;
- f) Orientação para enquadramento do produto em legislações específicas;
- g) Outros serviços necessários, quando solicitados pelas empresas e avaliados pela Incubadora.

V. DA PREMIAÇÃO

5.1. A equipe que obtiver maior pontuação durante a Pré-Incubação será reconhecida como a vencedora do programa e será gratificada com benefícios cedidos pela IEBT. Ao longo de cada mês é lançado o ranking de pontuação, e ao final do evento *Demo Day* é premiado a empresa que conseguir maior pontuação. Os critérios de pontuação estão pautados na participação das atividades e entregas, bem como evolução e desempenho do negócio.

VI. DA INSCRIÇÃO

6.1. As inscrições para participar da 12ª Turma do Programa de Pré-Incubação devem ser realizadas de acordo com as regras e requisitos estabelecidos no presente edital e, impreterivelmente, devem ser realizadas por meio do preenchimento do formulário eletrônico que pode ser acessado através do link: <http://bit.ly/preincubacao> ou através do site da Incubadora (<http://www.centev.ufv.br/incubadora/pt-BR/>).

- i. Este formulário é o único canal para a inscrição, não estão disponíveis outros canais para envio das informações requisitadas ou de qualquer material adicional.

6.2. O prazo para inscrição e portanto, submissão das propostas será do dia 19 de dezembro de 2018 até as 23h:59 do dia 18 de fevereiro de 2018, conforme Apêndice I. Estima-se que as propostas aprovadas pela presente chamada iniciem seu período de Pré-Incubação, entre os meses de março e abril de 2018.

6.3. Após a submissão da proposta, haverá a cobrança de taxa de inscrição no valor de R\$ 80,00 (oitenta reais) referente a cada proposta submetida. O valor deverá ser pago por meio da plataforma *Symppla* através do link: <http://bit.ly/inscricao-pre>. Não haverá, em nenhuma hipótese, a restituição da taxa paga pelos empreendedores participantes do processo seletivo.

VII. DOS CANDIDATOS ELEGÍVEIS

7.1. Poderão se inscrever neste edital e submeter propostas ao Programa de Pré-Incubação, candidatos que:

- i. Buscam validar e inserir no mercado uma solução de base tecnológica;
- ii. Com ideias e projetos constituídos formalmente (com CNPJ) ou não (sem CNPJ), ou seja, as propostas poderão ser apresentadas por pessoas físicas ou jurídicas, individualmente ou em grupo;
- iii. Que aceitem e se comprometam com as regras e condições deste edital;
- iv. Que possuam, pelo menos, um membro na equipe com disponibilidade para participar das atividades do programa;

VIII. DOS CUSTOS E DEDICAÇÃO

8.1 Após a aprovação no processo de seleção para participar da Pré-Incubação, haverá um custo de R\$ 200,00 (duzentos reais) por mês por projeto de negócio aprovado no processo seletivo. Estão inclusos neste valor: as atividades previstas no programa de Pré-Incubação (workshops, assessorias e mentorias), bem como posto de trabalho no espaço de *co-working*, acesso a infraestrutura compartilhada (salas de reunião, auditórios, cozinha, salas de treinamento e informática, etc - sem custo desde que não sejam cobrados inscrição, por exemplo curso oferecido pela empresa aprovada) e o condomínio, luz, internet, conforme descrito no item 4.2. deste edital.

- i. Cursos, eventos e consultorias externos ao programa de Pré-Incubação podem ser cobrados a parte, mas é opcional a participação do empreendedor.

IX. DO PROCESSO DE SELEÇÃO E DAS ETAPAS

9.1. ETAPA 1 - INSCRIÇÃO/DESCRIÇÃO DO PROJETO: os interessados deverão realizar a inscrição via web por meio do cadastro do projeto de negócio no formulário de inscrição e submeter a proposta até a data prevista no item 6.1 deste edital. O formulário de inscrição eletrônico pode ser acessado e preenchido através do link: <http://bit.ly/preincubacao>. Será admitida a inscrição somente por meio eletrônico no endereço acima disponibilizado. No Apêndice II estão descritas as informações requeridas no Formulário de Inscrição.

9.1.1. A inscrição no processo seletivo só será considerada se o candidato clicar em submeter proposta. **Não serão aceitas propostas preenchidas, mas não submetidas.**

9.1.2. Os candidatos deverão submeter na plataforma de inscrição os documentos descritos abaixo. Estes documentos, deverão ser anexados, obrigatoriamente em formato pdf.

- i. Modelo de Negócio Canvas (*Business Model Canvas*)² conforme formulário do Apêndice III deste edital
- ii. Cópia da Carteira de Identidade, do Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) e do comprovante de residência dos sócios;
- iii. Apresentação do *Pitch*;
- iv. Carta de recomendação do projeto (opcional);

9.1.3. A não apresentação dos documentos obrigatórios e o não preenchimento adequado das informações solicitadas no formulário de inscrição impedirá a participação da proposta do processo seletivo.

9.2. ETAPA 2 – PARTICIPAÇÃO NO TREINAMENTO SOBRE O PROCESSO SELETIVO, MODELAGEM DE NEGÓCIOS (CANVAS) E PITCH: o objetivo desta etapa é apresentar o programa de Pré-Incubação, assim como o edital de seleção do mesmo. Além disso, o treinamento de Modelagem de Negócios visa capacitar os empreendedores em relação à metodologia do Canvas e, por fim, o treinamento sobre a forma de apresentação do negócio em formato de *pitch*. Caso o proponente e/ou sua equipe já tenha participado de outras edições do treinamento sobre a metodologia Canvas.

9.2.1. O treinamento ocorrerá no dia **29 de janeiro de 2018** no CenTev, de 09h às 12h e de 14h30min às 18h.

9.2.2. Os membros da equipe que irão participar do treinamento deverão preencher o formulário por meio do link: <http://bit.ly/inscricao-pre>, para confirmar sua participação.

² BUSINESS MODEL CANVAS: Permite aos empreendedores uma definição de modelo de negócio de suas empresas e visualizá-las de forma sistêmica, integrada, rápida e visual. Além de integrar percepções sobre como a empresa pode/deve atuar. Indicada para organizações de todos os portes. É útil porque a ferramenta permite que empreendedores e estrategistas definam o modelo de negócios da empresa de uma forma simples e visual (ENDEAVOR).

ETAPA 3 – BANCA INTERNA (ENTREVISTA): O proponente e/ou outros membros da equipe cadastrados na proposta, deverão participar da apresentação para a Banca Interna, conforme horário e local agendado pela Incubadora. O agendamento da entrevista será comunicado previamente por meio do e-mail novosnegocios@centev.ufv.br. O período das entrevistas acontecerá conforme as datas do Apêndice I - Cronograma.

9.3.1. Somente as propostas que receberem nota média igual ou superior a 7 (sete), segundo avaliação da Banca, estarão aptas a participar da próxima etapa do processo de seleção.

9.3.2. Cada entrevista terá a duração aproximada de 20 minutos e tem por objetivo aprofundar as informações da descrição do projeto e o perfil empreendedor da equipe.

9.3.3. Para a apresentação da proposta na entrevista, o candidato poderá utilizar a apresentação de slides do *pitch* que foi anexada juntamente com a proposta, conforme o item 9.1.2. deste edital.

9.3.4. Para a apresentação, sugere-se que contenha, até 10 telas, cobrindo os seguintes tópicos:

- i. Oportunidade de negócio vislumbrada: como surgiu o negócio, problema/ necessidade do cliente que se pretende resolver;
- ii. Produtos e/ou serviços propostos e concorrentes: explicitar qual é a solução proposta e quais são as soluções que existem hoje no mercado;
- iii. Segmentos de Clientes e tamanho do mercado;
- iv. Base Tecnológica: explicitar quais são os conhecimentos técnicos e científicos que embasam a proposta do negócio e a solução apresentada;
- v. Inovação Tecnológica: destacar quais são os diferenciais do negócio em relação ao que já existe;
- vi. Estágio de desenvolvimento que o projeto se encontra;
- vii. Necessidade de investimento;
- viii. Equipe;
- ix. Motivações: descrever quais são as expectativas e necessidades que busca na IEBT.

9.4. ETAPA 4 – BANCA EXTERNA (AVALIAÇÃO TÉCNICA E COMISSÃO): As propostas que forem aprovadas na Etapa 3 do processo de seleção, serão avaliadas por uma banca formada por um avaliador técnico e membros da Comissão Avaliadora do CenTev. O proponente e/ou outros membros da equipe cadastrados na proposta, deverão apresentar a proposta para a banca conforme horário e local agendado pela Incubadora. O agendamento da banca também será comunicado por e-mail aos proponentes no período estipulado conforme as datas do Apêndice I - Cronograma.

9.4.1. A apresentação para a banca externa também será realizada no formato de *pitch* e terá duração máxima de 10 minutos, seguida por perguntas da banca, até um limite de 15 minutos, totalizando até 25 minutos por proposta.

9.4.2. A apresentação de slides a ser utilizada poderá ser a mesma da etapa anterior, porém, caso a equipe realize alterações, a nova apresentação deverá ser entregue à equipe da

incubadora até 24 horas antes da apresentação. Caso contrário, será considerada a apresentação inicial anexada no formulário de inscrição.

9.5. ETAPA 5 – PARECER DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO CENTEV/UFV E ASSINATURA DO CONTRATO: após a avaliação da Banca Externa, será encaminhado para aprovação do Conselho de Administração do CenTev, que irá deliberar o resultado final que será divulgado na página www.centev.ufv.br e por e-mail à equipe de candidatos que compõem os quadros societários propostos. Logo após a divulgação, os propostos terão um prazo para assinatura do contrato com a IEBT para iniciar o programa de pré-incubação.

9.6. As etapas acima são obrigatórias, sendo a Etapa 3 eliminatória e as etapas 4 e 5 classificatórias.

X. DOS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

10.1. A avaliação das propostas obedecerá aos critérios abaixo:

10.1.1. Critérios da Banca Interna:

Nº	Critério	Descrição	Escala de Pontuação
1	Identificação do problema e proposta de valor	O problema resolvido e a proposta de valor da empresa/startup estão bem fundamentados de acordo com as necessidades do cliente?	0 - A empresa não é capaz de resolver o problema do seu público alvo e desconhece a sua proposta de valor. 10 - O problema apresentado é latente no mercado, apresenta uma proposta de valor bem fundamentada e a empresa é capaz de resolve-lo em sua totalidade.
2	Base tecnológica	Existem conhecimentos técnicos ou científicos que serviram de base para desenvolvimento dos produtos e serviços?	0 - O empreendimento não possui base tecnológica 10 - O empreendimento é resultado de alto valor agregado de conhecimentos científicos e tecnológicos.
3	Grau de inovação	O produto/solução apresentado corresponde à uma solução não existente no mercado?	0 - A solução apresentada corresponde à uma solução tradicional e já existente no mercado (grau de inovação baixo ou inexistente). 10 - Com base nas informações apresentadas, a proposta possui alto grau de inovação ou inovação disruptiva em termos tecnológicos.

4	Capacidade gerencial dos empreendedores	Os membros da equipe possuem conhecimentos/habilidades em gerenciamento de negócios?	0 - Os membros não possuem conhecimentos/habilidades gerenciais para executar o projeto. 10 - Os membros possuem alta capacidade gerencial para executar o projeto.
5	Motivação e perfil empreendedor	Avaliar o perfil empreendedor da equipe.	0 - A equipe não possui motivação para empreender. 10 - A equipe apresentou grande motivação para empreender e o(s) membro(s) da equipe tem experiências empreendedoras.
6	Impacto ambiental e/ou social	O projeto é capaz de gerar algum impacto social e/ou ambiental?	0 - Não gera nenhum impacto social e/ou ambiental. 10 - Gera alto impacto social e/ou ambiental.
7	Potencial de interação com a UFV	O projeto/empresa possui potencial de interação com as atividades de pesquisa, ensino e extensão da UFV?	0 - O projeto não possui potencial de interação com a UFV. 10 - O projeto possui alto potencial de interação com a UFV.
8	Adequação e atendimento aos objetivos da incubadora	O projeto/empresa está alinhado aos objetivos da Incubadora?	0 - O projeto não se adequa e não atende aos objetivos da Incubadora. 10 - O projeto se adequa e atende aos objetivos da Incubadora.
9	Clareza e conteúdo da apresentação	Avaliar a clareza, conteúdo e objetividade na apresentação da proposta.	0 - As informações não foram apresentadas de forma clara e objetiva e não há dados suficientes para o entendimento do negócio. 10 - As informações foram apresentadas de maneira clara e objetiva e não há sugestões de melhoria.

10.1.2. Critérios da Avaliação Técnica

Nº	Critério	Descrição	Escala de Pontuação
1	Identificação do problema e proposta de valor	O problema resolvido e a proposta de valor da empresa/startup estão bem fundamentados de acordo com as necessidades do cliente?	0 - A empresa não é capaz de resolver o problema do seu público alvo e desconhece a sua proposta de valor. 10 - O problema apresentado é latente no mercado, apresenta uma proposta de valor bem fundamentada e a empresa é capaz de resolve-lo em sua totalidade.
2	Perfil e segmento de clientes	A equipe possui conhecimento sobre o perfil de seus potenciais clientes?	0 - A equipe desconhece seu segmento de clientes. 10 - A equipe determinou seu segmento de clientes possui alguns dados e/ou já realizou algumas validações no mercado.
3	Base tecnológica	Existem conhecimentos técnicos ou científicos que serviram de base para desenvolvimento dos produtos e serviços?	0 - O empreendimento não possui base tecnológica. 10 - O empreendimento é resultado de alto valor agregado de conhecimentos científicos e tecnológicos.
4	Grau de inovação	O produto/solução apresentado corresponde à uma solução não existente no mercado?	0 - A solução apresentada corresponde à uma solução tradicional e já existente no mercado (grau de inovação baixo ou inexistente). 10 - Com base nas informações apresentadas, a proposta possui alto grau de inovação ou inovação disruptiva em termos tecnológicos.
5	Viabilidade técnica	Existem recursos técnicos e/ou tecnologia que possibilite produzir as entregas (produto, serviço ou ideia) atendendo às especificações apresentadas?	0 - Não existem recursos que possibilitem o desenvolvimento da tecnologia. 10 - Existem recursos técnicos que possibilitem a execução do projeto.
6	Capacidade técnica dos empreendedores	Os membros da equipe possuem conhecimentos/habilidades técnicas para execução do projeto?	0 - Os membros não possuem conhecimentos/habilidades técnicas para executar o projeto. 10 - Os membros possuem alta capacidade técnica para executar o projeto.

7	Potencial de aplicação da tecnologia	Existem evidências que comprovem a aplicabilidade da tecnologia?	0 - Não existem evidências de aplicação da tecnologia em novos produtos, serviços e processos. 10 - Existem evidências que comprovem que a tecnologia pode ser desenvolvida pela equipe e sua aplicação em novos produtos, serviços e processos é comprovada.
9	Análise do diferencial em relação aos concorrentes	A equipe definiu estratégias para se diferenciar no mercado? (Avalie a proposta frente aos concorrentes apresentados na proposta, se houver).	0 - O diferencial não está definido/explicito/claro e/ou não possui relevância. 10 - O diferencial está definido/explicito/claro e/ou possui grande relevância.
10	Estágio de desenvolvimento da proposta	Em qual nível o de desenvolvimento o produto/solução se encontra?	0 - A ideia está muito incipiente e não foram apresentadas informações suficientes para o entendimento da proposta. 10 - A solução já foi validada, o produto está finalizado e já há comercialização.
11	Proteção intelectual	Há a proteção ou a possibilidade de proteção da propriedade intelectual da tecnologia, do processo, e dos produtos (bens e/ou serviços) desenvolvidos ou em desenvolvimento?	0 - Não é possível realizar a proteção intelectual da tecnologia e/ou ela é facilmente copiável. 10 - É possível realizar a proteção intelectual da tecnologia ou o processo de proteção já está finalizado.
12	Coerência e conteúdo da proposta escrita	Avaliar a coerência das informações disponibilizadas na inscrição. Se contribuíram para o entendimento e a defesa do projeto para a participação no programa.	0 - Não há coerência no conjunto de informações apresentadas. 10 - As informações foram apresentadas de maneira clara, coerente e objetiva e não há sugestões de melhoria.

10.1.3. Critérios da Banca Externa

Nº	Critério	Descrição	Escala de Pontuação
1	Identificação do problema e proposta de valor	O problema resolvido e a proposta de valor da empresa/startup estão bem fundamentados de acordo com as necessidades do cliente?	0 - A empresa não é capaz de resolver o problema do seu público alvo e desconhece a sua proposta de valor. 10 - O problema apresentado é latente no mercado, apresenta uma proposta de valor bem fundamentada e a empresa é capaz de resolve-lo em sua totalidade.
2	Base tecnológica	Existem conhecimentos técnicos ou científicos que serviram de base para desenvolvimento dos produtos e serviços?	0 - O empreendimento não possui base tecnológica. 10 - O empreendimento é resultado de alto valor agregado de conhecimentos científicos e tecnológicos.
3	Grau de inovação	O produto/solução apresentado corresponde à uma solução não existente no mercado?	0 - A solução apresentada corresponde à uma solução tradicional e já existente no mercado (grau de inovação baixo ou inexistente). 10 - Com base nas informações apresentadas, a proposta possui alto grau de inovação ou inovação disruptiva em termos tecnológicos.
4	Viabilidade comercial e dimensionamento do mercado	Avaliar o tamanho do mercado do produto (bens e/ou serviços).	0 - Não há demanda no mercado. 10 - A demanda é grande, oriunda de um setor de mercado bem estabelecido ou em forte expansão e é comprovada com fontes confiáveis.
5	Análise do diferencial em relação aos concorrentes	A equipe definiu estratégias para se diferenciar no mercado? (Avalie a proposta frente aos concorrentes apresentados na proposta, se houver).	0 - O diferencial não está definido/explicito/claro e/ou não possui relevância. 10 - O diferencial está definido/explicito/claro e/ou possui grande relevância.
6	Estágio de desenvolvimento da proposta	Em qual nível o desenvolvimento o produto/solução se encontra?	0 - A ideia está muito incipiente e não foram apresentadas informações suficientes para o entendimento da proposta. 10 - A solução já foi validada, o produto está finalizado e já há comercialização.

7	Competência gerencial e perfil empreendedor	Avaliar a competência gerencial da equipe do projeto.	0 - A equipe não é estruturada em relação à área técnica e não possui motivação para empreender. 10 - A equipe é altamente estruturada com grande motivação para empreender.
8	Impacto ambiental e/ou social	O projeto é capaz de gerar algum impacto social e/ou ambiental?	0 - Não gera nenhum impacto social e/ou ambiental. 10 - Gera alto impacto social e/ou ambiental.
9	Potencial de interação com a UFV	O projeto/empresa possui potencial de interação com as atividades de pesquisa, ensino e extensão da UFV?	0 - O projeto não possui potencial de interação com a UFV. 10 - O projeto possui alto potencial de interação com a UFV.
10	Adequação e atendimento aos objetivos da incubadora	O projeto/empresa está alinhado aos objetivos da Incubadora?	0 - O projeto não se adequa e não atende aos objetivos da Incubadora. 10 - O projeto se adequa e atende aos objetivos da Incubadora.
11	Clareza e conteúdo da apresentação	Avaliar a clareza, conteúdo e objetividade na apresentação da proposta.	0 - As informações não foram apresentadas de forma clara e objetiva e não há dados suficientes para o entendimento do negócio. 10 - As informações foram apresentadas de maneira clara e objetiva e não há sugestões de melhoria.

10.2. A Comissão Examinadora responsável pela avaliação das propostas poderá solicitar pareceres de técnicos e especialistas, a fim de dirimir eventuais dúvidas na avaliação de quaisquer dos critérios mencionados.

XI. DA DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

11.1. Os resultados do processo de seleção, em cada etapa, serão divulgados para cada proponente, por e-mail. O resultado final será divulgado no Portal do CenTev/UFV (www.centev.ufv.br) e encaminhado via e-mail aos candidatos após o parecer final do Conselho de Administração do CenTev.

XII. DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

12.1. As informações enviadas pelo proponente no ato da inscrição são de inteira responsabilidade de seus autores. Estas informações deverão ser de caráter original ficando expressamente proibido o plágio que, além de inconstitucional, é prerrogativa para a desconsideração da inscrição ou eliminação da equipe no programa. Ao se inscrever, os membros das equipes candidatas atestam que as informações são originais e não infringem a propriedade intelectual de terceiros;

12.2. As informações enviadas pelas equipes candidatas ficam armazenadas na plataforma usada pela Incubadora com acesso restrito apenas aos membros da coordenação e comissão avaliadora do programa que possuem acordos de confidencialidade com a Incubadora.

12.3. Como é de costume neste tipo de inscrição (comum em competições de ideias, programas de empreendedorismo de incubadoras e aceleradoras, etc), a natureza das informações solicitadas no formulário de inscrição não exige que sejam reveladas informações que comprometam a estratégia de proteção intelectual; do objeto que está sendo apresentado. Trata-se de um formulário de fácil preenchimento que solicita respostas enxutas, conteúdo breve e pouco detalhado, cooperando desta forma para tonar mais objetiva a avaliação da comissão.

XIII. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

12.1. As informações fornecidas pelos candidatos serão tratadas como confidenciais pelo Conselho de Administração do CenTev/UFV e pela Comissão Examinadora;

12.2. A critério do Conselho de Administração do CenTev/UFV poderão ser selecionadas propostas cuja admissão fique condicionada ao cumprimento de alguma exigência ou ao surgimento de uma nova vaga;

12.3. Em qualquer fase do processo de seleção, o Conselho de Administração do CenTev/UFV poderá se fazer representar por parte de seus membros ou por consultores;

12.4. Os casos omissos serão resolvidos pelo Conselho de Administração do CenTev/UFV e as decisões do Conselho de Administração do CenTev/UFV são soberanas e irrecorríveis.

XIII. INFORMAÇÕES ADICIONAIS

13.1. Para outras informações, entre em contato com a IEBT CenTev/UFV.

- Telefone: (31) 3899-2602 / (31) 3899-3133
- e-mail: novosnegocios@centev.ufv.br / site: www.centev.ufv.br/incubadora
- Endereço: Av. Oraidia Mendes de Castro, 6.000 – Bairro Novo Silvestre. Viçosa - MG - CEP: 36.570-000
- Horário de atendimento: 08:00h às 12:00h e 14:00 às 18:00.

Viçosa - MG, 19 de dezembro de 2017

Sérgio Oliveira de Paula

Diretor Executivo do CenTev

Natália Michele Ferreira

Coordenadora da IEBT/CenTev

APÊNDICE I - Cronograma

Etapa	Atividade	Responsável	Data
ETAPA 1	INSCRIÇÃO/ DESCRIÇÃO DO PROJETO E ENTREGA DOS DOCUMENTOS	Candidato	19/12/2017 a 18/02/2018
ETAPA 2	PARTICIPAÇÃO NO TREINAMENTO SOBRE O PROCESSO SELETIVO E APLICAÇÃO DA METODOLOGIA CANVAS (opcional)	Candidato	29/01/2018 de 9h às 18h no CenTev*
ETAPA 3	BANCA INTERNA (ENTREVISTA)	Incubadora	Entre 26/02/2018 e 02/03/2018
ETAPA 4	BANCA EXTERNA (AVALIAÇÃO TÉCNICA, COORDENAÇÃO E COMISSÃO)	Incubadora	Entre 05/03/2018 e 16/03/2018*
ETAPA 5	PARECER DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DO CENTEV/UFV E ASSINATURA DO CONTRATO	Incubadora	Entre 19/03/2018 e 30/03/2018 *

* Essas datas estão sujeitas a alterações.

APÊNDICE II - Descrição do Formulário de inscrição

Perguntas do questionário de inscrição		
Dos empreendedores	1	Nome completo
	2	CPF
	3	Telefone
	4	Endereço completo (Rua, número, cidade, estado, CEP)
	5	Skype (opcional)
	6	LinkedIn (opcional)
	7	Currículo Lattes (opcional)
	8	Mini currículo
	9	Ocupação principal
	10	Possui vínculo com a UFV?
	11	Relacionamento com a startup
	12	No projeto desde (data que iniciou as atividades no projeto)
	13	Dedicação semanal
	14	Qual perfil melhor descreve suas habilidades?
Da proposta	1	Razão social (opcional)
	2	Data de fundação (opcional)
	3	CNPJ (opcional)
	4	Localidade
	5	Cidade
	6	Website (opcional)
	7	Setor
	8	Descreva seu projeto/empresa em uma frase
	9	URL do vídeo do <i>pitch</i> , se houver (YouTube/Vimeo em formato público com duração máxima de 1 min) (opcional)
	10	Problema (descreva qual o problema ou necessidade que o negócio se propõe a resolver)
	11	Solução (descreva como pretendem resolver o problema identificado)
	12	Classifique o estágio de desenvolvimento do seu projeto/empresa
	13	Porque esta é uma solução inovadora, interessante ou diferente? Qual o diferencial da sua solução? Onde está a inovação?

14	Sua solução traz benefícios para a sociedade e/ou meio ambiente? Descreva sobre os possíveis impactos sociais e/ou ambientais gerados.
15	Quem são ou quem serão os seus clientes?
16	Quais os conhecimentos técnicos/científicos embasam o negócio?
17	O projeto/empresa possui alguma interação com a UFV? Se sim, conte-nos um pouco mais (Ex.: interação oriunda de uma pesquisa científica, projeto em parceria, entre outros).
18	Seu produto/solução possui algum registro de Propriedade Intelectual (marca, patente, etc.)? Se sim, qual? Se não, há possibilidade de proteção? Descreva.
19	Como seus potenciais clientes lidam atualmente com esse problema? (Cite e explique se existem concorrentes que resolvem o problema e se existem falhas nesse processo identificadas por sua equipe).
20	Você tem conhecimento sobre o tamanho do mercado de atuação do seu negócio? Se sim, explique como chegou nesses valores.
21	Quais serão as fontes de receita do negócio? Explique como pretendem ganhar dinheiro.
22	Você sabe quais são os principais custos e investimentos necessários para desenvolver o seu negócio? Cite os principais e como pretendem captar tais recursos.
23	Algum membro da equipe já participou de algum programa de apoio ao empreendedorismo? Se sim, cite e conte-nos sobre a experiência. (Ex.: Competição de Ideias, Programa de Aceleração ou Incubação, Laboratório de Ideação, Programa Bota Pra Fazer, entre outros).
24	Escolha os 3 principais objetivos ao participar do Programa de Pré-Incubação.
25	O que a equipe espera com a participação no programa de Pré-Incubação?
26	Como vocês ficaram sabendo deste edital?
27	Existe mais alguma coisa que gostaria de nos dizer?
28	Confirmamos a leitura e estamos cientes das regras e condições contidas no edital
29	Permitimos a utilização das informações cadastradas neste formulário para a avaliação da nossa proposta para participar do Programa de Pré-Incubação.
30	Confirmamos que todas as informações cadastradas são originais e não infringem a propriedade intelectual de terceiros

APÊNDICE III - Modelo Canvas

MODELO DE NEGÓCIO CANVAS

Nome da Proposta:	
Participantes:	
Edital / Processo:	
Data:	

Rede de Parceiros	Atividades-Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com Clientes	Segmentos de Clientes
	Recursos-Chave		Canais de Distribuição	
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas		

Hipóteses do Modelo de Negócio Inicial

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Testes do Modelo de Negócio Inicial

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.