



EDITAL DE SELEÇÃO 2019

PROPOSTAS PARA INGRESSO NA INCUBADORA DE NEGÓCIOS DA UNIVERSIDADE SALVADOR – UNIFACS

1. APRESENTAÇÃO

A UNIFACS - Universidade Salvador, *Laureate International Universities*, torna público o seu Edital de Seleção, desenvolvido pela Incubadora de Negócios da UNIFACS como um instrumento de desenvolvimento de negócios inovadores, junto à comunidade acadêmica desta Universidade. O Programa oferece um conjunto de apoios e facilidades, visando a geração de projetos inovadores, desde a capacitação dos candidatos em conhecimentos necessários ao empresariamento e gestão das suas empresas, o desenvolvimento de um plano de negócio e de um protótipo do seu produto/ serviço, além do provimento de condições necessárias ao funcionamento dos projetos selecionados.

2. MISSÃO DA INCUBADORA

A Incubadora de Negócios da UNIFACS tem como missão:

Apoiar a criação e o desenvolvimento de negócios inovadores, rentáveis, social e ambientalmente sustentáveis, por meio de programas e serviços próprios ou de parceiros, promovendo o uso intensivo de tecnologias e o desenvolvimento econômico e social do país, em especial, da região Nordeste.

Desta forma, ela classifica-se como uma Incubadora de Inovação, voltada ao desenvolvimento ou aprimoramento de produtos, processos e serviços, assim como à criação de novos mercados e de novos modelos de negócio.

3. OBJETIVOS

São objetivos do Edital de Seleção para a Incubação de Negócios:

- a. Estimular o espírito empreendedor na comunidade acadêmica da UNIFACS e na comunidade da sua região;
- b. Selecionar e apoiar projetos e empreendimentos cujos produtos, processos ou serviços estejam focados na concepção da Incubadora de Negócios da UNIFACS, oferecendo o suporte necessário para o seu desenvolvimento, por meio de edital público permanente;
- c. Dar encaminhamento às novas tecnologias e às ideias empreendedoras que surgem no meio acadêmico, auxiliando no seu desenvolvimento;
- d. Ampliar o grau de sucesso empresarial dos empreendimentos que a integrem;

e. Contribuir para o desenvolvimento social e tecnológico do país, em especial da região nordeste e do estado baiano, gerando novas opções de emprego e renda para os empreendedores e demais profissionais que sejam impactados pelas novas e inovadoras empresas geradas.

4. PÚBLICO-ALVO

A UNIFACS, no intuito de contribuir com o desenvolvimento socioeconômico da região, geração de novas empresas, empregos, renda e diversificação da economia, vem, por meio deste Programa, esclarecer e convidar empresas ou empreendedores com interesse em submeter projetos ao Edital de Seleção de Incubação. Estão habilitados os projetos que se originem das seguintes categorias abaixo:

- **Pessoa física** (individual ou grupos) que tenha um projeto para o desenvolvimento de novo produto, processo ou serviço. Engloba-se a comunidade interna da UNIFACS, tais como alunos de graduação e pós-graduação, professores, pesquisadores, funcionários, e a comunidade externa, composta por pessoas residentes no estado da Bahia;
- **Pessoa jurídica** previamente constituída, interessada no desenvolvimento de novos negócios, e que estejam em busca de apoio técnico e/ou gerencial sediadas no estado da Bahia. As propostas devem contemplar a construção de um projeto ou empresa com finalidade de resultado econômico objetivando a elaboração de um plano de negócios com descrição das ações mercadológicas, financeiras e operacionais do negócio.

A disponibilidade de vagas dentro deste Programa será constante, ou seja, estará sempre aberto ao recebimento de propostas e selecionará projetos quando da disponibilidade de vagas para os processos de Pré-Incubação e de Incubação.

5. ÁREAS DE INTERESSE DA INCUBADORA

Em virtude da intensa dinâmica dos mercados e de um processo interno de redefinição dos focos de pesquisa, desenvolvimento e inovação, a Incubadora de Negócios da UNIFACS se reserva o direito de eleger no decorrer do Edital de Seleção para o Programa de Incubação às áreas de interesse. Para tal, compromete-se a divulgar amplamente as áreas escolhidas por meio da realização de chamadas públicas.

- Áreas: Mobilidade, energia, tecnologia, sustentabilidade e produtividade.

6. DISPOSIÇÕES GERAIS

A **Incubadora de Negócios da UNIFACS** sediada à Rua Vieira Rua Vieira Lopes, Nº 02, Prédio de Aulas 7, Anexo A, Rio Vermelho. Salvador - Bahia, CEP 41820-460, visa apoiar o desenvolvimento de empresas inovadoras, através da constituição de um ambiente dotado de condições que permitem o acesso a serviços especializados, orientação, espaço físico e infraestrutura técnica, administrativa e operacional.

Destacando-se que todas as informações recebidas dos candidatos são tratadas com confidencialidade.

O processo de incubação é baseado em uma metodologia de aceleração e avaliação que determina o estágio de maturidade de cada empreendimento e oferece a estes os apoios e serviços condizentes com tal estágio, conforme detalhado na seção que trata do processo de aceleração. Contudo, pode-se estabelecer como etapas principais a Pré-Incubação, a Incubação e a graduação. A seguir são apresentados estes estágios e se estabelecem condições gerais da dinâmica de funcionamento.

6.1 PRÉ-INCUBAÇÃO

Fase inicial na qual a empresa ou empreendedor possua um projeto de negócio para Incubação. Período no qual desenvolverá seu plano de negócio, protótipo, identidade visual, além da busca por recursos e constituição da empresa, caso ainda não esteja formalizada. Os empreendedores passam pela fase de geração e seleção de ideias, desenvolvimento, planejamento e estudos de viabilidade técnica, econômica e comercial, elaboração de plano de negócio e captação de recursos, visando a capacitação do projeto para participar do estágio de Incubação propriamente.

Durante esta etapa a Incubadora oferecerá infraestrutura, ferramentas e serviços, que lhes possibilitem conceber e estruturar os projetos tornando-os competitivos, sendo oferecidas as seguintes facilidades, de acordo com disponibilidades:

- a) Área física de uso compartilhado composta de mesas, cadeiras, ramal telefônico local, fax e computadores contendo softwares básicos e ligado à Internet, além de outras facilidades.
- b) Apoio na elaboração do plano de negócios, incluindo softwares apropriados;
- c) Serviços administrativos compartilhados;
- d) Orientações empresariais, mercadológicas e tecnológicas;
- e) Equipamentos e laboratórios, na medida de sua disponibilidade;
- f) Cooperação tecnológica com outras instituições;
- g) Reuniões de avaliação e *feedback*
- h) Capacitação no Clube de Empreendedorismo/ Socio Mentory

O prazo desta etapa de Pré-Incubação é de até 6 (seis) meses, podendo ser prorrogado, se necessário, após avaliação da equipe da Incubadora, mediante pedido encaminhado pelos sócios/empresa.

Os sócios do projeto pré-incubado se comprometem a pagar mensalmente uma taxa de associação no valor de R\$ 70,00 (setenta reais) por proposta aprovada.

Após este período o projeto será avaliado e poderá fazer parte do estágio Incubação, descrita a seguir.

6.2 INCUBAÇÃO

É a etapa na qual a empresa implanta o plano de negócio desenvolvido durante a Pré-Incubação, usufruindo de todos os serviços já disponibilizados na etapa anterior, no período de 12 meses, com possibilidade de renovação de até 36 meses, mediante prévia avaliação dos gestores da incubadora e do conselho consultivo.

Os empreendedores aptos a participar da etapa de Incubação serão convocados a assinarem os respectivos Termos de Permissão de Uso, mediante os quais lhes serão permitidos a utilização de áreas predefinidas da INCUBADORA DE NEGÓCIOS UNIFACS. Existindo duas modalidades de contratos:

6.2.1 Modalidade Não Residente é voltada para projetos que não precisam de espaço físico, mas necessitam de apoio para o seu desenvolvimento. Nesta modalidade, o empreendimento tem o suporte da incubadora, mas não se encontra fisicamente instalado nela. A empresa participa e aproveita dos serviços e apoios oferecidos pela incubadora, e tem permissão para utilizar a infraestrutura compartilhada.

Durante os 12 meses de Incubação, na modalidade não-residente, os sócios do projeto se comprometem a pagar mensalmente uma taxa de associação, conforme Tabela 1.

6.2.2 Modalidade Residente é voltada para projetos que precisam de espaço físico durante seu processo de Incubação, além dos demais suportes da incubadora. Sendo disponibilizada uma sala para utilização de acordo com disponibilidade e avaliação do grau de maturidade do empreendimento durante o processo de Incubação. Durante o período de Incubação na modalidade residente, os sócios do projeto se comprometem a pagar mensalmente uma taxa de associação mensal, conforme Tabela 1.

Tabela 1 – Taxas mensais de Incubação nas modalidades Residente e Não Residentes

Período	Modalidade Não Residente	Modalidade Residente
Do 1º ao 12º mês	R\$ 70,00	R\$ 100,00
Do 13º ao 24º mês	R\$ 105,00	R\$ 150,00
Do 25º ao 36º mês	R\$ 160,00	R\$ 220,00

Na hipótese dos projetos demandarem mais tempo para serem desenvolvidos e sendo aprovada pelos gestores da Incubadora a sua prorrogação, os custos de associação mencionados acima serão majorados em 50% (cinquenta por cento), nas duas modalidades.

As taxas apresentadas na Tabela acima foram calculadas com base em um reajuste aproximado de 50% por ano. Este percentual é uma prática comum a Incubadoras, buscando aproximar os custos do processo de Incubação com a realidade encontrada no mercado após a Graduação dos projetos.

6.3 GRADUAÇÃO E PÓS-INCUBAÇÃO

Esta etapa compreende no grau de maturação adequado para que a empresa possa se instalar no mercado com estabilidade e segurança. Uma vez que tenha sido

acompanhada e capacitada nas etapas anteriores, a empresa estará apta a atuar no seu nicho, de forma que sua atuação seja mais ativa e competitiva. Após ser graduada a empresa participará do Clube de Empreendedores (Projeto de Extensão da UNIFACS) formado por empresas que já completaram seu processo de Incubação. Esta etapa do processo de Incubação permite a Incubadora dar continuidade ao acompanhamento e orientação periódica destas empresas.

Após esta fase, as atividades de Pós-Incubação serão desenvolvidas através de reuniões, participação em eventos e processo de *mentoring* quando serão discutidos assuntos de interesses mútuos aos empreendedores graduados e serão apresentados cases de sucesso, tal como experiências de aprendizagem que possam servir como exemplo a empreendedores menos experientes.

Após a Graduação do(s) Incubado(s), ou a partir do momento em que o projeto encerre o seu contrato de Incubação, estes deverão pagar à Incubadora, a título de ressarcimento complementar pela participação do Edital de Seleção da Incubadora de Negócios da UNIFACS, o equivalente a 3,00% (três inteiros por cento) do faturamento bruto, por um período igual ao tempo em que ficou incubado, a contar da data do desligamento da INCUBADORA, sendo este percentual e o início da aplicação, negociáveis conforme cada empreendimento.

7. APOIOS E FERRAMENTAS DA INCUBADORA

A Incubadora de Negócios possui uma série de ferramentas que auxiliam no desenvolvimento de ideias e projetos inovadores. São desenvolvidas também ações que permitem avaliar o potencial das ideias, seu conceito e qual a proposição de valor. A princípio será utilizado às seguintes ferramentas de apoio para o empreendimento:

1. **Concurso de ideias inovadoras** – Baseado em eventos que já ocorrem, como, o Concurso de Ideias Inovadoras da FAPESB e a Competição de Startups organizada pela UNIFACS, a incubadora pretende lançar concursos internos e externos para prospecção de ideias.

2. **Editais e convites temáticos** – Os editais e convites são as ferramentas de chamamento/convite de propostas de empreendimento. A proposta desta ferramenta é prospectar projetos de áreas específicas e com forte apelo econômico, social e ambiental no âmbito empresarial baiano, além de aproveitar oportunidades que surgirem neste meio.

Uma vez que a ideia é selecionada pelo potencial de geração de valor que ela possui, faz-se necessário dotar o empreendedor, e seu respectivo projeto, de condições para que essa ideia possa ser operacionalizada. Estes recursos vão desde o *know-how* em gestão, passando pelos recursos financeiros, de produção, de pessoal habilitado e chegando até a capacitação do próprio empreendedor com vistas a gerar neste uma visão gerencial. Para tanto a Incubadora também dispõe das seguintes ferramentas para as empresas incubadas:

1. **Agenda de eventos** – A incubadora possui uma programação de eventos de capacitação em áreas-chave da gestão (marketing, prospecção de recursos, elaboração de plano de negócio, gestão e outros) com objetivo de gerar fluxo de conhecimento que permita ao gestor operacionalizar sua ideia. Estes

eventos são cursos, palestras, workshops, seminários, congressos dentre outros, que poderão ser organizados pela incubadora ou por parceiros.

2. **Mentoria** – A incubadora implantará um programa de mentores que oferecerá assessoria aos empreendedores. Estes mentores podem ser externos, quando se tratar de empresários que pretendam contribuir com o desenvolvimento econômico e social local, ou internos, quando se tratar de professor ou pesquisador da UNIFACS com experiência em consultoria, empreendedorismo e inovação.

3. **Reuniões de avaliação e feedback** – Durante o processo de incubação serão realizadas avaliações periódicas das propostas submetidas, de forma que os empreendedores percebam o andamento e desenvolvimento de seu projeto dentro da Incubadora. Serão pontuadas as possíveis necessidades de amadurecimento no seu projeto de gestão e plano de negócios que serão orientadas pelos membros da Incubadora.

4. **Orientações** – Fora dos períodos de avaliação, os empreendedores podem consultar a equipe da incubadora para dirimir possíveis dúvidas, solicitar esclarecimentos e apoios à tomada de decisão, dentre outros tipos de suporte.

5. **Atração de investidores** – aproximação com potenciais investidores para as empresas incubadas.

6. **Auxílio na elaboração do Plano de negócio** – O plano de negócio será uma importante ferramenta de gestão para tomada de decisão estratégica, sendo feitas as atualizações e modificações necessárias para ajustar o projeto captar recursos, determinar sua rede de parceiros e desenvolver um protótipo de forma que possua as condições e competências necessárias para atuar no mercado.

As ferramentas descritas anteriormente permitem que o empreendimento possua a capacitação necessária, de forma célere, para atuar no mercado de forma competitiva. As ferramentas disponíveis ao empreendedor serão capazes de capacitá-lo, diante das necessidades de cada projeto, ao passo em que a Incubadora UNIFACS buscará estimular e apoiar o desenvolvimento destes empreendimentos garantindo condições de autonomia e auto sustentação dentro do processo de aceleração.

8. PROCESSO DE SELEÇÃO

Para a participação das fases de seleção para Pré-Incubação e Incubação, do Edital Permanente da Incubadora de Negócios, os proponentes deverão seguir as etapas a seguir:

a) Enviar para o email: incubadora@unifacs.br o Sumário Executivo do Projeto (Modelo Anexo A) (Caso os candidatos possuam planos de negócios previamente elaborados, é obrigatório o envio à Incubadora de uma cópia do documento.). Identificar o assunto do e-mail da seguinte forma: EDITAL DE SELEÇÃO INCUBADORA DE NEGÓCIOS 2019.1

b) Participar da Banca Examinadora/PITCH com duração de 5 (cinco) minutos – formada por Professores e Especialistas da área, na V SEI – Semana de Empreendedorismo e Inovação UNIFACS.

Para submissão e aprovação do projeto nesta Incubadora, as propostas seguem conforme cronograma da Tabela 2:

Tabela 2 – Cronograma do Edital de Seleção da Incubadora de Negócios

Atividades	Datas
Lançamento do edital	20/02/2019
Início do recebimento das propostas	20/02/2019
Encerramento do recebimento das propostas	25/03/2019
Resultados dos selecionados	29/03/2019
Entrevistas e bancas examinadoras/PITCH	03/04 e 04/04/2019
Divulgação dos resultados	08/04/2019
Entrega de documentação e assinatura do contrato	09 a 12/04/2019
Início das atividades na Incubadora	22/04/2019

OBS: Prazos podem ser alterados conforme demanda das propostas.

8.1 CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

A comissão de seleção é composta pela equipe Incubadora de Negócios da UNIFACS, por membros do conselho consultivo e por professores da Universidade, nomeados pela Reitoria ou por quem esta determinar.

São critérios para a seleção das empresas pela Incubadora de Negócios da UNIFACS, os seguintes aspectos:

- a) Grau de inovação e de competitividade dentro do foco da Incubadora;
- b) Viabilidade técnica, econômica, social, ambiental e comercial do empreendimento;
- c) Grau de sinergia com o Sistema de Inovação da UNIFACS. Importância da empresa no apoio às redes formadas pelas empresas incubadas;
- d) Conectividade com instituições de ciência e tecnologia;
- e) Possibilidade de geração de propriedade intelectual;
- f) Qualificação dos proponentes e da equipe quanto aos aspectos técnicos e empreendedores;
- g) Responsabilidade socioambiental. Processo de produção não poluente (ruído, contaminação, etc);
- h) Atratividade para aquisição por capitalistas de risco.

9. FORMALIZAÇÃO DO CONTRATO

Os candidatos selecionados para o processo de Pré-Incubação ou Incubação assinarão um contrato com a Incubadora correspondente ao seu tipo de negócio, que definirá todos os prazos, apoios e responsabilidade do incubado e da Incubadora.

Neste contrato estarão descritos os valores que devem ser pagos pela incubada perante Termo de Permissão de Uso e perante o Regulamento da Incubadora de Negócios.

As empresas selecionadas deverão cumprir as etapas do processo de seleção e apresentarem todos os documentos solicitados pela Incubadora, sob pena de perderem a vaga.

10. OBRIGAÇÕES DO EMPREENDEDOR

- Respeitar e cumprir todas as cláusulas do Contrato de Pré-Incubação e do Regimento Operacional da Incubadora, a ser assinado ao ingresso na Incubadora de Negócios da UNIFACS;
- Apresentar relatórios referentes ao desenvolvimento do seu projeto, conforme solicitados pela equipe gestora da Incubadora, desde sua entrada na fase de Pré-Incubação;
- Não transferir a terceiros ou suspender suas atividades sem prévia comunicação e aprovação da administração da Incubadora;
- Participação das atividades de capacitação em cursos e em palestras promovidas pela Incubadora ou por seus parceiros:
 - Oficina de Business Model Canvas
 - Oficina de elaboração do plano de negócios
 - Curso Propriedade Intelectual (INPI e/ou WIPO)
 - Mentorias do Socio Mentory
 - Curso de Empreendedorismo pela metodologia Sebrae

12. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

- A revisão do presente Programa dar-se-á a qualquer momento, sempre em consonância com as necessidades de melhoria, identificadas através do desenvolvimento das ações da Incubadora, e em decorrência da disponibilidade de recursos.
- Todas as informações recebidas dos candidatos são tratadas como confidenciais.
- A Incubadora de Negócios da UNIFACS poderá selecionar candidatos cuja admissão fique condicionada ao surgimento de uma nova vaga. E, em qualquer fase do processo de seleção, a Incubadora pode se fazer representar por seus gestores ou por consultores.
- Os candidatos podem obter mais informações sobre o edital de seleção na Incubadora, pelo email: incubadora@unifacs.br ou ainda pelo telefone (71) 3242-6911.



Salvador, 01 de fevereiro de 2019

Évelyn Jardim Esteves
Coordenadora Incubadora de Negócios

Anexo A

Instruções para a Estruturação do Sumário Executivo

Baseado no sumário executivo proposto pelo Desafio Brasil – competição de empresas.

Delineiam-se abaixo **sugestões** para a elaboração do Sumário Executivo de sua empresa.

FORMATAÇÃO:

O trabalho deve seguir a formatação padrão ABNT.

Número de páginas: 2 ou 3.

O texto deve ser sintético e direto, compreendendo as principais estratégias do negócio.

NOME DA EMPRESA:

Contatos da empresa e do empreendedor, endereço, telefones, e-mails, site e CNPJ (caso já tenha)

A OPORTUNIDADE/ DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Escreva uma descrição concisa de sua oportunidade de negócio respondendo as seguintes questões:

- ✓ Qual a proposta de sua Empresa?
- ✓ Qual é o mercado-alvo?
- ✓ Por que se trata de uma oportunidade única de negócio?

Esse tópico não precisa ultrapassar um parágrafo, porém, o texto deve ser permeado por uma abordagem de venda arrebatadora, de forma a fazer com que um investidor que esteja lendo seu Sumário Executivo se sinta instigado e deseje conhecer mais sobre sua Empresa.

O MERCADO-ALVO

O Problema: Qual é a dificuldade avistada ou o problema do consumidor está sendo atendido ou que até o momento não existe solução para satisfazê-lo (quantitativamente e qualitativamente)?

Consumidores: Qual é o tamanho do mercado-alvo? Quanto desse mercado a sua Empresa será capaz de atender? Trata-se de um mercado emergente? Qual é o crescimento estimado desse mercado para os próximos cinco anos? Descreva as tendências atuais desse mercado que tornam viável e oportuna a introdução de seu produto/serviço. Quem são os consumidores, especificamente?

Competição: Quem são e como estão estabelecidas as empresas e outras Empresas que estão tentando atender ao mesmo problema enxergado pela sua Empresa? Existem produtos/serviços substitutos para sua proposta?

A EQUIPE

Membros da Equipe: Quem são os integrantes de sua Empresa? Descreva as funções e experiências/expertises/formações de cada membro.

Necessidades da Equipe: A sua Empresa está com o time completo ou ainda existe a necessidade de contratação de profissionais? Descreva os principais cargos que irão compor a empresa e quantos funcionários serão contratados em cada cargo.

O PRODUTO/SERVIÇO

A Proposta: Descreva exatamente qual será seu produto ou serviço e como esse se integra em uma cadeia de valor. Inclua descrição básica dos aspectos de seu produto/serviço.

Proposição de Valor: Descreva como sua proposta solucionará um problema e os benefícios de sustentabilidade de seu produto/serviço.

Vantagem Competitiva: Como seu produto se diferencia de soluções existentes ou emergentes?

Descreva quais são as tecnologias estratégicas de sua proposta e como elas podem impor barreiras competitivas – por meio de patentes de proteção à propriedade intelectual, direitos autorais, licenciamento, etc.

VIABILIDADE – ESTRATÉGIA DE ABORDAGEM AO MERCADO

Principais estratégias do negócio: Quais as premissas estratégicas do negócio?

Parceiros Estratégicos: Sua Empresa requer infraestrutura externa, parcerias estratégicas, ou possui alguma outra forma de dependência de recursos externos? Como você pretende lidar com essas dependências? Quais garantias você deverá providenciar para manter a segurança desta estrutura? Sua equipe possui propriedade intelectual ou acesso à tecnologia demandada pela proposta?

Distribuição: Como se dará a venda de seu produto/serviço ao consumidor – diretamente, por meio de terceiro, por meio de distribuidores, etc.?

Fornecedores: Existem fornecedores locais suficientes e com os requisitos necessários para a oferta de valor que se propõe;

VI. Recursos financeiros e financiamentos necessários (Financeiramente, qual o tamanho da oportunidade, e qual será o investimento necessário?).

Quais as principais premissas que regem sua receita?

(Ex.: preço unitário; volume; tamanho do mercado e outros fatores como – preço relativo/descontos, licença/royalties, custo dos bens, relacionamento contratual com consumidores/vendedores, etc.?)

Resumo Financeiro dos últimos 5 anos (ou dos últimos anos de existência de sua Empresa, caso a sua Empresa já esteja estabelecida):

INDICADORES	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Rentabilidade					
Lucratividade					
Ponto de Equilíbrio					
VPL					
TIR					
Tempo de retorno					

Analisar textualmente os indicadores acima.

Financiamento: Qual o volume de recursos necessários e qual a origem destes?

Necessidades: Como é composto o volume de recursos necessários? Como será utilizado o recurso necessário?

Avaliação geral: Como se apresenta a viabilidade do negócio? É atrativo para investidores ou para montagem pela equipe? Apresenta viabilidade comercial e financeira?