**F03 - FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO PARA A INCUBAÇÃO**

**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 FURG? | [ ] 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 FURG? | [ ] 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 45 (quarenta e cinco) dias, a contar da assinatura do contrato de incubação. Para isso, o proponente responsável pelo envio da proposta deve assinar uma declaração (Formulário F 04) onde garante que será respeitado o prazo estipulado, isso não ocorrendo, a proposta será excluída do processo de incubação. O documento a ser preenchido, encontra-se disponível em:** [**http://www.propesp.furg.br/index.php/inovacao/incubadora/formularios.html**](http://www.propesp.furg.br/index.php/inovacao/incubadora/formularios.html)

**3. DO PLANO DE NEGÓCIOS**

**3.1 Do Perfil Empreendedor (USAR FONTE CALIBRI , Tam. 12 para preencher as respostas nos quadros)*.***

|  |
| --- |
| 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).** |

**5. DO ESPAÇO PRETENDIDO NA INCUBAÇÃO**

**5.1 Assinale o prédio de preferência para instalação da empresa quando da Incubação:**

[ ]  INNOVATIO **Prédio 1** (localizado ao lado da PROGEP): salas de trabalho individuais e fechadas;

[ ]  INNOVATIO **Prédio 2** (espaço localizado dentro do prédio do OCEANTEC): nichos de trabalho individualizados em sistema de *coworking*.

**5.2 Assinale, a partir da escolha de preferência do prédio, qual a sala/nicho pretendido de acordo com a descrição, metragem e taxa mensal:**

5.2.1 Caso a escolha tenha sido pelo espaço no Prédio 1:

[ ]  Sala individual n° 2 (13,50m²); [ ]  Sala individual n° 3 (22,10m²).

|  |
| --- |
| 5.2.2 Insira aqui a justificativa para a escolha da sala pretendida no Prédio 1 da INNOVATIO: |

5.2.3 Caso a escolha tenha sido pelo espaço no Prédio 2:

[ ]  Nicho n° 1 (7,92m²); [ ]  Nicho n° 5 (5,10m²);

[ ]  Nicho n° 2 (5,04m²); [ ]  Nicho n° 6 (8,40m²);

[ ]  Nicho n° 3 (5,04m²); [ ]  Nicho n° 7 (13,40m²).

[ ]  Nicho n° 4 (10,43m²);

|  |
| --- |
| 5.2.4 Insira aqui a justificativa para a escolha do nicho pretendido no Prédio 2 da INNOVATIO: |

Caso ocorra mais de um interessado em um mesmo espaço, o critério para definir quem terá prioridade será baseado na proposta que tenha auferido maior nota final, conforme Quadro 1, item 8, do Edital de Incubação (Edital 002/2018 – PROPESP).

As plantas-baixas de ambos os prédios, encontram-se no item 6 deste formulário (ANEXOS) e, os valores referentes aos espaços por m² estão discriminados em edital (Edital 002/2018 - PROPESP).

Será dado o prazo de carência de 60 (sessenta dias), a contar-se da instalação da empresa na INNOVATIO para fins de pagamento das taxas (TOI ou TOC).

**6. ANEXOS**

**6.1 Planta-baixa do Prédio 1 da INNOVATIO (salas 2 e 3 disponíveis para incubação):**

**6.2 Planta-baixa do Prédio 2 da INNOVATIO (nichos de 1 a 7 disponíveis para a incubação):**

