

EDITAL DE SELEÇÃO PARA O PROGRAMA DE EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO DA UTFPR CAMPUS PONTA GROSSA 07/2019

O PROGRAMA DE EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO DA UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO PARANÁ – PROEM/UTFPR e seus parceiros torna público que estão abertas as inscrições aos interessados em empreender novos negócios de base tecnológica, junto ao seu Mecanismo: **Incubadora de Inovações da UTFPR - Campus Ponta Grossa (IUT-PG), por meio Incubação de Empresas** nos termos estabelecidos no presente Edital.

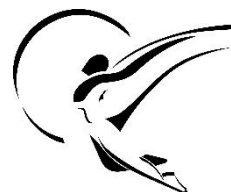
DOS OBJETIVOS

São objetivos gerais deste programa:

- fomentar, na comunidade regional, o espírito empreendedor, por meio do desenvolvimento de empresas de base tecnológica;
- subsidiar o surgimento de novos negócios/empresas, a partir de produtos inovadores;
- ampliar o vínculo entre as Instituições de Ensino Superior – IES e o setor empresarial, a partir da formação de nova geração de empreendedores, mais vinculada à academia;
- contribuir para o desenvolvimento econômico e social do Estado do Paraná, incentivando investimentos em atividades geradoras de riqueza e trabalho;
- reduzir os riscos envolvidos nos processos de geração de novos empreendimentos de base tecnológica;
- promover a inovação tecnológica, a partir do desenvolvimento de produtos/processos/serviços intensivos em conhecimento, que atendam e/ou induzam demandas do mercado.

DOS REQUISITOS PARA PARTICIPAÇÃO Na IUT

São elegíveis os Planos de Negócios Mercadológicos, Econômicos e Financeiros, doravante denominados simplesmente de Plano de Negócios, de empresas de base tecnológica nas áreas de: Alimentos, Eletrônica, Automação, Mecânica e Informática, formalizados no plano de negócios, conforme Anexo 2.



DO CALENDÁRIO

DATA	ATIVIDADE
10/10/2019	Início das inscrições com entrega da documentação exigida
18/10/2019	Término das inscrições (Prazo final para entrega da documentação necessária para inscrição, que deverão ser entregues na Incubadora Tecnológica - Câmpus Ponta Grossa, até às 17:00 horas.
25/10/2019	Divulgação dos planos pré-qualificados
13/11/2019	Apresentação à banca pública de seleção (PITCH) às 19 horas em local a ser divulgado
26/11/2019	Divulgação dos resultados
03/02/2020	Assinatura dos contratos

O edital e o modelo de apresentação serão publicados no link:
<http://pg.utfpr.edu.br/incubadora/>

DOS INCENTIVOS

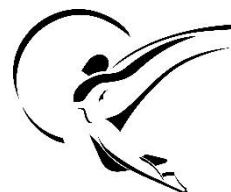
Apoio oferecido

Serão fornecidos, conforme a disponibilidade, serviços com custos subsidiados pelos parceiros do Programa de Empreendedorismo e Inovação PROEM/UTFPR:

- Capacitação empresarial através da promoção/participação em programas e/ou cursos em temas, como planejamento estratégico, iniciação e gestão empresarial, negociação, marketing e comercialização, elaboração e gestão de projetos e propriedade intelectual;
- Consultoria técnica especializada em áreas como: estudo de mercado e elaboração de Planos de Negócios, propriedade industrial, gestão da qualidade, TIC agronegócios, biotecnologia e demais tecnologias, conforme foco dos empreendimentos;
- Participação em eventos, visando à atualização tecnológica gerencial ou para a inserção mercadológica dos empreendimentos.

Infra-estrutura física

- Cessão a título de comodato, em caráter temporário, pelo período de até 03 (três) anos para IUT, de instalações físicas localizadas em áreas específicas de hospedagem ou incubação, conforme disponibilidade de vagas, para sede da equipe hospedada ou empresa incubada;
- Direito de uso das instalações e serviços das áreas comuns, conforme regulamentação própria da Administração;
- Serviços de limpeza, manutenção e segurança das instalações físicas;
- Acesso a microcomputador e impressora locais e possibilidade de uso das demais oficinas e laboratórios do Campus e Instituições de Ensino Superior parceiras, mediante aprovação das respectivas chefias de departamento ou coordenação;



- Acesso à Internet, endereço postal, eletricidade, telefone.

RECURSOS MATERIAIS

- Aquisição de equipamentos específicos, material de consumo ou quaisquer gastos adicionais ficarão a cargo de cada equipe hospedada, ou empresa incubada, podendo o PROEM/UTFPR aportar recursos, conforme disponibilidade;
- Liberação de bolsas-auxílio fica vinculada à existência de programas específicos dos órgãos de fomento, a partir de dotação orçamentária própria.

DAS INSCRIÇÕES

Período: **10/10/2019 a 18/10/2019** Horário: 09h às 12h e das 14h às 17h

Local: PROEM/UTFPR (Incubadora Tecnológica), com sede na Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias – DIREC – Campus Ponta Grossa – Endereço: Av. Monteiro Lobato s/nº Km 04, J. Pitangui; Telefone (42) 3220-4814. Ou ainda por meio de carregamento diretamente no site da incubadora no endereço: <http://pg.utfpr.edu.br/incubadora/processo-de-selecao/>

Documentação necessária:

- Plano de Negócios (Anexo 1);
- Declaração dos candidatos integrantes das equipes (ou de seu representante legal, caso de menor) manifestando seu conhecimento e sua concordância expressa com as regras do edital e as normas do PROEM/UTFPR Anexo 2;
- Comprovante de empresa constituída (contrato Social e CNPJ);
- Ficha de inscrição devidamente preenchida, Anexo 3.

DAS VAGAS

Serão oferecidas:

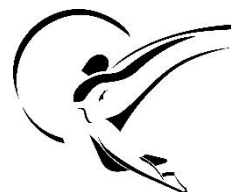
- 02 vagas para empresas candidatas à IUT, com incubação residente.
- 05 vagas para empresas candidatas à IUT, com incubação não residente.

NOTA:

Entende-se por incubação residente a instalação da empresa na sede da incubadora e não-residente, para situações em que a empresa já possua sede mas pretende receber o apoio da IUT sem se instalar na sede da incubadora.

PERÍODO DE PERMANÊNCIA

O período de permanência no PROEM/UTFPR será de até três anos para a IUT.



DOS CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

Para a IUT

O processo de seleção será baseado na análise do Plano de Negócios, por consultores das áreas específicas do empreendimento e no parecer de uma banca integrada por representantes indicados pela coordenação do PROEM, a partir da apresentação da proposta e protótipo (caso exista).

Serão considerados, de maneira geral, os seguintes aspectos do empreendimento:

- A apresentação do projeto, com precisão e clareza
- O valor agregado do produto e seus aspectos inovadores
- O potencial mercadológico, com a descrição das características de mercado, vantagens competitivas e a análise da concorrência;
- A perspectiva de concretização do negócio e seu cronograma;
- O grau de comprometimento e motivação do(s) empreendedor(es) com o projeto da empresa;
- Viabilidade técnica do produto;
- O grau de inovação tecnológica;
- A possibilidade de interação com centros de pesquisa, universidade e afins;
- Os recursos humanos necessários;
- O espaço físico e a infra-estrutura necessária;
- Os investimentos próprios e/ou patrocinados.

Caberá à Banca definir outros critérios de seleção, bem como deliberar sobre quaisquer outros casos omissos neste Edital de Chamada e, também, reenquadrar as propostas (equipes ou empresas) dentro da estrutura do PROEM/UTFPR, de acordo com a característica e estágio de desenvolvimento do empreendimento.

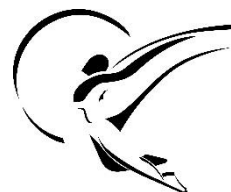
DA DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

Os resultados serão divulgados de acordo com o calendário proposto neste Edital.

ATRIBUIÇÕES DOS EMPREENDEDORES

Serão atribuições dos empreendedores ao assinarem o contrato de hospedagem ou incubação:

- Ser responsável pelos conhecimentos técnicos necessários à viabilização do produto, objeto dos Planos de Negócios;
- Zelar pelo bom estado de conservação da infra-estrutura PROEM/UTFPR e demais dependências utilizadas no atendimento às necessidades do projeto/empreendimento;
- Desenvolver seu projeto de acordo com o Plano proposto;
- Participar com aproveitamento satisfatório do programa de treinamento organizado pelo PROEM/UTFPR;
- Apresentar relatório trimestral de suas atividades e sempre que solicitado pelo PROEM/UTFPR;



- Desocupar, imediatamente, o espaço utilizado ao final do período estipulado ou quando solicitado em razão de comprovação de insucesso ou quebra de contrato;
- Assinar contrato com os parceiros do Projeto comprometendo-se a cumprir as cláusulas que regulamentam os direitos e deveres da equipe e do PROEM/UTFPR.

Os empreendedores deverão assinar contrato, no prazo de um mês ou mais, conforme minuta a ser fornecida à empresa selecionada na divulgação dos resultados.

DAS INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Os documentos citados, neste edital, e maiores informações poderão ser obtidos junto à Incubadora de Inovações Tecnológicas, Campus Ponta Grossa e pelo telefone, (42) 3220-4814, no horário das 09h às 11h30min e das 13h30min às 17:30h, de segunda a sexta-feira. Nesse local, também poderão ser feitas as inscrições e a entrega da documentação exigida.

DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

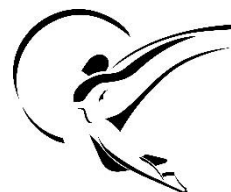
A qualquer tempo, o presente Edital poderá ser revogado, alterado ou anulado, em parte ou em sua totalidade, por motivo de interesse da Administração Pública, sem que isso implique o direito de indenização de qualquer natureza.

A entrega de proposta em resposta a este Edital configura total aceitação às regras nele definidas.

Ponta Grossa, 10 de outubro de 2019.

Nelson Ari Canabarro de Oliveira
Coordenação PROEM

João Luiz Kovaleski
Diretor da DIREC



ANEXO 1 – ROTEIRO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Os Planos de Negócios apresentados deverão conter a seguinte composição mínima:

1. RESUMO EXECUTIVO

- propósito do plano;
- análise de mercado;
- a empresa;
- atividades de marketing e vendas;
- pesquisa e desenvolvimento do produto;
- organização administrativa e de pessoal;
- dados financeiros.

Neste item deverão ser respondidas as seguintes questões:

- Que tipo de negócio você está planejando?
- Que produtos você vai oferecer?
- Por que o seu produto vai ter êxito?
- Quais são suas oportunidades de crescimento?

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

- descrição e perspectivas da empresa;
- natureza do seu negócio;
- suas competências distintas.

Neste item deverão ser respondidas as seguintes questões:

- Quem administrará seu negócio?
- Que qualificações seu gerente deverá ter?
- Quantos empregados será preciso e quais suas funções?
- Quais são os consultores ou especialistas necessários?
- Que legislação ou movimentos de ONGs poderão afetar seu negócio?

3. ANÁLISE DE MERCADO

- descrição e perspectivas da empresa;
- mercado alvo;
- resultados das pesquisas de mercado;
- análise da concorrência;
- fornecedores.



Neste item deverão ser respondidas as seguintes questões:

- Quem são seus clientes potenciais?
- Como atrairá os seus clientes e se manterá no mercado?
- Quem são seus concorrentes? Como eles estão prosperando?
- Como vai promover suas vendas?
- Quem serão seus fornecedores?
- Qual será o sistema de distribuição utilizado para seu produto?
- Qual imagem sua empresa vai transmitir aos clientes?
- Como você vai desenvolver o design do seu produto?

4. ATIVIDADES DE MARKETING & VENDAS

- estratégias de marketing;
- estratégias de vendas;
- procedimentos para produção e entrega de produtos;
- capacidade de entrega de produto;
- vantagens competitivas.

5. GERÊNCIA E PROPRIEDADE

- empreendedores e suas funções;
- estrutura legal do negócio.

6. DADOS FINANCEIROS

Os dados deverão ser apresentados de acordo com o anexo 4.

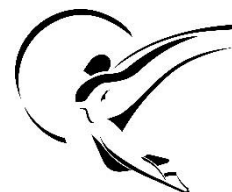
7. DADOS ECONÔMICOS

Deverão ser apresentados os seguintes cálculos:

- ponto de equilíbrio;
- lucratividade;
- rentabilidade;
- capacidade de pagamento;
- retorno do investimento;
- análise de sensibilidade com 30% a menos nas vendas;
- análise de sensibilidade com aumento do custo da mercadoria vendida;
- análise de sensibilidade com acréscimo de 10% no faturamento;
- análise de sensibilidade com aumento de 10% sobre os custos.

8. ANEXOS

- *curriculum vitae* dos empreendedores;
- ilustração dos produtos;
- referências profissionais;
- estudo de mercado;
- publicação pertinente;
- patentes;
- contratos significativos.



9. DADOS FINANCEIROS DO PLANO DE NEGÓCIOS

Quadro 1:

POLÍTICAS DE VENDA			
A) Política de venda de produtos			
TIPO DE PRODUTO	PREVISÃO DE VENDA	PREÇO DE VENDA	TOTAL
B) Política de venda de serviços			
TIPO DE SERVIÇO		VENDAS	TOTAL

Estes quadros apresentam informações que servem para o cálculo da receita total da empresa.

Quadro 2:

POLÍTICA DE COMERCIALIZAÇÃO		
A) Política de comercialização de produtos		
POLÍTICA DE VENDAS	%	PRAZO MÉDIO
VENDAS À VISTA		
VENDAS À PRAZO		
B) Política de comercialização de serviços		
POLÍTICA DE VENDAS	%	PRAZO MÉDIO
VENDAS À VISTA		
VENDAS À PRAZO		

Este quadro apresenta a divisão de vendas à vista e à prazo em relação as vendas totais.

Quadro 3:

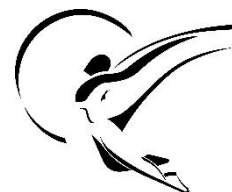
POLÍTICA DE COMPRAS		
FORMA DE COMPRAS	%	PRAZO MÉDIO
COMPRAS À VISTA		
COMPRAS À PRAZO		

Este quadro apresenta a divisão das compras à vista e à prazo em relação as compras totais.

Quadro 4:

POLÍTICA DE ESTOQUE		
PRAZO DE RECEBIMENTO	ESTOQUE RESERVA	TOTAL

Este quadro define qual deve ser o estoque mínimo necessário, em dias.



Quadro 5:

MÃO-DE-OBRA NECESSÁRIA				
<i>A) Demonstrativo de mão-de-obra direta/mês</i>				
CARGO	Nº. FUNCIONÁRIO	SALÁRIOS	ENCARGOS	TOTAL
Total				
<i>B) Demonstrativo de mão-de-obra indireta/mês</i>				
CARGO	Nº. FUNCIONÁRIO	SALÁRIOS	ENCARGOS	TOTAL
Total				

Este quadro apresenta a utilização de mão-de-obra direta (utilizada na produção) e, indireta (utilizada nos serviços administrativos e escritório) e seus respectivos salários e encargos sociais.

Quadro 6:

INVESTIMENTO FIXO	
Discriminação	Valor R\$
Terreno	
Construções	
Máquinas e equipamentos	
Móveis e utensílios	
Veículos	
Outros	
Total	

Este quadro apresenta todo o investimento em imobilizado, que será necessário para a empresa manter sua estrutura em perfeito funcionamento.

Quadro 7:

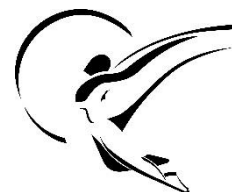
COMPOSIÇÃO DE CUSTOS DE PRODUTOS				
Produto		Descrição matéria-prima	Custo unit.	Custo total
Qtde.	Unid.			
Total				

Deverá ser elaborado um quadro para cada produto.

Quadro 8:

PROJEÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS / PRODUTOS			
Produtos	Qtde.	Custo unitário	Custo total
Total			

Este quadro projeta o custo total de mercadorias vendidas, ou de matérias-primas, ocorrida no mês.



Quadro 9:

CÁLCULO DE ICMS				
A)		Débito ICMS		
Destino produto/UF	%	Vendas	Alíquotas	Valor débito
Paraná				
Sul / Sudeste				
Norte/Nordeste/MT/MS				
Total				
B)		Crédito ICMS		
Estado de origem	%	Compras	Alíquotas	Valor crédito
Paraná				
Sul / Sudeste				
Norte/Nordeste/MT/MS				
Total				

Este quadro calcula qual o custo real do ICMS em que a empresa incorreu no mês, ou seja, a diferença entre o débito e o crédito.

Quadro 10:

CUSTOS VARIÁVEIS DE VENDA		
Descrição	%	Total
PIS		
COFINS		
Contribuição social		
Comissão de vendas		
ISS		
IPI		
Outros		

Este quadro apresenta os custos que têm relação direta com as vendas, ou seja, só ocorrem quando efetiva-se a venda.

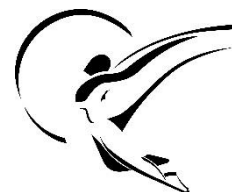
Quadro 11:

IMPOSTO DE RENDA		
Lucro real / lucro presumido		
Se optou por lucro presumido informe o percentual (%)	Base cálculo IR	Valor imposto
Indústria / comércio		
Serviço		

Este quadro serve para optar pelo sistema do imposto de renda, ou seja, lucro real ou lucro presumido.

Quadro 12:

CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS	
Discriminação	Valor R\$
Mão-de-obra indireta + encargos	
Pró-labore + encargos	
Água, luz e telefone	
Honorários contábeis	
Despesas com veículos	
Material de expediente e consumo	
Juros e despesas bancárias	
Seguros	
Propaganda	
Depreciação	

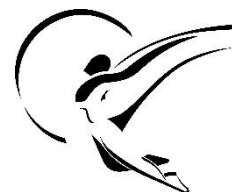


Manutenção	
Condomínio	
Aluguel	
Despesas de viagem	
Serviços de terceiros	
Ônibus, táxis e selos	
Outros	
Total	

Este quadro representa o somatório dos custos fixos, ou seja, aqueles que independem do maior ou menor valor das vendas. São custos da manutenção da estrutura da empresa.

Quadro 13:

ORÇAMENTO DE RECEITAS E DESPESAS		
Discriminação	Valor R\$	%
1. Receita total		100,00
Venda à vista		
Venda a prazo		
2. Custos variáveis totais		
Custo do produto		
Mão-de-obra direta + encargos		
ICMS		
PIS		
COFINS		
Contribuição social		
Comissão de vendas		
ISS		
Imposto de renda presumido		
IPI		
Outros		
3. Lucro bruto		
4. Custos fixos totais		
Mão-de-obra indireta + encargos		
Pró-labore + encargos		
Água, luz e telefone		
Honorários contábeis		
Despesas com veículos		
Material de expediente e consumo		
Juros e despesas bancárias		
Seguros		
Propaganda		
Depreciação		
Manutenção		
Condomínio		
Aluguel		
Despesas de viagem		
Serviços de terceiros		
Ônibus, táxis e selos		
Outros		
5. Lucro operacional		
Contribuição social após o lucro		
6. Lucro após a contribuição social		
Imposto de renda pessoa jurídica		
7. Lucro após imposto de renda		
Imposto de renda retido na fonte		
8. Lucro líquido final		



Este quadro utiliza as informações levantadas nos quadros anteriores, e nos mostra a relação das receitas totais e dos custos, apresentando qual é o lucro líquido.

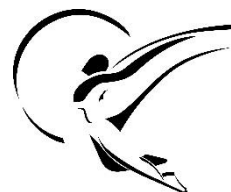
Quadro 14:

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL			
Discriminação	1º mês	2º mês	3º mês
1. Saldo inicial			
2. Entradas			
Vendas a vista			
Recebimento de produtos			
Recebimento de serviços			
3. Saídas			
Compras a vista			
Compras a prazo			
Custo fixo / depreciação			
Mão-de-obra direta			
Impostos / comissões			
4. Saldo do mês			

Este quadro apresenta os saldos de caixa mensais, decorrentes da diferença entre as entradas (acrescidas do saldo inicial) e as saídas, levando-se em consideração os prazos de pagamento e recebimento.



Ministério da Educação
Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Campus Ponta Grossa
Diretoria de Relações Empresariais e Comunitárias
Programa de Empreendedorismo e Inovação



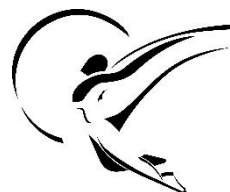
ANEXO 2 – DECLARAÇÃO DO CANDIDATO

DECLARAÇÃO

Declaro conhecer todas as normas do PROGRAMA DE INCUBAÇÃO DE PROJETOS PROEM/UTFPR e concordar com o respectivo teor. Afirmando, outrossim, que são verdadeiras todas as informações aqui prestadas e as constantes dos documentos anexos.

_____, _____ de _____ de _____.

Nome legível e assinatura de
cada candidato ou de seu
representante legal



ANEXO 3 - FICHA DE INSCRIÇÃO AO PROEM

Razão social da empresa Nome fantasia/ CNPJ		
Nome dos componentes ou sócios da empresa	1.	
	2.	
	3.	
RG, CPF	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
Endereço completo (Rua, nº, bairro e CEP)	1.	
	2.	
	3.	
Cidade/Estado	1.	
	2.	
	3.	
Telefone: Residencial, Comercial e Celular.	1.	
	2.	
	3.	
E-mail	1.	
	2.	
	3.	
Data e Assinaturas	1.	
	2.	
	3.	