



## MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO

INSTITUTO FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO

CAMPUS SERRA

Rodovia ES-010, Km 6,5 – Manguihos – 29173-087 – Serra – ES

27 3348-9200

### EDITAL DE SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS DE BASE TECNOLÓGICA - Nº 001/2014

O Reitor do Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado do Espírito Santo – IFES, por solicitação do Diretor Geral do campus Serra e, com base nas Leis nº 10.973/2004, 8.666/1993, Decreto nº 5.563/2005 e, Resolução do Conselho Superior do Ifes nº 70/2011, e na missão institucional do Ifes descrita no Artigo 7º da Lei 11.892/2008, torna pública a abertura de vagas para seleção de Empreendimentos de Base Tecnológica no Núcleo Incubador campus Serra.

#### 1. DOS OBJETIVOS DO EDITAL

**1.1.** O presente edital destina-se à abertura de 02 (duas) vagas para Incubação de Empreendimentos, visando sua Graduação nos termos do Art. 5º, XI, Resolução nº 70/2011.

**1.2.** O objetivo da Incubação de Empreendimentos é o desenvolvimento de competências empresariais por meio do aporte de gestão e de tecnologia, mediante condições e obrigações estabelecidas nos contratos de incubação celebrados entre o Ifes e as pessoas jurídicas responsáveis pelos empreendimentos.

#### 2. INFORMAÇÕES GERAIS

**2.1.** Este edital será regido pelas condições contidas neste Instrumento Convocatório.

**2.2.** Fazem parte deste edital os seguintes anexos:

- a) Anexo I – Ficha de Inscrição;
- b) Anexo II – Critérios de avaliação;
- c) Anexo III – Modelo de Recurso Administrativo.
- d) Anexo IV – Modelo de Plano de Negócio

#### 3. DOS CANDIDATOS ELEGÍVEIS

**3.1.** Poderão submeter propostas ao presente Edital os empreendimentos que:

- a) Foram, anteriormente, aprovados em processo de pré-incubação ou incubação em qualquer Incubadora de Base Tecnológica do Estado do Espírito Santo;
- b) Possuam produtos, protótipos operacionais, processos ou serviços, modelados prontos para serem apresentados ao mercado;
- c) Apresentem Plano de Negócios que demonstre a viabilidade e o caráter inovador do projeto;
- d) Possuam regularidade jurídica, fiscal e trabalhista nos termos do item 4.1.4.;
- e) Possuam aderência a uma ou mais áreas de atuação do Ifes campus Serra que atualmente são: a) Tecnologia da Informação e da Comunicação (TIC); b) Informática; c) Automação; d) Tecnologia Assistiva; e) Tecnologias Educacionais; f) Gestão da Inovação; g) Eletroeletrônica; h) Metalmeccânica; i) Energia; j) Tecnologia para sustentabilidade e preservação do meio ambiente.

#### 4. DAS INSCRIÇÕES

- 4.1. Para a inscrição neste Edital serão necessários os seguintes documentos:
- 4.1.1. Ficha de Inscrição preenchida no formato contido no Anexo I;
  - 4.1.2. Documento comprobatório de aprovação em processo de pré-incubação ou incubação em alguma incubadora localizada no Estado do Espírito Santo;
  - 4.1.3. Cópia simples do cartão do CNPJ;
  - 4.1.4. Certidão Negativa de Débitos junto ao Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, Certidão negativa de Improbidade Administrativa e Inelegibilidade, Certidão de Regularidade do FGTS, Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas, Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas – CEIS e Certidão Negativa de Débitos Relativos a Tributos Federais e à Dívida Ativa da União.
  - 4.1.5. Plano de Negócio, contido no Anexo IV;
  - 4.1.6. Currículo Lattes dos proponentes.
- 4.2. Os documentos para inscrição deverão ser enviados pelos Correios, exclusivamente via SEDEX, em envelope lacrado identificado com título e número deste Edital, além do nome completo do empreendimento e data de postagem até a data limite da inscrição (conforme cronograma deste Edital) para o endereço a seguir:

Instituto Federal do Espírito Santo – Ifes - campus Serra  
Núcleo Incubador Serra  
Rodovia ES-010 - Km 6,5 – Manguinhos  
29173 -087 - Serra – ES

- 4.3. A efetivação da inscrição somente terá validade mediante o envio dos documentos solicitados no prazo consignado.
- 4.4. O prazo máximo para recebimento desta documentação postada por SEDEX é de 05 dias úteis após a data limite de inscrição.
- 4.5. É de inteira responsabilidade do candidato a conferência dos documentos e informações antes do envio do envelope.
- 4.6. A incubadora do Ifes não se responsabilizará pelas inscrições que não forem recebidas em decorrência de eventuais problemas no envio, assim como as enviadas fora do prazo ou com documentos diferentes dos solicitados.
- 4.7. A efetivação da inscrição implica na aceitação tácita das condições fixadas para a realização do processo seletivo. O candidato não pode, sob hipótese alguma, alegar desconhecimento das normas estabelecidas no presente Edital.
- 4.8. Não será aceita, em hipótese alguma, inscrições cujos documentos: estejam incompletos, sejam entregues após a data limite das inscrições e apresentem preenchimento incompleto ou rasurado.

## 5. DO PROCESSO DE SELEÇÃO

- 5.1. O processo de seleção será conduzido e julgado por uma **Banca de Seleção**, a qual será composta da seguinte forma:
- a) Coordenador do Núcleo Incubador Serra, que presidirá a banca;
  - b) 01 (um) representante do Comitê Gestor do Núcleo Incubador Serra;
  - c) 01 (um) servidor que, preferencialmente possua experiência nas áreas de atuação dos empreendimentos inscritos;
  - d) No mínimo 01 (um) representante externo ao Ifes, vindo da sociedade civil organizada, tais como órgãos de governos, organizações de fomento e de apoio às empresas, associações de investidores ou outras associações empresariais pertinentes;
  - e) 01 (um) representante da Agência de Inovação do Ifes – Agifes.
- 5.2. O Comitê Gestor do Núcleo Incubador campus Serra poderá ainda, a seu critério, convidar outros representantes da sociedade civil, organizada a compor a Banca de Seleção, desde que estes possuam compe-

tências nas áreas de Gestão, Inovação, Empreendedorismo ou Ciências.

**5.3.** A avaliação das propostas será dividida em 03 (três) etapas: **Habilitação, Seleção Inicial e Apresentação Oral.**

**5.4.** Na etapa de **Habilitação**, que é classificatória e eliminatória, serão habilitados os proponentes que apresentarem os documentos exigidos no item 4.1. A não apresentação dos documentos exigidos ou o não cumprimento dos prazos estipulados no presente Edital eliminará o empreendimento deste Edital.

**5.5.** Na **Seleção Inicial**, que é uma etapa classificatória e eliminatória, a Banca de Seleção avaliará os empreendimentos com base nos Currículos Lattes dos proponentes e no Plano de Negócios. Serão classificados nesta etapa os empreendimentos que obtiverem no mínimo 24 (vinte e quatro) pontos na soma dos critérios da Tabela 1 do Anexo II.

**5.6.** A **Apresentação Oral** é uma etapa classificatória e eliminatória para os empreendimentos selecionados nas etapas de Habilitação e Seleção Inicial. Nesta etapa será marcada data, local e horário para uma apresentação dos proponentes para a Banca de Seleção. Cada empreendimento terá 30 (trinta) minutos para apresentação e outros 30 (trinta) minutos para responder as perguntas da Banca de Seleção.

**5.7.** Os empreendimentos que participarem da Apresentação Oral serão classificados, conforme os critérios estabelecidos na Tabela 2 do Anexo II.

**5.8.** Os empreendimentos serão classificados pela ordem decrescente da pontuação obtida pela soma dos resultados da Seleção Inicial e da Apresentação Oral, até o limite de vagas existentes no Núcleo Incubador Serra.

**5.9.** Em caso de empate serão utilizados, de acordo com a ordem de prioridade abaixo, os seguintes critérios:

- a) Maior pontuação no critério “**Grau de inovação**”;
- b) Maior pontuação no critério “**Impacto do produto, processo ou serviço na economia local ou regional**”;
- c) Maior pontuação no critério “**Viabilidade tecnológica** do produto, processo ou serviço do empreendimento proposto”;
- d) Proponente com **maior idade**.

**5.10.** Não haverá, sob nenhuma hipótese, a formação de cadastro de reserva. Os empreendimentos que não forem contemplados dentro do limite de vagas existentes no Núcleo Incubador campus Serra, não adquirem direito ou vantagens em editais futuros.

## **6. DA DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS**

**6.1** Os resultados relativos aos processos de seleção de empreendimentos serão publicados no quadro de informações do Núcleo Incubador campus Serra e, na página eletrônica da Incubadora do Ifes.

## **7. DOS RECURSOS**

**7.1** Eventuais recursos às decisões da Banca de Seleção deverão ser protocolados no prazo máximo de 03 (três) dias úteis após a divulgação oficial do resultado que cada seleção, junto ao Núcleo Incubador do campus Serra devidamente endereçado ao Presidente da Banca de Seleção, nos dias úteis e horários de funcionamento do mesmo.

**7.2** Se da análise do recurso resultar em alteração da nota final do proponente, deverá a Banca de Seleção divulgar o novo resultado nos termos do item 6.1 deste edital.

**7.3** Não serão encaminhadas, por parte da Banca de Seleção, quaisquer respostas individuais aos candidatos participantes deste edital.

**7.4** Em nenhuma hipótese serão aceitos pedidos de revisão de recursos contra os resultados divulgados em cada etapa.

## **8 DO APOIO OFERECIDO**

**8.1** A infraestrutura oferecida aos empreendimentos residentes no Núcleo Incubador campus Serra será composta por:

- a) Sala com área física média de 18 m<sup>2</sup> (dezoito metros quadrados).
- b) Área de uso compartilhado pelos residentes, disponibilizada pelo Núcleo Incubador campus Serra, constituída por sala de reuniões, secretaria e área de vivência;
- c) Áreas de uso compartilhado, disponibilizadas pelo Campus, para uso livre aos residentes (tais como: estacionamento, biblioteca, gráfica/reprografia e restaurante) ou mediante solicitação conforme disponibilidade (tais como: laboratórios, auditório e salas de aula) e sujeito à remuneração.

**8.2** Os projetos selecionados poderão ainda, na medida da disponibilidade, usufruir dos serviços oferecidos pelo Núcleo Incubador campus Serra, tais como:

- a) Apoio na gestão para o desenvolvimento e aperfeiçoamento dos processos de negócio;
- b) Apoio tecnológico para o desenvolvimento dos produtos e processos inovadores;
- c) Apoio à promoção da rede de relacionamento com instituições científicas, tecnológicas e entidades empresariais para a formação de parcerias estratégicas;
- d) Apoio na identificação de pesquisadores e profissionais que possam aprimorar os produtos, processos e serviços do empreendimento incubado;
- e) Apoio técnico na elaboração de projetos para captação de recursos;
- f) Apoio técnico quanto ao depósito de patentes e demais registros junto ao INPI;
- g) Apoio técnico quanto às questões jurídicas que envolvam o empreendimento incubado.

**8.3** A partir da assinatura do Contrato de Incubação, os responsáveis pelo empreendimento aprovado terão o prazo de 120 (cento e vinte) dias para a instalação e início do empreendimento, sendo que qualquer atraso no cronograma de implantação deve ser notificado por escrito à Coordenação do Núcleo Incubador campus Serra para avaliação do caso.

**8.4** Todo apoio fornecido pelo Núcleo Incubador campus Serra será estritamente para benefício do empreendimento incubado, sendo vedada a hipótese de seu uso para empreendimentos parceiros ou outros empreendimentos.

## **9 DO PRAZO DE INCUBAÇÃO E AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO**

**9.1** O prazo de incubação do empreendimento aprovado será de 18 meses a contar da data de assinatura de contrato de incubação a ser firmado entre o Ifes e os responsáveis pelo empreendimento incubado.

**9.2** O prazo poderá ser prorrogado por mais 06 meses, conforme decisão do Comitê Gestor do Núcleo Incubador campus Serra.

**9.3** Os empreendimentos incubados serão periodicamente avaliados pelo Comitê Gestor do Núcleo Incubador quanto ao seu desempenho e aderência ao plano de negócio de seu ingresso e pelos seguintes critérios:

- a) Incremento no faturamento das empresas incubadas (IF): De forma a medir o crescimento das empresas, conforme seu balanço financeiro e patrimonial;
- b) Empregos Gerados (EG): De forma a medir o número de empregos gerados com o desenvolvimento do empreendimento;
- c) Registros de Propriedade Intelectual (PI): De forma a se medir o número de pedidos de registros de propriedade intelectual solicitados conforme as características do empreendimento;
- d) Títulos de Propriedade Intelectual (TPI): De forma a se medir o número de títulos de propriedade intelectual pertencentes ou vinculados ao empreendimento;
- e) Produtos Criados (PC): De forma a se medir o número de produtos criados pelo empreendimento, considerando para tanto os produtos ou serviços disponibilizados no mercado;

- f) Parcerias Criadas (Par): De forma a se medir o número de parcerias realizadas com entidades do poder público e da iniciativa privada;
- g) Cumprimento dos objetivos propostos;
- h) Negócios em Prospecção;
- i) Outros aspectos, a serem definidos pelo Comitê Gestor do Núcleo Incubador.

**9.4** Os responsáveis pelos empreendimentos incubados deverão manter e apresentar, sempre que solicitado pelo Comitê Gestor do Núcleo Incubador, a escrituração de suas atividades técnicas, financeiras e fiscais, de modo a facilitar as ações de fiscalização e acompanhamento do desempenho obtido pelo empreendimento.

## **10 DO ENCERRAMENTO DA INCUBAÇÃO**

**10.1** O encerramento do processo de incubação dar-se-á nas seguintes situações:

- a) Com a graduação do empreendimento;
- b) Com a Rescisão da Incubação do empreendimento.

**10.2** A graduação do empreendimento se dará mediante decisão do Comitê Gestor do Núcleo Incubador, quanto ao cumprimento das metas estabelecidas em Planejamento Estratégico do Empreendimento, devendo o Conselho Deliberativo da Incubadora emitir certificado de graduação do empreendimento.

**10.3** A Rescisão da Incubação do empreendimento se dará mediante decisão do Comitê Gestor do Núcleo Incubador, quando:

- a) Houver iniciativa de rescisão por parte da pessoa jurídica responsável pelo empreendimento incubado;
- b) Vencer o prazo estabelecido no contrato de incubação;
- c) Houver desvio dos objetivos propostos pelo empreendimento;
- d) Houver insolvência da pessoa jurídica responsável pelo empreendimento incubado;
- e) O empreendimento apresentar riscos à segurança humana, ambiental e patrimonial do Ifes e seus respectivos campi;
- f) Apresentar riscos à idoneidade da pessoa jurídica responsável pelo empreendimento incubado, da Incubadora do Ifes e seus núcleos incubadores de empreendimentos;
- g) Houver infração a quaisquer das cláusulas do contrato de incubação;
- h) Houver uso indevido de bens e serviços do Ifes;
- i) Houver a suspensão das atividades desenvolvidas pelo Núcleo Incubador ou mesmo sua extinção, seja força judicial ou por ato do Conselho Deliberativo da Incubadora;
- j) A análise e avaliação do desempenho do empreendimento demonstrar que o mesmo não é mais viável técnica ou economicamente;
- k) Houver inadimplência, superior a 03 meses, no pagamento de quaisquer taxas ao Núcleo Incubador.

## **11 DAS TAXAS**

**11.1** Os responsáveis pelos empreendimentos selecionados deverão recolher as seguintes taxas durante o Programa de Incubação:

- a) Taxa residencial mensal de R\$ 300,00 (Trezentos reais) por sala, destinada à concessão de uso do espaço privativo fornecido ao empreendimento, bem como ao compartilhamento dos espaços-físicos comuns, fornecidos pelo Núcleo Incubador;
- b) Taxa de condomínio mensal de caráter variável, destinada ao custeio de fornecimento de energia elétrica, de água, disponibilização de Linha Telefônica e ponto de Internet, limpeza e vigilância, nos termos do Regimento Interno do Núcleo Incubador. O cálculo da taxa de condomínio é baseado no consumo individual e no rateio de custos compartilhados, podendo sofrer alterações a qualquer tempo.

c) Taxa Específica relativa ao uso e compartilhamento de laboratórios, equipamentos ou serviços técnicos especializados, disponibilizado pelo Núcleo Incubador e solicitado pelo empreendimento incubado;

d) Além do pagamento das taxas descritas nos incisos do item anterior, considerando o porte do empreendimento, poderão ser estabelecidas outras formas de contribuição, de comum acordo com os responsáveis pelo empreendimento incubado, visando ao fortalecimento do Núcleo Incubador.

**11.2** Em caso de atraso, os responsáveis pelos empreendimentos arcarão com a atualização monetária da dívida.

**11.3** O Comitê Gestor do Núcleo Incubador poderá conceder desconto ao empreendimento incubado, considerando suas características e a complexidade técnica do projeto.

**11.4** No caso de prorrogação do período de incubação, o valor relativo à taxa de residencial mensal poderá sofrer acréscimo de seu valor, de forma periódica e crescente em relação ao tempo previsto para a prorrogação do prazo de incubação.

## **12 DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

**12.1** O Núcleo Incubador não será responsável, nem solidária ou subsidiariamente, pelas atividades desenvolvidas pelas pessoas jurídicas responsáveis pelos empreendimentos incubados, ou por suas obrigações trabalhistas, fiscais, de insumos, de consumo, ambientais ou com terceiros.

**12.2** Todas as informações recebidas dos candidatos serão tratadas como confidenciais pelo Ifes, permitido, quando for o caso, acesso pelos órgãos de controle do Poder Executivo e Legislativo Federal (Controladoria Geral da União e Tribunal de Contas da União).

**12.3** As informações fornecidas pelos candidatos serão tratadas como confidenciais pelos órgãos do Núcleo Incubador.

**12.4** Em qualquer fase do processo de seleção de incubação, o Comitê Gestor do Núcleo Incubador poderá se fazer representar por parte de seus membros.

**12.5** Os resultados de cada etapa e as informações sobre o processo serão disponibilizados no sítio da Incubadora.

**12.6** Os casos omissos serão resolvidos pela Banca de Seleção de Empreendimentos, cujas decisões serão soberanas e irrecorríveis.

**12.7** Se durante o processo de Incubação forem gerados pela empresa selecionada, resultados passíveis de Proteção Intelectual, o Ifes e a empresa definirão, em instrumento jurídico próprio, as condições de titularidade e demais direitos e obrigações relacionados à propriedade intelectual.

**12.8** Os candidatos, cujas propostas não tenham sido aprovadas, poderão retirar os documentos enviados ao Ifes dentro do prazo de 60 dias, a contar da data de divulgação do resultado final. Após esse prazo os documentos serão destruídos

**12.9** As empresas incubadas e os projetos pré-incubados ficam obrigados a cumprir as normas de funcionamento interno da Incubadora e a destacar em suas peças publicitárias (folders, banners, etc) a logomarca da Incubadora do Ifes.

**12.10** A qualquer tempo o presente Edital poderá ser prorrogado, revogado ou anulado, por motivo de interesse público ou por ilegalidade, no todo ou em parte, sem que isso implique direito a indenização ou reclamação de qualquer natureza.

## **13 CRONOGRAMA**

<b>Atividade</b>	<b>Data</b>
Início das inscrições	30/04/14
Encerramento das inscrições	21/05/14
Publicação do resultado da fase de seleção inicial	02/06/14

Resultado do Recursos da fase de seleção inicial	10/06/14
Publicação dos empreendimentos selecionados para a apresentação	10/06/14
Apresentação oral dos empreendimentos	16/06/14 e 17/06/14
Publicação dos Empreendimentos selecionados para incubação	23/06/14
Resultado Recursos da fase de apresentação	27/06/14
Resultados finais da seleção	27/06/14

#### **14. DO FORO**

**14.1** Para dirimir as dúvidas e pendências que se originarem da interpretação ou aplicação das cláusulas do presente Edital, será competente o foro da Justiça Federal, Seção do Espírito Santo sediada em Vitória.

## ANEXO I – FICHA DE INSCRIÇÃO

Nome do Empreendimento:	
Qual a inovação apresentada pelo empreendimento?	
Protótipo? ( ) Sim ( ) Não	
Descrição do projeto/produto?	
(1) Representante do projeto:	
Empreendedor:	
Endereço:	
Telefone:	Celular:
E-mail:	



## ANEXO II – DESCRIÇÃO DOS CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

*Tabela 1- Critérios de Avaliação da Etapa de Seleção Inicial*

Critérios de Seleção da Etapa de Seleção Inicial	Pontuação
<b>Formação acadêmica</b> da equipe executora em áreas relacionadas à <b>gestão</b> do empreendimento proposto. (0) Não atende; (2) Atende parcialmente; (4) Atende completamente.	0 a 4
<b>Formação acadêmica</b> da equipe executora em áreas relacionadas às <b>tecnologias</b> dos produtos, processos ou serviços do empreendimento proposto. (0) Não atende; (2) Atende parcialmente; (4) Atende completamente.	0 a 4
<b>Experiência profissional</b> da equipe executora em áreas relacionadas à <b>gestão</b> do empreendimento proposto. (0) Não atende; (2) Atende parcialmente; (4) Atende completamente.	0 a 4
<b>Experiência profissional</b> da equipe executora em áreas relacionadas às <b>tecnologias</b> dos produtos, processos ou serviços do empreendimento proposto. (0) Não atende; (2) Atende parcialmente; (4) Atende completamente.	0 a 4
<b>Viabilidade tecnológica</b> do produto, processo ou serviço do empreendimento proposto. (0) Inviável; (2) Pouca viabilidade; (4) Viável.	0 a 4
<b>Viabilidade econômica</b> do produto, processo ou serviço do empreendimento proposto. (0) Inviável; (2) Pouca viabilidade; (4) Viável.	0 a 4
Capacidade de <b>captação de recursos</b> ou recursos disponíveis para a execução financeira do empreendimento no início da incubação. (0) Insuficiente; (2) Parcialmente suficiente; (4) Suficiente.	0 a 4
<b>Impacto do produto, processo ou serviço na economia</b> local ou regional (0) Nenhum impacto; (2) Impacto na economia local; (4) Impacto na economia regional	0 a 4

*Tabela 2- Critérios de Avaliação da Etapa de Apresentação Oral*

Critérios de Seleção da Etapa de Apresentação Oral	Pontuação
<b>Clareza</b> dos proponentes na definição dos <b>modelos de negócio</b> dos produtos, processos ou serviços do empreendimento. (0) Nenhuma; (1) Pouca; (4) Clareza.	0 a 4
<b>Comprometimento</b> dos proponentes com a execução do Plano de Negócios do empreendimento. (0) Não comprometidos; (1) Parcialmente comprometidos; (4) Todos os proponentes comprometidos.	0 a 4
<b>Disponibilidade</b> dos proponentes com a execução do Plano de Negócios do empreendimento. (0) Insuficiente; (1) Parcial de todos os proponentes; (2) Total de alguns proponentes; (4) Total de todos os proponentes.	0 a 4
<b>Competências empreendedoras</b> dos proponentes. (0) não empreendedores; (2) poucos proponentes com competências empreendedoras; (4) Todos com competências empreendedoras.  Observação: Competências empreendedoras típicas: Busca de oportunidades e iniciativa; Correr riscos calculados; Liderança; Exigências de qualidade; Persistência; Comprometimento; Busca de informações; Planejamento e monitoramento sistemático; Persuasão; Rede de contatos; Independência e Autoconfiança.	0 a 4
<b>Grau de inovação</b> do produto, processo ou serviço. (0) Nenhuma inovação; (1) Inovação incremental local; (2) Inovação incremental regional; (4) Inovação radical.  Observação: Inovação incremental: Alterações ou extensões que não alteram as funções básicas do produto, serviço ou processo (melhorias em produtos já desenvolvidos, com baixo grau de novidade); Inovação radical: Desenvolvimento de produtos, serviços ou processos que levam a mudanças significativas das práticas existentes (nova base tecnológica, alterando produção, desempenho e eventual aplicação, com um alto grau de novidade).	0 a 4
<b>Interação do empreendimento com pesquisadores</b> do Ifes. (0) Nenhuma interação; (1) Pouca interação com outros campi; (2) pouca interação com campus Serra; (3) muita interação outros campi; (4) muita interação com o campus Serra.	0 a 4



## ANEXO IV – MODELO DE PLANO DE NEGÓCIO



Instituto Federal do Espírito Santo – Campus Serra

Núcleo Incubador Campus Serra

Rodovia ES-010, km 6,5, Bairro Manguinhos – 29.173-087 – Serra – ES

Tel: (27) 3348-9257

EDITAL N° 01/2014

### FORMULÁRIO PARA ELABORAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIO

#### 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

##### 1.1 Apresentação do Negócio

###### Dados do Empreendimento

Nome da Empresa:	
CNPJ:	

###### Dados dos Empreendedores

Nome do sócio 01	
Perfil (breve currículo)	
Atribuições (papel a ser desempenhado na sociedade)	

Nome do sócio 02	
Perfil (breve currículo)	
Atribuições (papel a ser	

desempenhado na	
sociedade)	

**Objetivos e Aspectos do Negócio.**

Missão:	
Visão:	
Valores:	

Para os itens a seguir (de “d” à “f”) marque com o “x”:

**Setor de Atividade.**

- Agropecuária
- Indústria
- Comércio
- Serviços
- Outros: \_\_\_\_\_

**Forma Jurídica.**

- Empresário Individual
- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI)
- Sociedade Limitada
- Outra: \_\_\_\_\_

**Enquadramento Tributário.**

- Lucro Real
- Lucro Presumido

Se Lucro Presumido, qual o regime:

- Regime Normal (IRPJ, PIS, CONFINS, CSLL, IPI e Tributos Estaduais e Municipais)
- SIMPLES Nacional

**1.2 Conceito do Negócio**

7. Descreva resumidamente o Conceito do Negócio da empresa.


8. Esse Conceito é inédito no Brasil? Caso não, cite os já existentes.

--


9. O conceito do Negócio tem similares fora do Brasil? Caso sim, cite-os.


10. Especifique qual o Estágio Atual do negócio ou a Previsão de seu lançamento.


## 2. PLANO DE MARKETING

### Serviços / Produtos

e) Especifique os seus principais Produtos / Serviços.

	Descrição
Produto ou Serviço 1	
Produto ou Serviço 2	
Produto ou Serviço 3	
Produto ou Serviço 4	

f) Apresente os principais Benefícios e Características dos Produtos / Serviços?

	Benefícios e Características dos Produtos / Serviços
Produto ou Serviço 1	
Produto ou Serviço 2	
Produto ou Serviço 3	
Produto ou Serviço 4	

g) Explique como serão realizadas as Estratégias Promocionais (ações que terão como objetivo apresentar, e convencer os clientes a comprar os seus produtos ou serviços e não os dos

concorrentes, como por exemplo: propaganda em rádio, jornais e revistas; internet; amostras grátis; mala direta, folhetos e cartões de visita).


h) Especifique resumidamente os canais de distribuição da empresa.


i) Descreva o estágio atual de desenvolvimento dos Produtos / Serviços.

	Descrição
Produto ou Serviço 1	
Produto ou Serviço 2	
Produto ou Serviço 3	
Produto ou Serviço 4	

j) A empresa domina a Tecnologia? Há patentes? Há investimento em Pesquisa e Desenvolvimento? Caso sim especifique.


### **Vendas e Capacidade Produtiva**

**a)** Especifique resumidamente a Estratégia de Preços definida para os Produtos / Serviços da empresa :

	Preço
Produto ou Serviço 1	
Produto ou Serviço 2	
Produto ou Serviço 3	
Produto ou Serviço 4	

**b)** Qual será a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização. Especifique resumidamente a Projeção de Vendas (quantidade) da empresa para os próximos 5 anos:

	Quantidade Vendida					
	Últimos 12 meses	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Produto ou Serviço 1						
Produto ou Serviço 2						
Produto ou Serviço 3						
Produto ou Serviço 4						

### 3. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

#### Equipe de Gestão

6 A empresa tem um organograma com a descrição dos executivos principais e suas funções (nome, posição, formação acadêmica, experiências profissionais anteriores e principais habilidades)? Caso sim, especifique resumidamente:


--

7 A equipe de gestão está completa? Caso não, especifique quais profissionais estão faltando:


8 Especifique a previsão de funcionários da empresa para seus primeiros três anos.

<b>Cargo</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Salário Mensal</b>
Função 1		
Função 2		
Função 3		
Função 4		
Função 5		

### **Estrutura e Operação**

1. Descreva resumidamente os processos básicos para obtenção do Produto / Serviço.


2. Especifique os motivos de escolha da localização do negócio:


3. A infraestrutura tecnológica já está disponível (no caso de Internet: hospedagem, hardware, software etc.)? Caso sim, especifique resumidamente a estratégia tecnológica da empresa:


### **ANÁLISE DE MERCADO**

#### **Análise Setorial**



a) Qual é a tendência do setor? Há informações estatísticas relativas ao crescimento de negócios neste setor?


b) Qual o crescimento previsto do setor para os próximos cinco anos?


### **Estudo dos Clientes**

a) Qual o mercado-alvo da empresa (pessoas físicas ou jurídicas)? Descreva as principais características dele (para pessoa física: idade, renda, onde moram etc; e para pessoa jurídica: ramo de atividade, que produto oferecem, tempo de mercado, porte, etc)


b) Qual o tamanho do mercado-alvo em Reais e em Número de Clientes da empresa?


c) Que preço pagam por produto similar ou substituto?


d) O que mais influencia a compra (preço, qualidade, marca, prazo de entrega, prazo de pagamento, etc)?


### **Estudo dos Concorrentes**

a) Quais são (serão) os principais concorrentes da empresa (cite pelo menos 2)? Caso não existam concorrentes diretos, quem são os concorrentes indiretos?



b) Qual a participação de mercado de seus principais concorrentes? Qual a sua participação de mercado prevista (marque com um "x")?

Percentual sobre o total	05	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95
Sua empresa																			
Concorrentes																			

c) Examine as boas práticas e deficiências de seus concorrentes e compare com os atributos de sua empresa e preencha o campo abaixo com os conceitos (5) ÓTIMO, (4) BOM, (3) REGULAR, (2) RUIM e (1) PÉSSIMO:

	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento (horário de funcionamento, entrega em domicílio etc)
Sua Empresa					
Concorrente 1 (nome)					
Concorrente 2 (nome)					

d) Em face do exposto, indique como sua empresa pretende fazer para que as pessoas deixem de ir no concorrente (mudança de hábito) para comprar de sua empresa (Qual será a vantagem competitiva oferecida pela sua empresa perante a concorrência)?


### Estudo dos Fornecedores

f) A empresa já possui acordos firmados com fornecedores/parceiros para o negócio? Caso sim, especifique cada um e o tipo de acordo/parceria.

--


g) Examine as características atuais de seus fornecedores e compare com os necessidades de sua empresa e preencha o campo abaixo com os conceitos (5) ÓTIMO, (4) BOM, (3) REGULAR, (2) RUIM e (1) PÉSSIMO

	Descrição dos itens (matéria-prima, mercadorias ou serviços)	Preço	Condições de Pagamento	Localização
Fornecedor 1 (nome)				
Fornecedor 2 (nome)				
Fornecedor 3 (nome)				
Fornecedor 4 (nome)				
Fornecedor 5 (nome)				

#### 4. A ANALISE SWOT

A Análise SWOT ou FOFA é uma ferramenta de gestão muito utilizada por empresas privadas como parte do planejamento estratégico dos negócios. O termo SWOT vem do inglês e representa as iniciais das palavras Strengths (forças), Weaknesses (fraquezas), Opportunities (oportunidades) e Threats (ameaças).

A análise é dividida em duas partes: o ambiente externo à organização (oportunidades e ameaças) e o ambiente interno à organização (pontos fortes e pontos fracos). Esta divisão é necessária porque a organização tem que agir de formas diferentes em um e em outro caso.

No caso do ambiente interno, esse pode ser controlado pelos dirigentes da organização, já que ele é o resultado de estratégias de atuação definidas por nós mesmos. Desta forma, quando percebermos um ponto forte em nossa análise, devemos ressaltá-lo ainda mais; quando percebermos um ponto fraco, devemos agir para controlá-lo ou, pelo menos, minimizar seus efeitos.

Já o ambiente externo está totalmente fora do controle da organização. Isso não significa que não seja útil conhecê-lo. Apesar de não podermos controlá-lo, podemos monitorá-lo e procurar aproveitar as oportunidades da maneira mais ágil e eficiente e evitar as ameaças enquanto for possível.

- a) A empresa conhece seus pontos fortes e fracos? Caso sim cite os principais:  
 b) A empresa conhece as ameaças e oportunidades inerentes ao negócio? Caso sim, especifique os principais:

Quadro Análise SWOT ou FOFA

Ambiente Interno	<b>F</b> orças	<b>F</b> raquezas
Ambiente Externo	<b>O</b> portunidades	<b>A</b> meaças

## 5. RESULTADOS FINANCEIROS E INVESTIMENTOS

j) Qual o valor do Investimento Inicial?

Item	Valor Total
<b>Caixa (Capital de Giro)</b>	
<b>Estoque Inicial</b>	
<b>Computadores</b>	
<b>Máquinas e Equipamentos</b>	
<b>Móveis e Utensílios</b>	
<b>Reformas / Obras Civis</b>	
<b>Veículos</b>	
<b>Outros (especificar)</b>	

k) Quais as Fonte de Recursos para tais Investimentos?

Nome	Valor (em reais)
<b>Capital Próprio (Capital Social)</b>	
<b>Capital de Terceiros (Empréstimos, Financiamentos, Projetos / Fundos)</b>	
<b>Total</b>	

l) Qual o faturamento atual (Receita com Vendas de Produtos e Prestação de Serviços) e qual a previsão para os próximos 5 anos de operação?

	<b>Previsão de Faturamento (em Reais) de Produtos e Serviços para os próximos 5 anos</b>					
	<b>Últimos 12 meses</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>
Produto ou Serviço 1						
Produto ou Serviço 2						
Produto ou Serviço 3						
Produto ou Serviço 4						
Outros						
<b>Total de Receitas</b>						

m) Qual o Valor de Despesas Operacionais Atual e qual a previsão para os próximos 5 anos de operação?

<b>Rúbrica</b>	<b>Últimos 12 meses</b>	<b>Previsão de Despesas para os próximos 5 anos</b>				
		<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>
Custo com Prestação dos Serviços / Custo das Mercadorias Vendidas						
Tributos e Impostos						
Retirada dos Sócios						

Salários (sem férias, 13º, FGTS, e nenhuma outra provisão)						
Encargos (estima-se em torno de 80% do valor dos item Salários)						
Aluguéis						
Água, Luz, Telefone e Internet						
Seguros						
Combustível e Manutenção						
Publicidade						
Contador						
Material de Expediente						
Material de Limpeza						
Serviços de Terceiros						
Outros (até 10%)						
<b>Total de Despesas</b>						

n) Qual o Resultado Operacional Atual e qual a previsão para os próximos 5 anos de operação?

Rúbrica	Últimos 12 meses	Previsão de Resultado para os próximos 5 anos				
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
(+) Receita Total						

( - ) Despesas Totais						
(=) Resultado (Lucro ou Prejuízo)						

## 6. CONCLUSÃO

Defina resumidamente sua análise final em relação a todos os dados apresentados neste documento