

Nair L. L. de Sousa
Suezilde Amaral
André Melo

MANUAL DE PROCESSO PARA GESTÃO DA INCUBAÇÃO





MANUAL DE PROCESSO

PARA GESTÃO DA INCUBAÇÃO



Reitor	Clay Anderson Nunes Chagas
Vice-Reitora	Ilma Pastana Ferreira
Pró-Reitora de Pesquisa e Pós-Graduação	Luanna de Melo Pereira Fernandes
Pró-Reitora de Graduação	Acylena Coelho Costa
Pró-Reitor de Extensão	Higson Rodrigues Coelho
Pró-Reitor de Gestão e Planejamento	Carlos José Capela Bispo



Coordenador e Editor-Chefe	Nilson Bezerra Neto
Revisão	Marco Antônio da Costa Camelo
Design	Flávio Araujo
Web-Page e Portal de Periódicos	Bruna Toscana Gibson
Livraria	Arlene Sales
Bibliotecária	Rosilene Rocha
Estagiários	João Lucas Ferreira Lima Natália Vinagre de Souza Souza

Conselho Editorial

Francisca Regina Oliveira Carneiro
Hebe Morganne Campos Ribeiro
Luanna de Melo Pereira Fernandes (Presidente)
Joelma Cristina Parente Monteiro Alencar
Josebel Akel Fares
José Alberto Silva de Sá
Juarez Antônio Simões Quaresma
Lia Braga Vieira
Maria das Graças da Silva
Marília Brasil Xavier
Núbia Suely Silva Santos
Robson José de Souza Domingues
Pedro Franco de Sá
Tânia Regina Lobato dos Santos
Valéria Marques Ferreira Normando

Nair L. L. de Sousa
Suezilde Amaral
André Melo

MANUAL DE PROCESSO PARA GESTÃO DA INCUBAÇÃO



Realização

Universidade do Estado do Pará - UEPA
Centro de Ciências Naturais e Tecnológicas - CCNT/UEPA
Editora da Universidade do Estado do Pará - EDUEPA

Equipe Editorial do Projeto

Normalização e Revisão

Marco Antônio da Costa Camelo
Natalia Vinagre de Souza Souza

Designer Gráfico

Flávio Araujo

Capa

Flávio Araujo

Diagramação

João Lucas Lima

Apoio Técnico

Bruna Toscano Gibson
Arlene Sales Duarte Caldeira

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) EDITORA DA UEPA - EDUEPA

S725m Sousa, Nair Lúcia Lima de

Manual de processos para gestão de incubação de empresas na RITU /
Nair Lúcia Lima de Sousa ; Suezilde da Conceição Amaral Ribeiro ; Andre Cris-
tiano Silva Melo. – Belém : EDUEPA, 2025.

89 p.: il.

Inclui bibliografias

ISBN: 978-85-8458-070-5

1. Gestão. 2. Incubadora. 3. Empresa. 4. Programa de Incubação de Em-
presas. 5. Modelo de gestão CERNE. 6. Business Process Management - BPM.
7. Rede de Incubadoras de Tecnologia da UEPA - RITU. I. Ribeiro, Suezilde da
Conceição Amaral. II. Melo, Andre Cristiano Silva. III. Título.

CDD 658.11 – 22.ed.

Ficha Catalográfica: Rosilene Rocha CRB-2/1134

Editora Filiada



Editora da Universidade do Estado do Pará - EDUEPA
Travessa D. Pedro I, 519 - CEP: 66050-100
E-mail: eduepa@uepa.br/livrariadauepa@gmail.com
Telefone: (91) 3222-5624
Instagram: @eduepaoficial

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Níveis de maturidade do modelo CERNE e Processos-Chave.....	11
Figura 2 – Elementos BPMN 2.0.....	12
Figura 3 – Novo Macroprocesso do Programa de Incubação RITU.....	15
Figura 4 – Fluxograma do Processo de Seleção.....	16
Figura 5 – Fluxograma do processo de contratação.....	23
Figura 6 – Fluxograma do processo de desenvolvimento do empreendimento.....	28
Figura 7 – Fluxograma do Processo de Gestão da Incubação.....	31
Figura 8 – Mapa de Processos de Incubção.....	32

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Taxas de Incubação.....	17
Quadro 2 – Processo de seleção RITU - Critérios de seleção.....	20
Quadro 3 – Indicadores e Parâmetros de avaliação do nível de maturidade.....	26
Quadro 4 – Indicadores de gestão do processo de incubação RITU.....	30

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE 1 – Modelo B3 – Formulário de Avaliação de Propostas de Negócios.....	36
APÊNDICE 2 – Modelo B5 – Formulário Base de Diagnóstico	39
APÊNDICE 3 – Modelo B6 – Formulário de Avaliação Periódica.....	46
APÊNDICE 4 – Modelo B7 – Formulário de Avaliação Semestral	48
APÊNDICE 5 – Modelo A3 – Indicadores e Parâmetros de Avaliação.....	57

LISTA DE ANEXOS

ANEXO 1 – Modelo A1 – Minuta de Edital de abertura de chamada.....	60
ANEXO 2 – Modelo B1 – Formulário de Intenção de Participação.....	73
ANEXO 3 – Modelo B2 – Formulário de Inscrição de Negócios.....	74
ANEXO 4 – Modelo A2 – Minuta de Contrato de Incubação.....	79
ANEXO 5 – Modelo B4 – Termo de Responsabilização e Uso.....	88

LISTAS DE ABREVIATURAS

ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de empreendimentos Inovadores
BPM – *Business Process Management*
BPMN – *Business Process Management Notation*
CCNT – Centro de Ciências Naturais e de Tecnologia
CERNE - Centro de Referência para Apoio a Novos Empreendimentos.
CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
FORTEC - Fórum Nacional de Gestores de Inovação e Transferência de Tecnologia
IFPA - Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado do Pará
MVP – *Minimum Viable Product*
OMG - *Object Management Group*
PROFNIT - Programa de Pós-graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação
PROJUR – Procuradoria Jurídica
RITU – Rede de incubadoras de Tecnologia da Universidade do Estado do Pará
RH – Recursos Humanos
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
UEPA - Universidade do Estado do Pará

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO.....	9
1. MODELO DE GESTÃO CERNE.....	11
2. GERENCIAMENTO DE PROCESSOS DE NEGÓCIOS (<i>BUSINESS PROCESS MANAGEMENT-BPM</i>).....	12
3. A REDE DE INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA UEPA - RITU.....	13
4. PROGRAMA DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS.....	15
5. PROCESSO DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS	17
6. PROCESSO DE GESTÃO DA INCUBAÇÃO.....	29
REFERÊNCIAS.....	33
APÊNDICES.....	36
ANEXOS.....	60

APRESENTAÇÃO

A Rede de Incubadora de Tecnologia da Universidade do Estado do Pará (RITU) é uma incubadora de empresas de base tecnológica que desenvolve atividades voltadas ao incentivo e apoio ao empreendedorismo inovador e à transferência de tecnologia como elementos principais da sua atuação.

Na gestão dos programas de incubação de empresas, destaca-se a etapa de incubação propriamente dita, em que os empreendimentos já firmaram contrato de incubação para receber o apoio da incubadora por um determinado período. Nesta etapa, a estruturação dos serviços oferecidos pela incubadora passa a ser fundamental para o bom desempenho e pleno desenvolvimento dos empreendimentos incubados.

Neste documento são apresentados conceitos, processos e práticas de gestão para a etapa de incubação de empresas da RITU, bem como os modelos de documentos operacionais necessários para os seus desenvolvimentos.

Os processos apresentados foram desenvolvidos a partir de um extenso estudo, no qual foi possível conhecer e entender os aspectos principais aplicados pelas incubadoras de base tecnológica, considerando artigos científicos nacionais e internacionais, em que se desenvolveu uma visão macro da atividade e também sobre o cenário do empreendedorismo inovador na atualidade. Posteriormente, foram realizadas pesquisas em documentos internos da RITU e da UEPA, assim como reuniões com os atuais gestores da incubadora para dirimir dúvidas e tomada de decisão em relação às atividades e recursos disponíveis para a execução da incubação.

Para tratamento dos processos foi utilizada a teoria Business Process Management - BPM (Gerenciamento de Processos de Negócio), pela qual se adota o modelo de mapeamento, realizando a identificação de processos atuais, suas lacunas e gargalos, e posteriormente passou-se ao diagnóstico e proposição de novos processos da etapa de incubação de empresa, visando a sistematização e organização dos mesmos. Mais ainda, para alinhamento e proposição de processos de gestão, optou-se pela adoção do Modelo de Gestão CERNE (Centro de Referência para apoio a Novos Empreendimentos), adotado pela maioria das incubadoras brasileiras (ANPROTEC, 2018a).

Este manual foi desenvolvido como parte do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) do Mestrado Profissional do Programa de Pós-graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecno-

logia para Inovação (PROFNIT), coordenado pela Associação Fórum Nacional de Gestores de Inovação e Transferência de Tecnologia (FORTEC), no ponto focal Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado do Pará (IFPA). Tem como objetivo potencializar a gestão do processo de incubação, o alinhamento dos processos internos, com objetivos e estratégias institucionais, assim como a gestão atualizada e sistemática de ações da incubadora no apoio à maturidade dos empreendimentos incubados, direcionadas por trilhas de desenvolvimento dinâmicas e atuais, estratégias claras, processos definidos e organizados.

Assim, espera-se que as atividades da incubação da RITU sejam pautadas em processos assertivos, aplicados de forma sistemática e replicável, que ocorra a facilidade na manutenção, no monitoramento e na melhoria contínua. Por fim, considera-se que, a partir da aplicação do conhecimento disposto nesse documento, seja possível para a RITU criar outros documentos, direcionados aos empreendedores ou empresas atendidas, que promovam o pleno entendimento e conhecimento do processo de incubação, contribuindo para a redução de incertezas nos demandantes e nas demais pessoas que se interessam pelo processo de geração de empreendimentos inovadores.

Nair Lúcia Lima de Sousa
Suezilde da Conceição Amaral Ribeiro
André Cristiano Silva Melo

1. MODELO DE GESTÃO CERNE

Com o objetivo de adequar os processos da RITU a um modelo de gestão optou-se em adotar o Centro de Referência para Apoio a Novos Empreendimentos (CERNE) que é um modelo amplamente utilizado pelas incubadoras brasileiras. Este modelo foi criado pela Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC), em parceria com Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). Para elaboração deste documento utilizou-se os manuais CERNE de 2018.

O modelo CERNE possibilita a certificação das incubadoras em quatro níveis de implantação, denominados de níveis de maturidade, que avaliam a capacidade da incubadora gerar sistematicamente empreendimentos de sucesso. Os níveis são acumulativos, para subir o nível é necessário manter implantado todos os processos dos níveis antecedentes e ter como foco a melhoria contínua, avaliando e monitorando a realização das práticas-chave, conforme demonstrado na Figura 1.

Figura 1 – Níveis de maturidade do modelo CERNE e Processos-Chave



Fonte: ANPROTEC (2018b)

Na Figura 1, os níveis de maturidade do modelo CERNE abrangem diversas frentes de atuação e desenvolvimento para incubadoras. Posicionando-se como um modelo de referência é constituído de processos-chave e práticas-chave que desenvolvem desde a seleção de empreendimentos até a atuação internacional da incubadora. Os níveis de maturidade do modelo são (ANPROTEC, 2018b):

- CERNE 1 - Prevê as atividades iniciais para a atuação da incubadora e está focado no eixo do empreendimento, com todos os processos e práticas voltados ao apoio ao desenvolvimento de negócios bem sucedidos;
- CERNE 2 - Voltado à estruturação da governança da incubadora, atuação estratégica, ampliação de serviços e público, considerando alvo, monitoramento e avaliação interna;
- CERNE 3 - Tem como objetivo implantar práticas que formalizam a rede de parceiros, ampliam a atuação da incubadora e proporcionam instrumentos para atuação à distância;

- CERNE 4 - Constitui o nível de maturidade mais alto para uma incubadora e prevê a sua internacionalização por meio de suas práticas e da atuação das empresas apoiadas, alcançando mercados internacionais.

Mais ainda, o CERNE orienta que as ações das incubadoras estejam baseadas em cinco eixos temáticos: empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão. Estes devem ser a base para o monitoramento das ações da incubadora e das empresas incubadas.

Percebe-se então que este modelo é bastante abrangente e intenta o crescimento da incubadora, o que é um fator muito positivo. Os processos da RITU detalhados neste manual, ensejam ações que se enquadram no nível CERNE 1. Porém não exclui a possibilidade de já haver na RITU processos implantados que se enquadram em outros níveis.

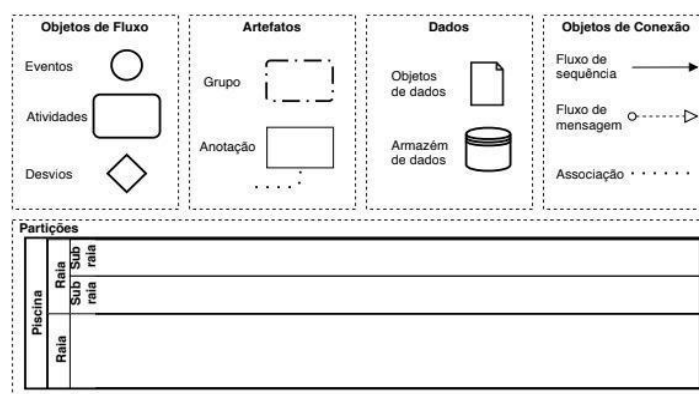
2. GERENCIAMENTO DE PROCESSOS DE NEGÓCIOS (*BUSINESS PROCESS MANAGEMENT - BPM*)

O mapeamento dos processos da incubação na RITU foi realizado por meio da aplicação do BPM e da representação visual em fluxogramas de processos, desenvolvidos na plataforma Microsoft Visio.

Segundo Dumas et al. (2018), o gerenciamento de processos de negócios (*Business Process Management - BPM*) é “um conjunto de métodos, técnicas e ferramentas para descoberta, análise, redesenho, execução e monitoramento de processos de negócio”. Geralmente BPM é abordado por meio do seu ciclo de vida, ou seja, por etapas por meio das quais é possível obter melhor padronização, além de melhorias na eficiência dos processos. As etapas do ciclo de vida são: identificação, descoberta, análise, redesenho, implementação e controle e monitoramento dos processos

A etapa de modelagem de processos implica na seleção de uma notação a ser utilizada, para este manual adotou-se a notação *Business Process Model and Notation* (BPMN), uma notação gráfica criada pela *Object Management Group* (OMG), um consórcio internacional de padrões de tecnologia sem fins lucrativos, de associação aberta. (Barreto et al., 2018). A notação BPMN 2.0 tem como objetivo ser uma notação de fácil entendimento, resultante da uniformização de várias notações existentes, voltada a facilitar o manuseio e a compreensão do utilizador. Existem cinco categorias básicas de elementos na BPMN 2.0 (Figura 2): Objetos de Fluxo, Dados, Objetos de Conexão, Partições e Artefatos.

Figura 2 - Elementos BPMN 2.0



3. A REDE DE INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA UEPA - RITU

O projeto de criação da RITU iniciou a partir da aprovação no edital 02/1999 - SEBRAE, para a implantação de novas incubadoras. Em 23 de outubro de 2000, houve o evento de inauguração e em junho de 2001, ingressaram as primeiras empresas na modalidade de incubação. A RITU é um habitat de inovação voltado à incubação de empresas de base tecnológica, um mecanismo de apoio ao empreendedorismo inovador e à transferência de tecnologia, favorecendo a criação de novos negócios a partir da Universidade ou apoiados pelos conhecimentos ali desenvolvidos.

A principal contribuição da RITU está relacionada ao desenvolvimento de uma abordagem e um olhar atento para a comunidade local, utilizando linguagem de negócios para estudantes universitários e pesquisadores da UEPA. Os objetivos segundo o regimento interno da RITU são:

Art. 2º. O objetivo geral da RITU é apoiar a formação e consolidação de micro e pequenas empresas de base tecnológica, nos seus aspectos tecnológicos, gerenciais, mercadológicos e de recursos humanos, segundo a política nacional de desenvolvimento, de modo a assegurar o seu fortalecimento e a melhoria de seu desempenho.

Art. 3º. São objetivos específicos da RITU:

- a) Possibilitar às empresas o uso dos serviços, infraestrutura e espaço da RITU, mediante objetivos, obrigações e condições estabelecidas no Contrato de Participação (ou outro nome utilizado);
- b) Facilitar o acesso das empresas às inovações tecnológicas gerenciais e estimular o associativo entre as empresas e entre estas e os parceiros que apoiam a RITU (RITU, 2005).

Entre os serviços ofertados pela RITU, citam-se serviços técnicos, tecnológicos e de gestão, por intermédio de atividades, próprias ou em parceria com outras organizações, de capacitação, formação de competências, desenvolvimento de ideias e negócios, consultorias, materiais de apoio, cursos, eventos e palestras (RITU, 2016).

Os desafios impostos pelo contexto regional de atuação em ciência, tecnologia e inovação na Amazônia, em especial no Estado do Pará, ainda impõem questões muitas vezes intransponíveis e, num destes momentos, a RITU passou por um período de suspensão de atividades de incubação residente, devido à falta de infraestrutura física e de pessoal, entre os anos de 2011 e 2018. Fato este que foi superado após a captação de recursos financeiros junto a Agência de fomento CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), quando ocorreu a reestruturação de suas instalações físicas e retomada das ações em 2019.

A execução do projeto CNPQ possibilitou a reestruturação dos ambientes, foram criados 04 módulos de incubação e 01 módulo de trabalho compartilhado por equipes de projeto de negócios, além de um miniauditório para eventos. Após a concepção dos novos espaços, ocorreu a necessidade também de atualização e reformulação dos programas de trabalho e dos processos internos. Considerando as mudanças no ambiente institucional, as mudanças no contexto de mercado pautadas por novas tecnologias e novos meios de comunicação, a

RITU apresentou a necessidade de reformulação dos seus processos internos, para conduzir o apoio adequado aos novos empreendedores.

3.1 Missão

O projeto de criação da RITU iniciou a partir da aprovação no edital 02/1999 - SEBRAE, para a implantação de novas incubadoras. Em 23 de outubro de 2000, houve o evento de inauguração e em junho de 2001, ingressaram as primeiras empresas na modalidade de incubação. A RITU é um habitat de inovação voltado à incubação de empresas de base tecnológica, um mecanismo de apoio ao empreendedorismo inovador e à transferência de tecnologia, favorecendo a criação de novos negócios a partir da Universidade ou apoiados pelos conhecimentos ali desenvolvidos.

A principal contribuição da RITU está relacionada ao desenvolvimento de uma abordagem e um olhar atento para a comunidade local, utilizando linguagem de negócios para estudantes universitários e pesquisadores da UEPA. Os objetivos segundo o regimento interno da RITU são:

3.2 Visão

Ser referência na criação ou promoção de ações focadas no desenvolvimento empreendedor de pessoas e empresas, através de soluções inovadoras e sustentáveis para a transformação da universidade e da sociedade.

3.3 Valores

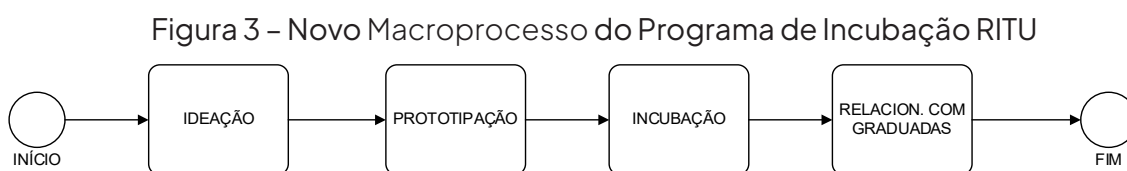
- **Atuação e estímulo à inovação:** Objetiva o apoio a empreendimentos inovadores por reconhecer que estes são os responsáveis por maiores impactos na economia e no desenvolvimento social.
- **Atuar com paixão, liderança e foco na busca por resultados:** A visão de empreendedorismo como motor de transformação da sociedade leva a uma atuação dinâmica, intensa e focada nos resultados.
- **Relacionamento integrado e sustentável:** Atuação integrada e sustentável com equipe interna e externa.
- **Investir na diversidade de negócios e pessoas:** Investir em diversidade é possuir vantagens competitivas no mercado, destacando o que há de único em cada grupo, auxiliando-os a alcançar o seu potencial máximo.
- **Relações éticas, coerentes e transparentes com as pessoas:** As relações devem ser cultivadas com base no respeito, na ética e na transparência.
- **Trabalho em equipe e decisões compartilhadas:** A união, coesão e as opiniões das pessoas são imprescindíveis para a obtenção de melhores resultados e decisões acertadas.
- **Qualidade e melhoria contínua:** Buscar melhoria contínua da qualidade de suas ações, produtos e serviços, comprometendo-se em manter o nível de satisfação de todos os envolvidos com a RITU.

- **Comprometimento com o desenvolvimento pessoal:** Incentivar que todas as pessoas envolvidas no seu ecossistema tenham compromisso com desenvolvimento pessoal, através de uma postura empreendedora na atuação.

4. PROGRAMA DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS

A RITU desenvolve várias atividades voltadas ao apoio e à formação de empreendedores para a criação de empresas inovadoras. Estas ações são organizadas em quatro processos principais que compõem a sua trilha de formação empreendedora: Ideação, Prototipação, Incubação e Relacionamento com graduadas. Igualmente importantes, estas etapas atendem a diferentes níveis de maturidade do empreendedor e do empreendimento, e se alinham para atingir os objetivos da incubadora.

Desta forma, o Macroprocesso do Programa de Incubação da RITU ficou estruturado na disposição demonstrada na Figura 3.



Fonte: Elaborado pelo autor (2022).

De modo a promover uma visão sistêmica, é feita uma breve descrição de cada um dos processos que compõem o **macroprocesso do programa de incubação** da RITU.

4.1 Ideação

O processo de Ideação é dedicado ao desenvolvimento de competências e características empreendedoras. O seu foco é a sensibilização e atração de novos potenciais empreendedores. Assim, o seu público é composto por pessoas ou equipes que ainda não tenham iniciado a criação de uma empresa e que necessitem da formação empreendedora básica. A estratégia principal é a qualificação para habilidades de ação, liderança, motivação, avaliação de oportunidades de negócios, validação de ideias, comunicação e atitude profissional. Deve ser estruturada como uma preparação dinâmica, proativa e inspiradora, para pessoas que estão buscando a inserção no meio empreendedor ou, até mesmo, para pessoas que buscam apenas desenvolver habilidades que são comuns ao perfil empreendedor (intraempreendedor). É composto por oficinas, workshops para capacitação e por atividades de grupo, como clube de empreendedores, café com parceiros, rodas de conversa com empresas, experiências de imersão, visitas técnicas etc.

4.2 Prototipação

O processo de Prototipação é voltado à transformação das ideias em negócios, destina-se a equipes que já possuem uma ideia de negócio e estão em estágio intermediário de formação empreendedora e estruturação do negócio. É composto por atividades destinadas ao amadurecimento das ideias de negócios, ao desenvolvimento de protótipos de produtos e do Mínimo Produto Viável – MVP (Minimum Viable Product). Tal processo, envolve ainda a realização de oficinas para geração de ideias que possam adicionar valor ao produto, realizar triagem, teste de conceito, análise de marketing, aprimoramento e conquista dos primeiros clientes. Mais ainda, apresenta soluções para alguns pontos essenciais deste estágio evolutivo, por exemplo, a conexão com outros empreendedores por meio do uso de espaços compartilhados, aproximação com possíveis parceiros, bem como o incentivo à colaboração em equipes, à expansão de projetos e ao refinamento de modelos.

4.3 Incubação

O processo de Incubação foca na organização, gerenciamento e manutenção do fluxo das atividades de desenvolvimento das empresas incubadas. O objetivo da Incubação é apoiar o desenvolvimento destes negócios através da promoção de capacidades em várias frentes, incluindo a gestão da empresa, a formação de redes de relacionamento, para melhor inserção da empresa no mercado, a maturidade do modelo de negócios e a capacidade dos empreendedores. Para tanto, este processo se organiza desde a seleção, na qual ocorre uma criteriosa avaliação quanto ao potencial da ideia de negócio, da estruturação da equipe e das capacidades de desenvolvimento de empreendedores e empreendimentos. Posteriormente, se concentra no acompanhamento individual de cada empreendimento, aplicando diagnóstico, planejamento, controle e monitoramento, além de prover capacitação aos gestores, consultorias e serviços técnicos à empresa. Mais ainda, o processo realiza atividades para a integração da empresa incubada a uma rede de relacionamento que visa estimular a formação de parcerias comerciais e a ampliação de mercado.

4.4 Relacionamento com Graduadas

O objetivo deste processo é acompanhar a evolução dos empreendimentos já graduados, além de ofertar serviços e colaboração (ANPROTEC, 2018a). Para tal, a RITU deve convidar os representantes de empreendimentos graduados a participar como tutores de novos empreendimentos incubados, oferecer pacotes de serviços diferenciados e estabelecer contato regular, com intuito de manter tais empreendimentos na rede de parceiros. A RITU deve ainda criar um portfólio de serviços, atentando à perspectiva das empresas graduadas e estabelecer outros parâmetros de retorno financeiro para a incubadora. Assim, essas empresas passam a ter acesso pago às qualificações e serviços técnicos da incubadora, todavia com o valor cobrado inferior ao praticado no mercado, sendo tais atividades ainda realizadas por iniciativa da RITU ou por demanda desses empreendimentos graduados. Nesta etapa, cabe às graduadas algumas obrigações em relação à RITU, firmadas em termo de compromisso, ainda durante a etapa de graduação, a saber: Informar dados de desempenho, para subsidiar as métricas de acompanhamento; Participar de atividades da Rede de Relacionamento RITU, para sensibilização e prospecção de empresas à incubação, sempre que for convidada; Ofertar, volunta-

riamente, atividades de mentoria e acompanhamento de empresas ainda no processo de incubação, quando convidada da incubadora; e Comprometer-se a viabilizar as atividades de ensino, pesquisa e extensão para discentes e docentes de graduação e pós-graduação encaminhados pela RITU.

5. PROCESSO DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS

Trata-se de um conjunto de atividades pelo qual a RITU objetiva promover o fortalecimento e maturidade de empresas nascentes de base tecnológica. O processo de incubação de alto desempenho deve ser pautado em ferramentas de tecnologias digitais, que permitam que a incubadora tenha condições de apoiar um maior número de empresas e reduzir os riscos de descontinuidade, por parte dos empreendedores, em decorrência do longo prazo deste subprocesso.

5.1 Áreas de interesse para a incubação de empresas

Aceita propostas para incubação de negócios, preferencialmente nas áreas do conhecimento adotadas pela UEPA, na distribuição de cursos de: Tecnologia, Biológica e Saúde, Social e Educação, e áreas afins, mas não se restringe a estas áreas, alinhando-se às novas concepções de empresas de uso extensivo de tecnologia e de inovação.

5.2 Tipos de Incubação

Residente: Quando a empresa se instala no espaço físico disponibilizado pela incubadora. Os empreendimentos precisam estar atentos à limitação de tamanho do módulo de incubação oferecido pela incubadora e de recursos físicos, por exemplo instalações hidráulicas etc., assim como às condições de uso e horário, de acordo com as regras definidas em contrato.

Não residente: Quando a empresa não se instala no espaço físico da incubadora, passando a usufruir dos serviços de incubação em suas próprias instalações.

Durante a vigência do contrato de incubação, a Empresa Incubada compromete-se em pagar uma taxa mensal atrelada ao valor do salário mínimo vigente, cabendo a RITU ofertar ou não subsídios para estimular a adesão das empresas ao programa. Esta taxa é composta de acordo com o apresentado no Quadro 1.

Quadro 1– Taxas de Incubação

TAXAS	REFERÊNCIA
Incubação	(Taxa de infraestrutura X M2 (metro quadrado do módulo) + Taxa de serviço
Infraestrutura	2,5% do salário mínimo vigente
Taxa de serviço	64% do salário mínimo vigente

Fonte: Ritu (2016).

Na composição da taxa de incubação o maior percentual é da taxa de serviços (64%), sendo a taxa de infraestrutura calculada considerando o tamanho do módulo de incubação. No caso de empresas não residentes, não é cobrada a taxa de infraestrutura.

5.3 Prazo de incubação

O prazo padrão da incubação terá a duração de 18 meses, a partir da assinatura do contrato, podendo ser prorrogado por até 6 meses, caso seja avaliado com essa indicação. Dependendo do resultado do monitoramento e das avaliações periódicas, o prazo de incubação poderá ser alterado ou interrompido.

5.4 Seleção de empreendimentos candidatos à incubação

O processo de incubação na RITU inicia-se pela seleção dos empreendimentos. A RITU promove a inscrição de interessados pelo seu site, (ou, caso possível, utilizando software ou plataforma digital) em uma página dedicada à seleção, com informações detalhadas incluindo edital, formulários, critérios de seleção, modelos de documentos, exemplos de preenchimento de formulários e documentos, assim como espaço para esclarecimento de dúvidas.

Documentos da etapa de seleção:

- Edital de abertura da chamada (Modelo A1 – Anexo 1);
- Formulário de Intenção de Participação (Modelo B1 – Anexo 2);
- Formulário de Inscrição (Modelo B2 – Anexo 3);
- Formulário de avaliação de empreendimentos candidatos à incubação (Modelo. B3 – Apêndice 1).

A seleção divide-se em 4 atividades:

Abertura da chamada: Edital em formato de fluxo contínuo (sem data para fechamento), (Modelo A1 – Anexo 1). Só haverá publicação de novo edital no caso de necessidade de alterações nos termos do atual. A chamada fica condicionada à disponibilidade de vagas.

Habilitação de propostas: Composta pelo Recebimento de formulário de intenção de participação (Modelo B1- Anexo 2) preenchido pelos candidatos, disponível em página de internet, com as informações básicas da ideia de negócio; e pela Entrevista, a ser conduzida por dois membros da coordenação da RITU, servindo também como momento de esclarecimento de dúvidas dos candidatos, evitando-se informações distorcidas ou incompletas na proposta de negócio que, por sua vez, deve atender aos requisitos para realizar a inscrição.

Observações: A RITU deverá realizar pesquisa prévia sobre a inovação proposta, considerando a aderência desta ao programa de incubação, sobre a capacidade técnica da incubadora para desenvolver o empreendimento proposto e também sobre a base tecnológica do empreendimento. Tais tópicos serão avaliados na entrevista agendada pela RITU com os empreendedores inscritos.

Inscrição da proposta: Para inscrição, o empreendedor deve receber comunicação positiva quanto à habilitação feita na atividade anterior. Logo depois, deve preencher o formulário de inscrição (Modelo B2 – Anexo 3) disponível no site da RITU (paginas.uepa.br/ritu) e enviar, via e-mail (ritu@uepa.br), junto com os demais documentos exigidos para inscrição. Conforme descrição abaixo:

Documentos da etapa de seleção:

- Formulário de inscrição (modelo B2 – Anexo 3), com informações reais do estágio atual de desenvolvimento do negócio, incluindo descrição dos processos internos (Compras, suprimentos, produção, vendas, distribuição e pós-venda), resultados atuais de vendas, se houver, e experiência da equipe integrante;
- Modelo de Negócios baseado na metodologia CANVAS (Osterwalder; Pigneur, 2011), considerando informações, como proposta de valor do empreendimento, principais parcerias, atividades principais e fontes de receita;
- Documento de validação, apresentando resultados e métodos adotados na realização de validações junto ao público consumidor.

Avaliação das propostas: Deve ser realizada, inicialmente, pela análise técnica das informações nos documentos apresentados e, depois, pela avaliação de apresentação oral:

- A Comissão de Avaliação deve ser indicada pela RITU, formada por, no mínimo, 03 (três) especialistas multidisciplinares, ficando a critério da incubadora indicar maior número de avaliadores, sendo composta por, pelo menos, os seguintes perfis profissionais: 1 profissional de mercado privado, 1 profissional de ambientes de inovação e 1 membro da incubadora;
- A avaliação utilizará o modelo de pontuação (score), por critérios pré-estabelecidos, para orientar os avaliadores quanto à definição das notas. Utilizando o formulário de avaliação, indicado pela RITU (Modelo B3 – Apêndice 1);
- Critérios de Seleção: Perfil Empreendedor, Inovação, Tecnologia, Formação de capital, Mercado, Gestão, Sustentabilidade.

Para melhor detalhamento de cada critério, no Quadro 2 é orientada a conceituação, os autores e as atividades-chave de cada critério.

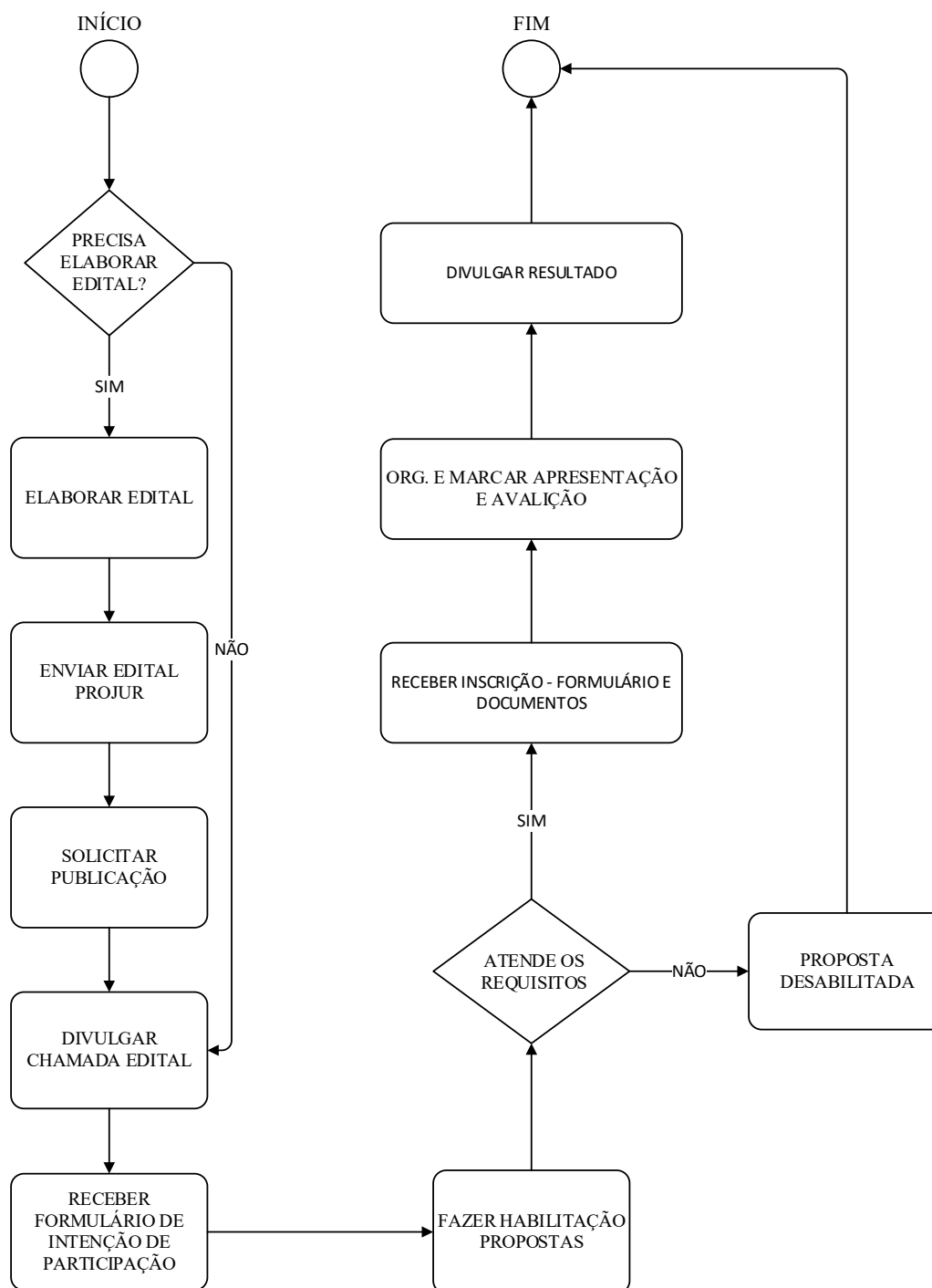
Quadro 2 – Processo de seleção RITU – Critérios de seleção

CRITÉRIOS	DEFINIÇÃO DO CRITÉRIO	ATIVIDADES- CHAVES
Perfil Empreendedor	Habilidade de ver e avaliar oportunidades de negócios e iniciar ação apropriada para assegurar o sucesso. (Filion, 2000; Raupp; Beuren, 2011; Schmidt; Bohnenberger, 2009).	Avaliar habilidades e qualificações do empreendedor ou da equipe;
Inovação	Implementação de produto, processo ou serviço novo ou significativamente melhorado nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas. (Valladares; Vasconcellos; Sérgio, 2014; Ferreira et al., 2008; Oecd, 2005).	Avaliar o grau inovação dos produtos (bens ou serviços).
Tecnologia - Conteúdo tecnológico	Conjunto organizado de conhecimentos científicos e empíricos empregados na produção e comercialização de bens e serviços. (MCT, 2000; Grant, 1996; Kogut, Zander, 1992).	Verificar viabilidade técnica; validações de produtos.
Formação de Capital	Recursos financeiros ou meios de obtê-los, o suficiente para iniciar as atividades e manter o empreendimento em funcionamento. (MCT, 2000; Ferreira et al., 2008; Lin, 2001).	Identificar as formas de monetização, lucratividade e indicadores financeiros.
Mercado - Viabilidade mercadológica	Possibilidades de realizar um conjunto de práticas e princípios visando aumentar a demanda (por um produto/serviço). (MCT, 2000; Schumpeter, 1997; Paiva Junior; fernandes, 2011).	Analisar a viabilidade mercadológica, das validações de vendas e da concorrência.
Gestão	Aptidão para administrar os recursos disponíveis de um empreendimento. (Lovison, 1991; MCT, 2000; Baiardi; Basto, 2006)	Analisar a consistência das informações descritas no Modelo Canvas e dos processos internos e equipe.
Sustentabilidade - Potencial de impacto ambiental	Capacidade para desenvolver futuras alterações das propriedades físicas, químicas e biológicas do meio ambiente, causadas por qualquer forma de matéria ou energia resultante das atividades humanas. (Donaire, 1994; Maimon, 1996).	Avaliar o potencial de impacto ambiental e as medidas de prevenção e compensação.
Sustentabilidade - Impacto Econômico	Percepção dos efeitos econômicos causados na vizinhança (regional, estadual ou nacional), oriundos das atividades do empreendimento. (MCT, 2000; Ferreira et al., 2008; Hisrich; Peters, 2004).	Avaliar os efeitos econômicos do empreendimento diante a sociedade.
Sustentabilidade - Impacto Social	Viabilidade do empreendimento perante a sociedade, ou seja, possibilidades de realização com compensações para potenciais prejuízos causados no entorno. (Barros, Pereira, 2008; Machado Filho; Zyeltersztajn, 2004).	Avaliar o impacto social, atividades desenvolvidas com porções mais vulneráveis da sociedade.

Fonte: Adaptado de Passoni (2015)

Para melhor compreensão, a Figura 4 reúne o detalhamento do Processo de Seleção de empreendimentos para incubação.

Figura 4 – Fluxograma do Processo de Seleção



Fonte: Elaborada pelo autor

5.5 Contratação de Empreendimentos para Incubação

A formalização de participação do empreendimento no processo de incubação da RITU é realizada pela assinatura de um contrato entre a UEPA e o(s) Empreendedor(es), denominado Contrato de Incubação (Modelo A2 – Anexo 4). A contratação da RITU deve explicitar as condições necessárias ao(s) empreendedor(es) para contratar com uma instituição pública e sobre a documentação e a capacidade jurídica de pessoas físicas ou empresas. O contrato é formal e publicado, trazendo cláusulas de deveres e obrigações.

Documentos envolvidos na contratação:

- Contrato de Incubação (Modelo A2 – Anexo 4);
- Termo de responsabilização e uso de módulo de incubação (Modelo B4 – Anexo 5).

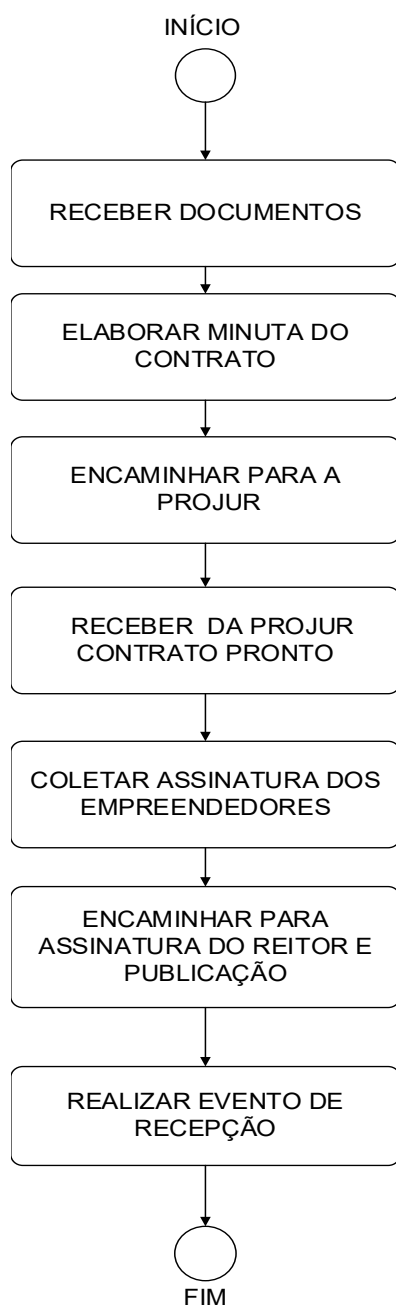
Esta atividade é composta pelas seguintes etapas:

Documentação: Para que a RITU elabore o contrato de incubação deve ser exigido dos empreendedores o encaminhamento de cópias autenticadas de documentação pessoal e ou da empresa, no caso de empresa formalizada. Estes documentos serão indicados pela PROJUR;

Contratação: A RITU deve elaborar a minuta do Contrato e encaminhar para análise da Procuradoria Jurídica da UEPA (PROJUR). Após possíveis correções e parecer positivo da PROJUR, o contrato deve voltar para a RITU e ser colhida a assinatura do(s) empreendedor(es). A seguir, deve ser encaminhado ao gabinete do reitor, para assinatura e publicação no diário oficial;

Recepção: O(s) empreendedor(es) que tiver(em) seu projeto aprovado na seleção, terá(ão) um prazo máximo de 90 (noventa) dias, a contar da data de assinatura do contrato, para se instalar em um módulo de incubação da RITU, sob pena de cancelamento deste contrato. A chegada de novos empreendimentos a serem incubados será, sempre que possível, marcada pela realização de evento de recepção para novos empreendedores, com o objetivo de dar boas-vindas a estes ante à comunidade RITU, apresentá-los ao programa de formação empreendedora, bem como promover o compartilhamento de valores e diretrizes. Na ocasião, deverão ser repassadas orientações sobre uso e responsabilização e manutenção dos espaços (Modelo B4 – Anexo 5), além da assinatura do contrato, entrega das chaves e formalização de acesso aos módulos de incubação. Para melhor compreensão, apresenta-se na Figura 5 o detalhamento do Processo de Contratação de empreendimentos para incubação.

Figura 5 – Fluxograma do processo de contratação.



Fonte: Elaborada pelo autor.

5.6 Desenvolvimento dos empreendimentos incubados

Este processo tem como objetivo a estruturação de atividades que viabilizem o amadurecimento e crescimento dos empreendimentos incubados, considerando, pelo menos, os eixos empreendedor, tecnologia, mercado, capital e gestão. Suas ações são estruturadas em 4 práticas – chaves: Planejamento, Agregação de valor, Monitoramento, Graduação.

Documentos envolvidos no processo de desenvolvimento:

- Formulário modelo base de Diagnóstico e Avaliação inicial de empresa incubada (Modelo B5 – Apêndice 2);
- Formulário de Avaliação Periódica de empresa incubada (Modelo B6 – Apêndice 3);
- Formulário de Avaliação Semestral de empresa incubada (Modelo B7 – Apêndice 4);
- Parâmetros de Avaliação do Nível de Maturidade da empresa incubada (Modelo A3 – Apêndice 5).

Na sequência, apresenta-se a descrição detalhada de cada atividade.

Diagnosticar empreendimento: O objetivo desta atividade é avaliar detalhadamente as informações das empresas iniciantes. A RITU deverá aplicar uma ferramenta de diagnóstico no primeiro mês da inicialização do subprocesso de Desenvolvimento do Empreendimento, com vistas a mapear os objetivos e necessidades de negócios. O diagnóstico será uma atividade dinâmica, em formato de oficina ou workshop, podendo ocorrer por etapas. O resultado deve fornecer dados gerenciais da empresa, indicadores e parâmetros fundamentais do desempenho, mais ainda o mapeamento inicial do grau de maturidade da empresa, com o intuito de subsidiar a criação dos planos de desenvolvimento e agregação de valor.

Nesta etapa será possível verificar o estado atual da empresa em relação a indicadores gerenciais como: Capital Social, Faturamento bruto, lucro líquido, impostos recolhidos, número de funcionários, quantidade de clientes, quantidade de produtos desenvolvidos e dados de propriedade intelectual, entre outros, que sejam específicos do modelo de negócio incubado. O modelo de indicadores deve ser flexível para permitir o ajuste das características associadas aos objetivos e ramo de atuação da empresa incubada.

Devem ainda ser consideradas as observações citadas pelos avaliadores durante a etapa de seleção, além da aplicação de outros instrumentos de coleta de dados que auxiliem a geração de informações sobre o empreendimento e a equipe. Para o diagnóstico deve-se considerar o roteiro base disponibilizado pela RITU (Modelo B5 – apêndice 2).

Planejar desenvolvimento: No segundo mês, ou logo após a conclusão do diagnóstico, será realizado o planejamento das ações que levarão a empresa ao estágio de maturidade, considerando-se uma visão de futuro do desenvolvimento e crescimento do empreendimento. A RITU deve propor eventos para esta atividade, que também devem ter caráter dinâmico e serem executados por profissionais internos ou externos à RITU, em conjunto com os empreendedores. Esta atividade deve definir ações, a partir do relatório de diagnóstico, para incubadora e empreendimento/empreendedor(es), que devem ser norteadas pela premissa de evolução do empreendimento no menor tempo possível, utilizando-se, entre outras, metodologias de Lean Startup (Ries, 2012) e Design Thinking (Brown, 2009). Para as empresas, considerando os eixos empreendedor, tecnologia, mercado, capital e gestão, a atividade de planejamento deve gerar os seguintes documentos: Planejamento Estratégico, Plano de Ação, Revisão e Va-

lidação do modelo de negócios. Para a RITU, deve ser gerado um roteiro de ações, considerando os temas de interesse e necessidades comuns ao grupo de empresas incubadas, contendo ainda um conjunto de atividades e metas específicas, bem como, prazos, métricas e indicadores de desempenho para cada empresa participante.

Agregar valor: Para esta atividade, a RITU deve realizar as ações planejadas, voltadas às necessidades específicas das empresas incubadas. Entre as atividades estão capacitações, mentorias, consultorias e realização/indicação de eventos, que devem ser iniciados logo após o planejamento. Tais atividades devem ser realizadas para atender a uma empresa individualmente ou ao conjunto de empresas incubadas, de acordo o diagnóstico e o planejamento das empresas (etapas anteriores). É importante destacar que a agregação de valor vai além de capacitação, devendo propiciar também apoio ao desenvolvimento dos empreendimentos, ainda por meio da busca de parcerias, compartilhamento de recursos, indicação de participação em eventos externos, ações para manutenção da rede de relacionamento e outras formas de estimular a ampliação dos negócios. A RITU deve estruturar o plano de agregação de valor, com periodicidade semestral ou anual, porém deve ser flexível para incluir demandas que possam surgir durante o período.

Monitorar empresa: Durante o período de acompanhamento, especificamente atribuído ao subprocesso de desenvolvimento do empreendimento, a RITU deverá dispor de ferramentas de monitoramento, controle, avaliação e melhoria contínua do desempenho para as empresas incubadas.

A RITU realizará o monitoramento das empresas incubadas dividindo-o em 02 tipos de atividades: Acompanhamento periódico e Monitoramento para avaliação do nível de maturidade.

Acompanhamento periódico bimestral (Modelo B6 – Apêndice 3) – Será aplicado em paralelo às atividades de agregação de valor, por meio de ferramentas capazes de gerar informações detalhadas para identificação da evolução das empresas segundo o plano realizado. A periodicidade de aplicação do acompanhamento periódico de empresa incubada deve ser pelo menos bimestral, para que ocorra um acompanhamento intensivo das ações previstas almejando a evolução da maturidade das empresas no menor tempo possível. A aplicação deste processo deve fornecer indicadores de alerta sobre ocasionais desvios em relação ao planejamento, além de suportar ações corretivas (avaliação e controle de desvios) e diretivas (direcionamento) aos resultados. Desta forma, a RITU poderá propor ações que permitam ajustes e melhorias diante de situações não planejadas ou de problemas de desempenho.

Monitoramento para avaliação semestral (Modelo B7 – Apêndice 4) – Será realizada uma avaliação formal da evolução da empresa em relação ao nível de maturidade. Esta avaliação deve ser realizada por meio de um sistema previamente estabelecido composto de indicadores, parâmetros de avaliação e relatório de desempenho. Sua aplicação deve ser compartilhada com a empresa, para que seja amplamente discutida, apontando fatores críticos e pontos de melhoria para crescimento do empreendimento.

Seguindo as diretrizes do Modelo CERNE de Gestão, esta atividade deve também considerar os 5 eixos norteadores (empreendedor, tecnologia, mercado, capital e gestão) e deve criar indicadores que demonstrem a evolução dos empreendimentos. Os resultados gerados nesta atividade são fundamentais para encerramento do processo de incubação, culminando

com a graduação do empreendimento.

No Quadro 3 a seguir, destacam-se os indicadores e parâmetros de monitoramento para avaliação do nível de maturidade das empresas incubadas.

QUADRO 3 - Indicadores e Parâmetros de avaliação do nível de maturidade.

EIXO	INDICADOR	PARÂMETRO
EMPREENDEDOR	Desenvolvimento do Empreendedor	
	Tempo dedicado à empresa;	40 h semanais;
	Existência de planejamento pessoal atualizado e em operação;	Plano de Ação (Cronograma) atualizado e em operação;
	Investimento pessoal em qualificação e consultoria;	Aporte com recursos próprios comprovado;
	Participação em eventos, qualificações da incubadora.	Participação percentual em eventos, atividades promovidos ou indicados pela RITU.
GESTÃO	Capacidade de Gerenciamento	
	Missão e Visão;	Missão e Visão atualizadas;
	Estrutura Organizacional;	A empresa possui uma estrutura organizacional (organograma) conhecida por todos seus colaboradores;
	Atividades de gestão; (controles, monitoramento, RH, clientes, etc.);	Utilização de ferramentas e estratégias para a gestão do negócio;
	Plano de Desenvolvimento do empreendimento está sendo seguido.	Execução do Plano de Desenvolvimento para o período avaliado.
MERCADO	Desenvolvimento do Produto	
	Número de prospectos;	Clientes prospectados;
	Número de propostas comerciais enviadas;	Consultar documentação de controle de propostas enviadas;
	Número de vendas realizadas;	Vendas comprovadas mediante registros / notas fiscais;
	Plano de Marketing.	Elaborado e sendo executado.
TECNOLOGIA	Desenvolvimento de novos produtos/ acesso a fomento	
	Aprimoramento de Produto/serviço;	Melhoria em Produto/ serviço realizado no período;
	Criação de novos produtos/serviços;	Portifólio de produtos/serviços lançados até a data;
	Prospecção ou acesso a fomento (novos projetos elaborados).	Cópia dos projetos elaborados.
CAPITAL	Financeiro: viabilidade econômica financeira	
	Faturamento;	Meta de faturamento planejado; (consultar dados gerenciais e contábeis);
	Lucro;	Meta de lucratividade projetada inicialmente (atualizar se necessário);
	Ponto de equilíbrio.	Ponto de equilíbrio projetado no diagnóstico inicial (atualizar se necessário).

Fonte: Adaptado de Silva (2016)

Os parâmetros descritos no quadro 3 serão norteadores para as metas numéricas que serão estabelecidas na etapa de planejamento da empresa. Desta forma, observa-se que a atividade de monitoramento deve ser realizada de modo transparente e documentada, considerando-se as seguintes ações (Silva, 2016, p. 31):

Analisar o cumprimento das ações previstas;

- Diagnosticar eventuais deficiências e propor ações corretivas;
- Definir serviços com base na situação apresentada pela empresa;
- Definir os próximos passos, atividades, cursos, eventos bem como objetivos, indicadores, metas e prazos de cumprimento, necessários no processo de incubação;
- Avaliar e registrar o grau de maturidade da empresa e aptidão a graduar.

O resultado dessas ações deverá indicar o enquadramento do empreendimento em um dos seguintes resultados (ANPROTEC, 2018c, p. 45):

- Graduação - Quando os indicadores propostos demonstram que empreendimento concluiu com sucesso o processo de incubação, passando a ter maturidade para operar de forma autônoma e se instalar fora do espaço da RITU;
- Continuação da incubação - Quando os resultados do monitoramento demonstram que o empreendimento possui condições de graduar em período próximo e, portanto, deve prorrogar a incubação;
- Pivotagem - Quando a avaliação dos indicadores obtidos pelo empreendimento demonstra que este tem potencial de graduar no futuro, desde que faça os devidos ajustes de alguns pontos ou de todo o modelo de negócios;
- Descontinuação - Ocorre quando os resultados do monitoramento indicam o fracasso do empreendimento ou apresenta situações que impedem a continuidade da incubação.

A empresa estará apta a graduar quando atingir nota final na avaliação do nível de maturidade superior a 80% e estágio de desenvolvimento dos 5 eixos superior a 60%. Os parâmetros e indicadores considerados para monitoramento e avaliação do nível de maturidade da empresa incubada serão apresentados no apêndice 5, modelo A3.

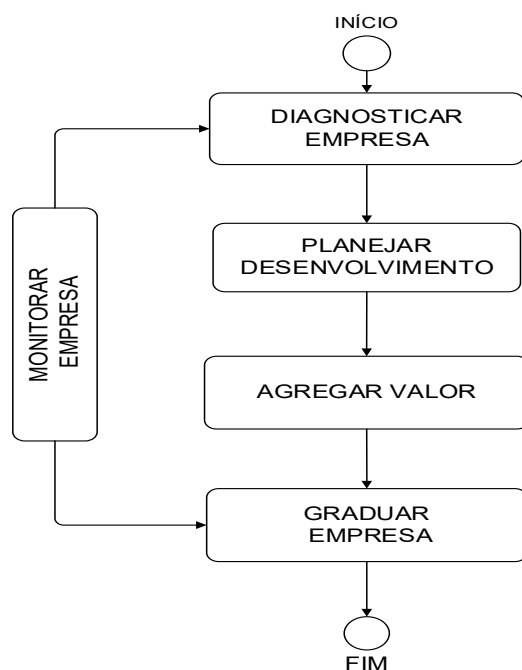
Graduar empresa: Refere-se à finalização do processo de Incubação. Para que este processo seja implementado, a RITU deve coordenar as atividades de encerramento da incubação e mudança do empreendimento incubado para outro local, alterando o seu status para “empreendimento graduado”. A decisão de graduar um empreendimento é realizada pela gestão da RITU, a partir da análise e avaliação dos resultados obtidos na atividade “monitorar empresa”. Este processo deve ocorrer em articulação direta com o empreendimento incubado, de modo que os direcionamentos e mudanças sugeridas pelos gestores da incubadora, responsáveis pela avaliação de desempenho do empreendimento, sejam planejadas e implementadas a partir do último semestre da incubação.

Para a graduação dos empreendimentos incubados, o time RITU deve ainda realizar seguintes atividades:

- Articulação com a empresa para definição de data final e encerramento de pendências;
- Organização de documentos jurídicos que formalizam o encerramento do processo de incubação;
- Elaboração do Relatório Final de Incubação;
- Preparação do Certificado de Graduação;
- Elaboração de Termo de Compromisso para Empresa Graduada;
- Realização de evento de graduação, com a participação de parceiros da incubadora e gestores da UEPA;
- Orientação, apoio e supervisão para mudança de endereço da empresa (no caso de o empreendimento residente);
- Orientação e supervisão referente à devolução do módulo de incubação e de outros pertences da incubadora.

Para melhor compreensão, demonstra-se na Figura 6 o detalhamento do Processo de Desenvolvimento de empreendimentos na incubação.

Figura 6 – Fluxograma do processo de desenvolvimento do empreendimento



Fonte: Elaborada pelo autor.

6 PROCESSO DE GESTÃO DA INCUBAÇÃO

A disposição de novos processos conduz à necessidade de atividades de gestão que devem ocorrer em paralelo a cada processo desenvolvido na RITU, desde o subprocesso de seleção até ao subprocesso de graduação do empreendimento, de forma a garantir as condições de execução e o atendimento aos objetivos propostos para a incubação dos empreendimentos.

Segundo a abordagem BPM, no ciclo de vida do mapeamento de processos, logo após a implementação, ocorre a fase de monitoramento e controle dos processos, que representa o gerenciamento por meio da avaliação das métricas analíticas para tais processos. Considera-se como o momento de avaliar o desempenho do modelo de processos proposto (Dumas et al., 2018).

Do mesmo modo, o Modelo CERNE de Gestão, a partir do conceito de evolução da maturidade para as incubadoras, indica que o gerenciamento do desempenho dos processos deve ser realizado em todas as ações, por meio do planejamento de suas atividades, implementação efetiva do que foi planejado, realização do monitoramento e avaliação de todas as atividades, além da manutenção de um sistema de melhoria contínua das práticas adotadas (ANPROTEC, 2018c).

Desta forma, para o subprocesso de Gestão da Incubação, cabe à RITU executar as seguintes atividades em relação aos seus processos:

Planejar: Para cada atividade do processo de incubação, será criado um plano detalhado, prevendo quais serão os instrumentos a serem utilizados, qual a infraestrutura necessária e disponível, definindo objetivos e métricas de desempenho das atividades alinhadas com as etapas dos processos. O planejamento deve propiciar os meios necessários à plena execução de cada processo. A RITU pode manter um documento modelo com a indicação dos pontos principais a serem observados. Porém, o plano deve atender às especificações de cada ação, incluindo metas, cronograma e resultados esperados. Após a execução das atividades planejadas, é necessário gerar um relatório que proporcione a avaliação da eficácia e eficiência do planejamento efetuado. O tempo coberto pelo plano deve ser alinhado com a necessidade da atividade, podendo ser mensal, semestral ou anual;

Monitorar: A RITU deve manter um sistema de acompanhamento e controle de seus processos, desde o planejamento dos mesmos, se estendendo por cada atividade até a finalização do processo de incubação. Esta atividade tem como objetivo levantar dados e informações que levarão às próximas etapas do gerenciamento - avaliação e melhoria contínua. O modelo do monitoramento deve ser estruturado de forma a indicar orientações para aplicação por tipo de processo, intervalo de acompanhamento de acordo com a atividade e definição de pontos de controle e indicadores de desempenho;

Avaliar o desempenho: Esta atividade é necessária para identificar os resultados alcançados e subsidiar decisões de gestão e desenvolvimento (melhoria contínua) na RITU. Deve ocorrer a partir da aplicação de ferramentas de avaliação (formulários, planilhas, software

etc.) preestabelecidos. Para tanto, é obrigatório a geração de relatórios com evidências (fotos, documentos produzidos) e análises dos processos. Deve ser uma ação periódica, documentada e aplicada logo após a realização de cada processo, com foco em conferir a eficiência e eficácia da sistemática adotada;

Melhoria contínua: As medidas de ajustes e correção devem ser implementadas e documentadas para todos os processos. A RITU deve realizar, no mínimo, uma vez por ano, a revisão crítica do seu processo de incubação e da sua gestão, aplicando ações corretivas para aprimorar os aspectos relacionados ao mapa dos processos, ao planejamento e à execução das atividades aos empreendimentos incubados e ao alcance de seus objetivos estratégicos, esta etapa é essencial para manutenção da efetividade dos processos mapeados e atualização da documentação relacionada. Para mensurar os resultados das atividades do processo de incubação, a RITU deve registrar, os indicadores apresentados no Quadro 4 (ANPROTEC, 2018c).

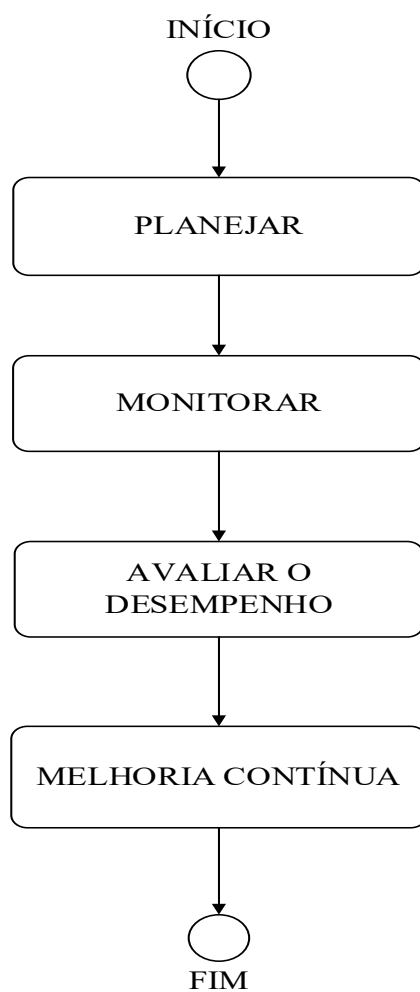
Quadro 4 - Indicadores de gestão do processo de incubação RITU

CRITÉRIOS	CRITÉRIOS
Seleção	<ul style="list-style-type: none"> • Número de propostas recebidas da região e de outras regiões do país; • Número de empreendimentos selecionados em cada seleção; • Percentual de empreendimentos selecionados em relação aos inscritos em cada seleção; • Número de apresentações para avaliação realizadas; • Relatório de apresentação para avaliação.
Contratação	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo base de contrato de incubação estruturado; • Número de contratos de incubação assinados.
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo base para diagnosticar a empresa incubada; Plano de realização da atividade diagnosticar empreendimento; • Registro de realização das atividades para diagnóstico; • Número de diagnósticos realizados; • Avaliação das atividades realizadas para diagnóstico.
Planejamento	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo base de Plano de Desenvolvimento do empreendimento; • Plano para realização de atividades semestrais da Incubadora; • Percentual de empreendimentos com Plano de desenvolvimento atualizado.
Agregação de Valor	<ul style="list-style-type: none"> • Registros de atividades realizadas por empreendimento; • Registro de avaliação das atividades realizadas por empreendimento; • Número de serviços oferecidos por empreendimento; • Número de horas de consultorias oferecidas por empreendimento; • Número de horas de capacitação oferecidas por empreendimento; • Número de mentorias oferecidos para o empreendimento.
Monitoramento	<ul style="list-style-type: none"> • Número de empregos gerados pelas incubadas; • Números de faturamento; • Número de clientes; • Métricas de crescimento das empresas; • Investimentos recebidos pelos empreendimentos incubados; • Percentual de empreendimentos de alto impacto.
Graduação	<ul style="list-style-type: none"> • Número de empreendimentos que não concluíram o processo; • Número de empresas graduadas; • Percentual de empresas graduadas que se estabelecem na região econômica da incubadora; • Percentual de empresas graduadas em relação aos números de incubadas por período.

Fonte: Adaptado de ANPROTEC (2018C).

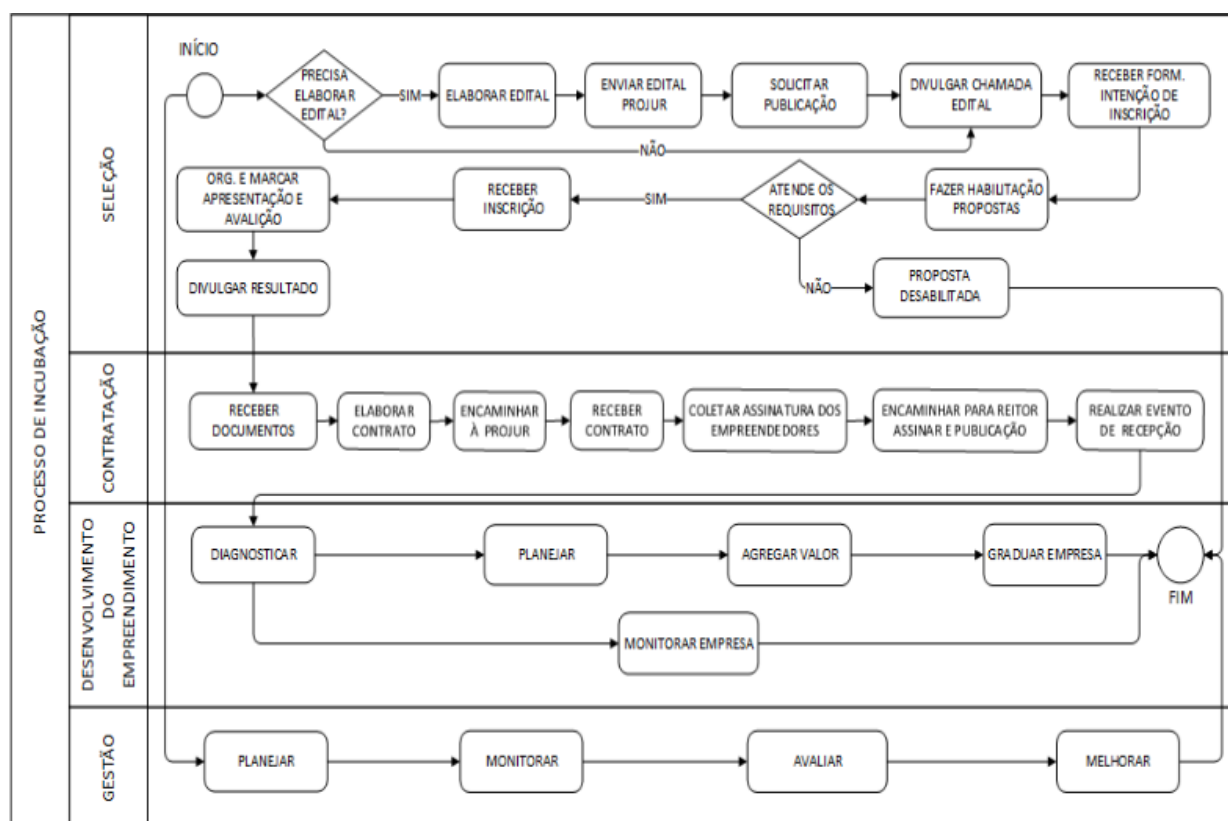
A partir das informações presentes no Quadro 4, observa-se que há uma extensa lista de indicadores já propostos e relativos ao processo de incubação e à gestão dos mesmos, incorrendo em complexidade no desenvolvimento da atividade diária na RITU, destacando a necessidade primordial de ter seus processos organizados e sistematizados, portanto toda e qualquer melhoria ou mudança, que venha a ser realizada nos processos aqui descritos, precisa ser documentada para manter a atualização e melhoria contínua do manual. Para melhor compreensão, apresenta-se na Figura 7, o detalhamento do Processo de Gestão da incubação e na sequência Figura 8, todos os processos são reunidos no Mapa do Processo de Incubação, oferecendo uma visão completa da sua aplicação.

Figura 7 - Fluxograma do Processo de Gestão da Incubação.



Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 8 – Mapa de Processos de Incubação.



Fonte: Elaborado pelo autor

REFERÊNCIAS

ANPROTEC - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES. **Cerne**: sumário executivo. Brasília, DF: ANPROTEC, 2018a.

ANPROTEC - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES. **Cerne**: termo de referência. Brasília, DF, ANPROTEC, 2018b.

ANPROTEC - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES. **Cerne**: manual de implantação. Brasília, DF, ANPROTEC, 2018c.

BAIARDI, A.; BASTO, C. O protagonismo das redes nos parques tecnológicos, In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 2006. Gramado. **Anais**. Gramado: ANPAD, 2006.

BARRETO, S.; SILVA, J.; LOPES, N.; RIBEIRO, O.; MARIZ, C. Assistência técnica à rede escolar utilizando BPM. In: CONFERÊNCIA IBÉRICA DE SISTEMAS E TECNOLOGIAS DA INFORMAÇÃO (CISTI), 13. 2018. DOI:10.23919/CISTI.2018.8399310.

BARROS, A. A.; PEREIRA, C. M. M. A. Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica. **Revista de Administração Contemporânea**. Curitiba, PR, v. 12, n. 4, 2008. Disponível em: <http://goo.gl/ZJi6Q3>. Acesso em: 23 dez. 2021.

BROWN, T. **Change by Design**: How design thinking transforms organizations and inspires innovation. New York: Harper Business, 2009.

DONAIRE, D. Gestão ambiental na empresa. São Paulo: Atlas, 1994.

DUMAS, M.; ROSA, M.; MENDLING, J.; REIJERS, H. Introduction to business process management. In: **Fundamentals of business process management**. Springer, Berlin, Heidelberg, 2018. p. 1-33.

FERREIRA, L. F. F.; SANTOS, S. A.; OLIVA, F. L.; GRISI, C. C. H. Fatores associados à mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. In: ENCONTRO DA ANPAD, 32. 2008, Rio de Janeiro. **Anais**. Rio de Janeiro: 2008. Disponível em: <http://goo.gl/PoLS3n>. Acesso em: 23 dez. 2021.

FILION, L. J. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **Revista de administração de empresas**. São Paulo, SP, v. 40, n. 3, 2000. Disponível em: <http://goo.gl/RppwaU>. Acesso em: 23/03/2022.

GRANT, R. Toward a knowledge-based theory of the firm. **Strategic management journal**, Hoboken, NJ, v. 17, Special Issue, 1996.

HISRIC, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Artmed, 2004.

KOGUT, B.; ZANDER, U. Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. **Organization science**, Linthicum, v. 3, n. 3, 1992.

LIN, N. **Social capital**: a theory of social structure and action. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

LOVISON, A. M. **A formação do administrador (revisitada) e as demandas sócio históricas de capacidade gerencial no contexto brasileiro: uma análise crítica.** 214 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1991.

MACHADO FILHO, C. A. P.; ZYLBERSZTAJN, D. A empresa socialmente responsável: o debate e as implicações. **Revista de Administração da USP**, v. 39, n. 3, p. 242-254, jul./ago./set. 2004.

MAIMON, D. Passaporte verde: gestão ambiental e competitividade. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA. **Manual para a implantação de incubadoras.** Brasília: MCT, 2000.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). **Manual de Oslo:** diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. Brasil: FINEP, 2005.

OSTERWALDER, A; PIGNEUR, Y. **Business Model Generation:** inovação em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

PAIVA JR, F. G.; FERNANDES, N. C. M. A contribuição da competência relacional do empreendedor para aperfeiçoar a qualidade de relacionamento entre empresas de base tecnológica. **Revista de Administração e Inovação.** São Paulo, SP, v. 8, n. 1, 2011.

PASSONI, Clóbert Jefferson. **Proposta de critérios para o processo de seleção de incubação de empresas de base tecnológica, a partir do modelo CERNE:** um estudo na incubadora tecnológica de Curitiba (INTEC). 2015. 102 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Engenharia de Produção, Tecnologia, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2015.

RIES, E. **A startup enxuta:** como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas / Eric Ries; [tradução Texto Editores]. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Perfil do suporte oferecido pelas incubadoras brasileiras às empresas incubadas. **Revista Eletrônica de Administração**, v. 17, n. 2, p. 330-359, 2011.

RITU - REDE DE INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA UEPA. **Regimento Interno.** Belém, 2005.

RITU - REDE DE INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA UEPA. **Contrato de incubação.** Belém, 2016.

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. Perfil empreendedor e desempenho organizacional. **Revista de Administração Contemporânea** [online]. 2009, v. 13, n. 3. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S1415-65552009000300007>. Acesso em: 26 abr. 2022, p. 450-467.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico.** São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SILVA, E. R. P - **Manual incubação de empresas:** conceitos, metodologias e práticas. Goiânia: Kelps, 2016. p. 84.

THOM, L.; AVILA, D. Introdução à modelagem de processos de negócio em BPMN 2.0 e à automação em BPMS. Sociedade Brasileira de Computação, [s.l.], 2020. In: WEBER, T.; MARTINS, C.; VENTURA, T. **Jornada de Atualização em Informática 2020**. [s.l.]: SBC, 2020. p. 1–40.

VALLADARES, P. S. D.; VASCONCELLOS, M. A.; SÉRIO, L. C. Di. Capacidade de inovação: revisão sistemática da literatura. **Revista de administração contemporânea**. Curitiba, PR, v. 18, n. 5, 2014. Disponível em: <http://goo.gl/7pC6Ca>. Acesso em: 25 dez.2014.

APÊNDICES

APÊNDICE 1 – Modelo B3 – Formulário de avaliação de propostas de negócios



PROCESSO DE SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS PARA INCUBAÇÃO

FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DE PROPOSTAS

RAZÃO SOCIAL:	NOME FANTASIA:
CNPJ:	END.:
Nome dos membros da equipe:	
LOCAL DA APRESENTAÇÃO:	DATA:

Análise Técnica	Apresentou SIM/NÃO	Baixo (0 - 2)	Regular (2,1 - 3)	Bom (3,1 - 4)	Ótimo (4,1 - 5)	NOTA GERAL
Documentação	CANVAS - Modelo de Negócio					
	Formulário de Inscrição					
	Apresentou documentos da Validação					
Critérios						
Inovação	O conceito do negócio, produtos/serviços apresentam inovação perante os produtos já existentes no mercado.					
Perfil empreendedor	Possui experiência / formação/ conhecimento do mercado da empresa?					
	Apresentou objetividade/					

Impactos Econômicos, sociais, ambientais	Apresenta impacto social positivo? (EX: empregos, melhoria de renda na região, contribuição social)					
	O empreendimento apresenta impacto econômico diante da sociedade? Contribui para o desenvolvimento econômico da região?					
	O empreendimento tem potencial de impacto ambiental?					
	O empreendimento apresenta medidas de compensação e ou prevenção de impacto ambiental?					

Faça aqui suas observações, críticas e sugestões: (não é obrigatório)

Fonte: Adaptado de Silva (2016)

Local e Data:

Nome do Avaliador:

Assinatura do Avaliador:

APÊNDICE 2 – Modelo B5 – Formulário Base de Diagnóstico



FORMULÁRIO BASE DE DIAGNÓSTICO E AVALIAÇÃO INICIAL DE EMPRESA INCUBADA

Nome da empresa:	
Data do início da empresa:	
Data da incubação:	
Data da coleta de dados:	
Nome do Avaliador / Função:	
Indicadores	
Capital Social	R\$
Área de atuação da empresa	R\$
Recursos captados (externos)	R\$
Impostos Recolhidos	R\$
Nº de funcionários	
Nº de clientes	
Quantidade produtos/ serviços desenvolvidos	
Nº de proteção intelectual (patentes e etc.)	

1- Coleta de Informações:

Para esta etapa o diagnóstico deve descrever o panorama da empresa em suas áreas principais, buscando identificar os fatores mais importantes para o seu bom desempenho e crescimento no menor tempo possível. Considera-se como sugestão os seguintes pontos:

- Ambiente interno, externo e concorrentes;

- Saúde financeira;
- Posição no mercado;
- Atração de clientes;
- Operações;
- Situação dos funcionários;
- Tecnologia;
- Foco estratégico;
- Liderança;
- Inovação

2- Análise de dados:

Considerando o levantamento da etapa anterior deve-se realizar uma análise que possibilite identificar pontos fortes e fracos, principais problemas e possíveis soluções para que enseje a elaboração do plano de agregação de valor para o desenvolvimento da empresa.

3- Propostas de solução:

Realizar a proposição de soluções articuladas com os empreendedores que terão sua execução planejada no processo seguinte (Planejamento).

4- Ferramentas:

Para realização do diagnóstico a RITU orienta que seja uma atividade dinâmica, utilizando ferramentas que possibilitem a participação ativa dos empreendedores. Como sugestão pode-se utilizar as ferramentas: fluxo de caixa, benchmarking, análise Swot.

5- Nível de maturidade

Com o objetivo de ter dados que demonstrem o avanço da empresa em relação ao nível de maturidade antes e durante o processo de incubação, aplica-se também para diagnóstico inicial o modelo de mensuração dos níveis de maturidade.

- ✓ Para a avaliação do critério tempo dedicado a empresa, indicar a nota de acordo com a tabela de horas de dedicação.
- ✓ Para os demais critérios preencha com o número um (1) o quadro da tabela que corresponde ao parâmetro e evidência demonstrada pelas empresas e com o número zero (0) para as não demonstradas pela empresa.

Eixo Empreendedor

Quadro 1 - Eixo Empreendedor

	Nota	0	-0,5	0,5	+0,5	1
1 Empreendedor	Parâmetro	10h	11 a 24h	25h	26 a 39h	40h
1.1 Tempo dedicado à empresa	40 H semanais					
		Nota				
1.2 Existência de planejamento pessoal atualizado e em operação	Apresentou plano pessoal					
1.3 Investimento pessoal em qualificação e consultoria	Comprova ter 2 ou mais cursos de empreendedorismo pelo menos 10h cada.					
1.4 Participação em eventos, qualificações	Participação em eventos de empreendedorismo					

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
JUSTIFICATIVA DO PARECER:	

Obs.: A avaliação do perfil empreendedor deve ser aplicada a todos os membros da equipe da empresa (gestão). O resultado da empresa deve ser uma média do resultado individual.

Eixo 2 Gestão

Quadro 2 - Eixo Gestão

2 Capacidade de Gerenciamento	Parâmetro	Nota
2.1 Missão e Visão	Missão e Visão atualizadas	
2.2 Estrutura Organizacional	A empresa possui uma estrutura organizacional (organograma) conhecida por todos seus colaboradores	
2.3 Sistema de gestão empresarial	Utilização de ferramentas e estratégias para a gestão do negócio	
2.4 Plano de Desenvolvimento do empreendimento está sendo seguido	Execução do Plano de Desenvolvimento para o período avaliado	

MÉDIA GERAL DO EIXO:

JUSTIFICATIVA DO PARECER:

Eixo 3 Mercado

Quadro 3 - Eixo Mercado

3 Mercado: Comercialização do produto	Parâmetro	Nota
3.1 Número de prospectos	Clientes prospectados	
3.2 Número de propostas comerciais enviadas	Consultar documentação de controle de propostas enviadas	
3.3 Número de vendas realizadas	Vendas comprovadas mediante registros / notas fiscais	
3.4 Plano de Marketing	Elaborado e sendo executado	

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
JUSTIFICATIVA DO PARECER:	

Eixo 4 Tecnologia

Quadro 4 - Eixo Tecnologia

4.Tecnologia: desenvolvimento de novos produtos/ acesso a fomento	Parâmetro	Nota
4.1 Formação tecnológica dos empreendedores	Empreendedores apresentam capacitação tecnológica necessária ao modelo da empresa?	
4.2 Infraestrutura tecnológica da Empresa	A empresa apresenta infraestrutura tecnológica?	
4.3 Prospecção ou acesso a fomento (novos projetos elaborados)	Projetos submetidos	

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
JUSTIFICATIVA DO PARECER:	

Eixo 5 Capital

Quadro 5 - Eixo Capital

5. Financeiro: viabilidade econômica financeira	Parâmetro	Nota
5.1 Faturamento	Já possui faturamento? (Registrar valores)	
5.2 Lucro	Possui de lucro? (Registrar valores)	
5.3 Ponto de equilíbrio	Possui estimativa de Ponto de equilíbrio?	

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
JUSTIFICATIVA DO PARECER:	

Fonte: Adaptado de Silva (2016)

_____, ____/____/____

Assinatura do Avaliador: _____

Assinatura da Empresa: _____

APÊNDICE 3 – Modelo B6 – Formulário de Avaliação Periódica



Formulário de avaliação PERIÓDICA de empresa incubada

Nome da empresa:		
Data da incubação:		
Data da coleta de dados:		
Período avaliado:		
Nome do Avaliador / Função:		
ATIVIDADES PLANEJADAS NO PERÍODO		
ATIVIDADE	DATA DE REALIZAÇÃO	OBSERVAÇÃO/ STATUS
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
OUTRAS CONSIDERAÇÕES:		

37

PARECER:	
DATA:	ASSINATURA EMPRESA:

APÊNDICE 4 – Modelo B7 – Formulário de Avaliação Semestral



Formulário de avaliação semestral de empresa incubada

EIXO EMPREENDEDOR
Nome da empresa:
Responsável da empresa:
Data da coleta de dados:
Nome do Avaliador / Função:

Preencha com o número (1) o quadro da tabela que corresponde ao parâmetro e evidências demonstradas pela empresa e número (0) para as demais.

Quadro 1 - Eixo Empreendedor

		20%	40%	60%	80%	100%
1 Empreendedor	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
1.1 Tempo dedicado à empresa	40 H semanais	10	18	25	32	40
1.2 Existência de planejamento pessoal atualizado e em operação	Plano de Ação (Cronograma) atualizado e em operação					
1.3 Investimento pessoal em qualificação e consultoria	Aporte com recursos próprios comprovado					
1.4 Participação em eventos, qualificações da incubadora	Participação percentual em eventos e qualificações promovidos ou indicados pela RITU					

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
JUSTIFICATIVA DO PARECER:	
ASSINATURA DO AVALIADOR:	

EIXO 2 GESTÃO
Nome da empresa:
Responsável da empresa:
Data da coleta de dados:
Nome do Avaliador / Função:

Preencha com o número (1) o quadro da tabela que corresponde ao parâmetro e evidências demonstradas pela empresa e número (0) para as demais.

Quadro 2 - Eixo Gestão

		20%	40%	60%	80%	100%
2 Capacidade de Gerenciamento	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
2.1 Missão e Visão	Missão e Visão atualizadas					
2.2 Estrutura Organizacional	A empresa possui uma estrutura organizacional (organograma) conhecida por todos seus colaboradores					
2.3 Atividades de gestão; (controles, monitoramento, RH, clientes, etc)	Utilização de ferramentas e estratégias para a gestão do negócio					
2.4 Plano de Desenvolvimento do empreendimento está sendo seguido	Execução do Plano de Desenvolvimento para o período avaliado					

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
JUSTIFICATIVA DO PARECER:	
ASSINATURA DO AVALIADOR:	

EIXO 3 MERCADO
Nome da empresa:
Responsável da empresa:
Data da coleta de dados:
Nome do Avaliador / Função:

Preencha com o número (1) o quadro da tabela que corresponde ao parâmetro e evidências demonstradas pela empresa e número (0) para as demais.

Quadro 3 - Eixo Mercado

		20%	40%	60	80%	100%
3 Mercado: Comercialização do produto	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
3.1 Número de prospectos	Cientes prospectados					
3.2 Número de propostas comerciais enviadas	Consultar documentação de controle de propostas enviadas					
3.3 Número de vendas realizadas	Vendas comprovadas mediante registros / notas fiscais					
3.4 Plano de Marketing	Elaborado e sendo executado					

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
-----------------------------	--

JUSTIFICATIVA DO PARECER:	
ASSINATURA DO AVALIADOR:	

EIXO 4 TECNOLOGIA
Nome da empresa:
Responsável da empresa:
Data da coleta de dados:
Nome do Avaliador / Função:

Preencha com o número (1) o quadro da tabela que corresponde ao parâmetro e evidências demonstradas pela empresa e número (0) para as demais.

Quadro 4 - Eixo Tecnologia

		20%	40%	60%	80%	100%
4.Tecnologia: desenvolvimento de novos produtos/ acesso a fomento	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
4.1 Aprimoramento de Produto/serviço	Melhoria em Produto/ serviço realizado no período					
4.2 Criação de novos produtos/serviços	Portifólio de produtos/ serviços lançados até a data					
4.3 Prospecção ou acesso a fomento (novos projetos elaborados)	Cópia dos projetos elaborados					

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
-----------------------------	--

JUSTIFICATIVA DO PARECER:	
ASSINATURA DO AVALIADOR:	

EIXO 4 CAPITAL
Nome da empresa:
Responsável da empresa:
Data da coleta de dados:
Nome do Avaliador / Função:

Preencha com o número (1) o quadro da tabela que corresponde ao parâmetro e evidências demonstradas pela empresa e número (0) para as demais.

Quadro 5 - Eixo Capital

		20%	40%	60%	80%	100%
5. Financeiro: viabilidade econômica financeira	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
5.1 Faturamento	Meta de faturamento planejado; (consultar dados gerenciais e contábeis)					
5.2 Lucro	Meta de lucratividade projetada inicialmente (atualizar se necessário)					
5.3 Ponto de equilíbrio	Ponto de equilíbrio projetado no diagnóstico inicial (atualizar se necessário)					

MÉDIA GERAL DO EIXO:	
JUSTIFICATIVA DO PARECER:	
ASSINATURA DO AVALIADOR:	

Fonte: Adaptado de Silva 2016

Formulário para a Nota Final de Desempenho do Empreendimento

$$NF = \frac{R_E + R_G + R_M + R_T + R_C}{5}$$

NF – Nota Final de Desempenho do Empreendimento em um dado período de tempo

R_E – Resultado do eixo Empreendedorismo em um dado período de tempo

R_G – Resultado do eixo Gestão em um dado período de tempo

R_M – Resultado do eixo Mercado em um dado período de tempo

R_T – Resultado do eixo Tecnologia em um dado período de tempo

R_C – Resultado do eixo Capital em um dado período de tempo

Formulário para o Resultado do Eixo Empreendedorismo

$$R_E = \frac{\frac{R_{E1}}{P_{E1}} + \frac{R_{E2}}{P_{E2}} + \frac{R_{E3}}{P_{E3}} + \frac{R_{E4}}{P_{E4}}}{NP_E}$$

R_E – Resultado do eixo Empreendedorismo em um dado período de tempo

R_{E1} – Resultado obtido no parâmetro 1 do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

P_{E1} – Valor de referência 1 (ou parâmetro 1) do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

R_{E2} – Resultado obtido no parâmetro 2 do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

P_{E2} – Valor de referência 2 (ou parâmetro 2) do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

R_{E3} – Resultado obtido no parâmetro 3 do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

P_{E3} – Valor de referência 3 (ou parâmetro 3) do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

R_{E4} – Resultado obtido no parâmetro 4 do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

P_{E4} – Valor de referência 4 (ou parâmetro 4) do eixo Empreendedorismo no mesmo período de tempo

NP_E – Número ou quantidade de parâmetros considerados no eixo Empreendedorismo (No caso, NP_E = 4)

Formulário para o Resultado do Eixo Gestão

$$R_G = \frac{\frac{R_{G1}}{P_{G1}} + \frac{R_{G2}}{P_{G2}} + \frac{R_{G3}}{P_{G3}}}{NP_G}$$

R_G – Resultado do eixo Gestão em um dado período de tempo

R_{G1} – Resultado obtido no parâmetro 1 do eixo Gestão no mesmo período de tempo

P_{G1} – Valor de referência 1 (ou parâmetro 1) do eixo Gestão no mesmo período de tempo

R_{G2} – Resultado obtido no parâmetro 2 do eixo Gestão no mesmo período de tempo

P_{G2} – Valor de referência 2 (ou parâmetro 2) do eixo Gestão no mesmo período de tempo

R_{G3} – Resultado obtido no parâmetro 3 do eixo Gestão no mesmo período de tempo

P_{G3} – Valor de referência 3 (ou parâmetro 3) do eixo Gestão no mesmo período de tempo

NP_G – Número ou quantidade de parâmetros considerados no eixo Gestão (No caso, $NP_G = 3$)

Formulário para o Resultado do Eixo Mercado

$$R_M = \frac{\frac{R_{M1}}{P_{M1}} + \frac{R_{M2}}{P_{M2}} + \frac{R_{M3}}{P_{M3}} + \frac{R_{M4}}{P_{M4}}}{NP_M}$$

R_M – Resultado do eixo Mercado em um dado período de tempo

R_{M1} – Resultado obtido no parâmetro 1 do eixo Mercado no mesmo período de tempo

P_{M1} – Valor de referência 1 (ou parâmetro 1) do eixo Mercado no mesmo período de tempo

R_{M2} – Resultado obtido no parâmetro 2 do eixo Mercado no mesmo período de tempo

P_{M2} – Valor de referência 2 (ou parâmetro 2) do eixo Mercado no mesmo período de tempo

R_{M3} – Resultado obtido no parâmetro 3 do eixo Mercado no mesmo período de tempo

P_{M3} – Valor de referência 3 (ou parâmetro 3) do eixo Mercado no mesmo período de tempo

R_{M4} – Resultado obtido no parâmetro 4 do eixo Mercado no mesmo período de tempo

P_{M4} – Valor de referência 4 (ou parâmetro 4) do eixo Mercado no mesmo período de tempo

NP_M – Número ou quantidade de parâmetros considerados no eixo Mercado (No caso, $NP_M = 4$)

Formulário para o Resultado do Eixo Tecnologia

$$R_T = \frac{\frac{R_{T1}}{P_{T1}} + \frac{R_{T2}}{P_{T2}} + \frac{R_{T3}}{P_{T3}}}{NP_T}$$

R_T – Resultado do eixo Tecnologia em um dado período de tempo

R_{T1} – Resultado obtido no parâmetro 1 do eixo Tecnologia no mesmo período de tempo

P_{T1} – Valor de referência 1 (ou parâmetro 1) do eixo Tecnologia no mesmo período de tempo

R_{T2} – Resultado obtido no parâmetro 2 do eixo Tecnologia no mesmo período de tempo

P_{T2} – Valor de referência 2 (ou parâmetro 2) do eixo Tecnologia no mesmo período de tempo

R_{T3} – Resultado obtido no parâmetro 3 do eixo Tecnologia no mesmo período de tempo

P_{T3} – Valor de referência 3 (ou parâmetro 3) do eixo Tecnologia no mesmo período de tempo

NP_T – Número ou quantidade de parâmetros considerados no eixo Tecnologia (No caso, $NP_T = 3$)

Formulário para o Resultado do Eixo Capital

$$R_C = \frac{\frac{R_{C1}}{P_{C1}} + \frac{R_{C2}}{P_{C2}} + \frac{R_{C3}}{P_{C3}} + \frac{R_{C4}}{P_{C4}} + \frac{R_{C5}}{P_{C5}}}{NP_C}$$

R_C – Resultado do eixo Capital em um dado período de tempo

R_{C1} – Resultado obtido no parâmetro 1 do eixo Capital no mesmo período de tempo

P_{C1} – Valor de referência 1 (ou parâmetro 1) do eixo Capital no mesmo período de tempo

R_{C2} – Resultado obtido no parâmetro 2 do eixo Capital no mesmo período de tempo

P_{C2} – Valor de referência 2 (ou parâmetro 2) do eixo Capital no mesmo período de tempo

R_{C3} – Resultado obtido no parâmetro 3 do eixo Capital no mesmo período de tempo

P_{C3} – Valor de referência 3 (ou parâmetro 3) do eixo Capital no mesmo período de tempo

R_{C4} – Resultado obtido no parâmetro 4 do eixo Capital no mesmo período de tempo

P_{C4} – Valor de referência 4 (ou parâmetro 4) do eixo Capital no mesmo período de tempo

R_{C5} – Resultado obtido no parâmetro 5 do eixo Capital no mesmo período de tempo

P_{C5} – Valor de referência 5 (ou parâmetro 5) do eixo Capital no mesmo período de tempo

NP_C – Número ou quantidade de parâmetros considerados no eixo Capital (No caso, $NP_C = 5$)

APÊNDICE 5 – Modelo A3 – Indicadores e Parâmetros de Avaliação

INDICADORES E PARÂMETROS DE AVALIAÇÃO DA EMPRESA INCUBADA PARA O NÍVEL DE MATURIDADE

Quadro 1 - Indicadores e Parâmetros de avaliação – Eixo 1 Empreendedor

		20%	40%	60%	80%	100%
1 Empreendedor	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
1.1 Tempo dedicado à empresa	40 H semanais	10	18	25	32	40
1.2 Existência de planejamento pessoal atualizado e em operação	Plano de Ação (Cronograma) atualizado e em operação	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial em até 20%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial entre 21% e 40%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial em 41% e 60%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial entre 61% e 80%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial entre 81% e 100%
1.3 Investimento pessoal em qualificação	Aporte com recursos próprios comprovado	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial em até 20%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial entre 21% e 40%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial entre 41% e 60%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial entre 61% e 80%	Atingir a meta projetada no diagnóstico inicial entre 81% e 100%
1.4 Participação em eventos, qualificações da incubadora	Participação percentual em eventos e qualificações promovidos ou indicados pela RITU	Participação percentual em eventos e qualificações promovidos pela RITU em até 20%	Participação percentual em eventos e qualificações promovidos pela RITU entre 21% e 40%	Participação percentual em eventos e qualificações promovidos pela RITU entre 41% e 60%	Participação percentual em eventos e qualificações promovidos pela RITU entre 61% e 80%	Participação percentual em eventos e qualificações promovidos pela RITU entre 80% e 100%

Fonte: Adaptada de Silva (2016)

Quadro 2 - Indicadores e Parâmetros de avaliação – Eixo 2 Gestão

		20%	40%	60%	80%	100%
2 Capacidade de Gerenciamento	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
2.1 Missão e Visão	Missão e Visão atualizadas	Não existente	Não são adequadas aos objetivos propostos no planejamento	São adequadas aos objetivos propostos, porém não são disseminadas na empresa	_____	Correspondem aos objetivos propostos no planejamento e são disseminadas na empresa
2.2 Estrutura Organizacional	A empresa possui uma estrutura organizacional (organograma) conhecida por todos seus colaboradores	Não possui estrutura organizacional nem funções e responsabilidades definidas	_____	Estrutura organizacional elaborada, c/funções e responsabilidades definidas, porém não é de conhecimento geral	_____	Estrutura organizacional elaborada, c/funções e responsabilidades definidas e conhecimento geral
2.3 Sistema de Gestão Empresarial	Utilização de ferramentas e estratégias para a gestão do negócio	Não utiliza	Utiliza em algumas atividades	Utiliza nas atividades mais importantes para o negócio	Utiliza na maioria das atividades da empresa	Utiliza em todas as atividades da empresa

2.4 Plano de Desenvol. do empreendimento o está sendo seguido	Execução do Plano de Desenvol. para o período avaliado	Não executa ou executou percentual até 20%	Executou percentual até 40%	Executou percentual até 60%	Executou percentual até 80%	Executou 100% das atividades previstas
---	--	--	-----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	--

Fonte: Adaptada de Silva (2016)

Quadro 3 – Parâmetros indicadores de avaliação – Eixo 3 - Mercado

		20%	40%	60%	80%	100%
3 Mercado: Comercialização do produto	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
3.1 Número de prospectos	Cientes prospectados	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 20%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 40%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 60%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%
3.2 Número de propostas comerciais enviadas	Consultar documentação de controle de propostas enviadas	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 20%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 40%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 60%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%	Cumpriu a meta projetada no diagnóstico inicial em 100%
3.3 Número de vendas realizadas	Vendas comprovadas mediante registros / notas fiscais	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 20%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 40%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 60%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 100%
3.4 Plano de Marketing	Elaborado e sendo executado	Não elaborado	Elaborado, mas não executado	Plano em execução	Plano em execução com melhoria de resultados	Plano atualizado e com registro de evidências

Fonte: Adaptada de Silva (2016)

Quadro 4 – Parâmetros e Indicadores de avaliação – Eixo 4 – Tecnologia

		20%	40%	60%	80%	100%
4. Tecnologia: desenvolvimento de novos produtos/ acesso a fomento	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
4.1 Aprimoramento de Produto/serviço	Melhoria em Produto/ serviço realizado no período	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 20%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 40%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 60%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 80%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 100%
4.2 Criação de novos produtos/serviços	Portfólio de produtos/serviços lançados até a data	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 20%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 40%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 60%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 100%

4.3 Prospecção ou acesso a fomento (novos projetos elaborados) para desenvolvimento tecnológico	Cópia dos projetos elaborados	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 20%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 40%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 60%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 100%
---	-------------------------------	--	--	--	--	---

Fonte: Adaptada de Silva (2016)

Quadro 5 – Parâmetros e Indicadores de avaliação – Eixo 5 - Capital

		20%	40%	60%	80%	100%
5. Financeiro: viabilidade econômica financeira	Parâmetro	Insuficiente	Baixo	Médio	Bom	Satisfatório
5.1 Faturamento	Meta de faturamento planejado; (Consultar dados gerenciais e contábeis)	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 20%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 40%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 60%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 80%	De acordo com o planejado no diagnóstico inicial realizado em 100%
5.2 Lucro	Meta de lucratividade projetada inicialmente (atualizar se necessário)	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 20%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 40%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 60%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 100%
5.3 Ponto de equilíbrio	Ponto de equilíbrio projetado no diagnóstico inicial (atualizar se necessário)	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 20%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 40%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 60%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 80%	Cumprir a meta projetada no diagnóstico inicial em 100%

Fonte: Adaptada de Silva (2016)

ANEXOS

ANEXO 1 – Modelo A1 – Minuta de edital de abertura de chamada

EDITAL Nº /2022 UEPA/RITU

PROCESSO SELETIVO PARA INCUBAÇÃO DE EMPRESAS

O Reitor da Universidade do Estado do Pará- UEPA, no uso de suas atribuições legais e estatutárias, por meio da Rede de Incubadoras de Tecnologia da UEPA - RITU, torna público o presente edital conforme as cláusulas a seguir especificadas.

1. DAS DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

1.1 Compete ao presente edital regulamentar o processo de seleção de empreendimentos inovadores nascentes de base tecnológica para ingresso no Programa de Incubação RITU, modalidade.... (residente ou não residente).

1.2 O referido programa é uma iniciativa da Rede de Incubadoras de Tecnologia da UEPA – RITU, que tem como objetivo promover o desenvolvimento de empreendimentos inovadores a partir da maturidade de seus processos internos e das suas relações com mercado. A Incubação é destinada a empresas nascentes, mas que estão com produtos e modelo de negócios validados, precisando apenas atingir uma organização interna de seus processos de produção, gestão, financeiro e de mercado para chegar ao consumidor.

1.3 A Incubação de Empresas faz parte do programa da RITU para o estímulo ao Empreendedorismo Inovador na Universidade do Estado do Pará e vai proporcionar aos empreendimentos selecionados atividades de capacitação voltadas ao amadurecimento e desenvolvimento do negócio, assim como a interação destes e as demais atividades da incubadora.

1.4 Para fins deste edital define-se Incubação Residente como sendo o processo de incubação destinado a empresas instaladas nos módulos de incubação da RITU, localizados nas dependências do Centro de Ciências e Tecnologia da UEPA - CCNT - Belém - PA.

2. DAS VAGAS

2.1 O número disponível para essa chamada é de ... (.....) **vagas** para incubação... (residente ou não residente), a serem preenchidas de acordo com o atendimento dos critérios explicitados no item 7.1.2.1. O número de vagas está condicionado à capacidade de atendimento por parte da RITU e à qualidade das propostas submetidas. A RITU reserva-se o direito de rejeitar propostas que não estejam de acordo com os critérios de avaliação.

2.2 Serão aceitas propostas, para fins de avaliação, de negócios inovadores nascentes de **base tecnológica**, preferencialmente nas áreas de Tecnologia, Biológicas e Saúde, Social e Educação, e áreas afins. Propostas de empreendimentos enquadrados em áreas consideradas diferentes das supracitadas, também serão avaliadas.

3. DOS CANDIDATOS ELEGÍVEIS

3.1 São elegíveis interessados em ingressar no programa de Incubação, na modalidade (residente/não residente), que apresentem propostas inovadoras de empresas de base tecnológica, nas diversas áreas do conhecimento, de acordo com as informações constantes no item 2.

3.2 Embora não seja exigido que no momento da seleção, a empresa esteja legalmente constituída, o cumprimento desta exigência em até 3 (três) meses após assinatura do contrato de incubação será necessário para a continuidade do contrato entre a UEPA-

RITU e o empreendimento selecionado.

3.3 Os candidatos que estejam participando como membros de mais de uma equipe, caso tenham mais de uma proposta aprovada neste processo seletivo, deverão, antes de iniciar o programa de incubação, optar por apenas uma das propostas.

4. DAS INSCRIÇÕES

4.1 A inscrição do candidato implicará o conhecimento das disposições e a tácita aceitação das condições do Processo Seletivo, tais como se acham estabelecidas neste Edital e nas normas legais pertinentes, bem como em eventuais aditamentos, comunicados e instruções específicas para a realização do processo, acerca das quais não poderá ser alegada qualquer espécie de desconhecimento.

4.1.1 Objetivando evitar ônus desnecessário, o candidato deverá orientar-se no sentido de recolher o valor da taxa de inscrição somente após tomar conhecimento de todos os requisitos e condições exigidas para o Processo Seletivo, e da aprovação da intenção de participação na habilitação de propostas, conforme o item 4.3.

4.2 As inscrições para o Processo Seletivo deverão ser realizadas **exclusivamente** pela internet, no endereço eletrônico paginas.uepa.br/ritu.

4.3 Habilitação de propostas para inscrição.

Para participação no processo seletivo é obrigatória a manifestação de intenção de participação a qualquer tempo, porém vinculada a disponibilidade de vagas. A RITU, no seguinte endereço eletrônico paginas.uepa.br/ritu, disponibilizará aos interessados um **Formulário de intenção de Participação no Processo de Incubação RITU**, no qual devem ser inseridas informações sobre as características gerais do empreendimento. A partir das informações inseridas neste formulário, a equipe técnica da RITU avaliará se o empreendimento se enquadra nas condições mínimas necessárias para efetuar a inscrição ao processo de Incubação, a saber:

- Capacidade técnica de atendimento por parte da incubadora;
- Área de atuação de interesse da RITU;
- Ser empreendimento de base tecnológica, ou seja, ter em seu produto ou processo a aplicação sistemática de conhecimentos científicos e tecnológicos para o desenvolvimento de novos produtos, processos e serviços.

Os representantes dos empreendimentos que preencheram o referido formulário serão convidados a participar de uma reunião para esclarecimento de possíveis dúvidas referentes ao empreendimento.

Após o envio do formulário o candidato deve aguardar a comunicação da RITU que agendará a reunião em até 7 dias úteis após o recebimento do **Formulário de intenção de Participação no Processo de Incubação RITU**. Após a entrevista a RITU enviará confirmação de que o empreendimento está habilitado para participar do processo seletivo, essa confirmação será feita através de e-mail, no prazo máximo de 48 horas após a entrevista.

Somente os empreendimentos habilitados estarão aptos a efetuar as inscrições no processo seletivo de Incubação.

Para realizar a inscrição os interessados deverão preencher o formulário de inscrição disponível no site da incubadora, no seguinte endereço eletrônico paginas.uepa.br/ritu, e anexar juntamente com os documentos elencados no item 4.4 o comprovante de depósito do valor referente à taxa de inscrição (item 4.5) ou comprovante de isenção (item 5), conforme disposto no item 4.4 deste edital.

4.4 DOCUMENTAÇÃO OBRIGATÓRIA

Para inscrição será obrigatório:

- Preencher o formulário de inscrição disponível no site da incubadora;
- Anexar junto ao formulário arquivos com os seguintes documentos:
 1. Formulário de apresentação de Negócios - modelo RITU (ANEXO I)
 2. Modelo de Negócios na metodologia CANVAS;
 3. Descrição dos processos internos (Compras, suprimentos, produção, vendas e distribuição);
 4. Validações: Comprovações de que foram realizadas pelo menos uma validação de características e uma validação de vendas de produtos;
 5. Resultados atuais de vendas se houver;
 6. Currículo da Equipe: nomes, formação e experiência da equipe e etc.;
 7. Cópia do Comprovante de depósito referente ao pagamento da Taxa de Inscrição ao processo seletivo para incubação na RITU.

Os documentos devem estar em formato PDF e organizados em uma única pasta zipada (compactada). As validações devem ser comprovadas por algum tipo de registro, por exemplo, fotos, vídeos, listas etc. A título de sugestão a RITU indica que a equipe consulte fontes seguras para elaborar o modelo de negócios na metodologia CANVAS ou consulte o livro: Inovação em Modelos de Negócios – Business Model Generation - Osterwalder, Alexander - Alta Books.

4.5 DO VALOR DAS INSCRIÇÕES

As equipes deverão efetuar depósito bancário no Banco do Estado do Pará, agência nº: 14, conta corrente nº312.237-9, referente à Taxa de inscrição, no valor de R\$50,00 (cinquenta reais).

5. DA ISENÇÃO DA TAXA DE INSCRIÇÃO

5.1 Haverá isenção da taxa de inscrição para os candidatos amparados pela Lei Estadual nº 6.988, de 2 de julho de 2007, pelo Decreto nº 6.593, de 2 de outubro de 2008 e pelo Decreto nº 6.135, de 26 de junho de 2007.

5.2 O candidato com deficiência, amparado pela Lei Estadual nº 6.988/2007, que solicitar a isenção deverá apresentar laudo médico atestando a espécie e grau da deficiência, expedido no prazo máximo de 12 meses.

5.3 O candidato hipossuficiente deverá estar inscrito no Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal – CadÚnico, e deverá apresentar o Número de Identificação Social, atribuído pelo CadÚnico.

5.4 Os pedidos de isenção deverão ser realizados via e-mail logo após a habilitação de propostas para inscrição (item 4.3), no período de até 48 horas após o recebimento do resultado da habilitação de propostas.

5.5 O resultado das isenções será divulgado no endereço eletrônico paginas.uepa.br/ritu, no período de até 48 horas após o recebimento do pedido, sendo passível de recurso, conforme o item 12, dentro do prazo de 48 horas após a divulgação do resultado.

5.6 O resultado definitivo do pedido de isenção será divulgado no endereço eletrônico paginas.uepa.br/ritu, dentro do prazo de 48 horas após o recebimento do pedido de recurso.

6. DAS HOMOLOGAÇÕES DAS INSCRIÇÕES

6.1 Não serão homologadas as inscrições que estejam em desacordo com as informações contidas neste edital, bem como não entregarem a documentação obrigatória prevista no Item 4.4.

6.2 A homologação das inscrições será divulgada no endereço eletrônico paginas.uepa.br/ritu, em até 72 horas após o recebimento da documentação obrigatória prevista no Item 4.4, constituindo-se na relação de todas as propostas inscritas que tenham obedecido ao estabelecido no item 4 deste edital, cabendo recurso conforme disposto no item 12.

6.3 A lista das propostas com inscrição homologada será publicada em ordem alfabética, sem considerar qualquer critério de avaliação.

7. DO PROCESSO DE SELEÇÃO

7.1 O processo de seleção é composto por:

7.1.1 Análise técnica da proposta;

7.1.2 Avaliação da apresentação pela Comissão Avaliadora, com base nos critérios descritos abaixo.

7.1.2.1 Critérios de Avaliação

Os principais critérios para seleção dos empreendimentos são:

- a. EMPREENDEDOR - Avaliar o perfil empreendedor e capacidade técnica da equipe que compõe o empreendimento;
- b. INOVAÇÃO - Avaliar a inovação dos produtos (bens ou serviços) desenvolvidos de acordo com o conceito de implementação de produto, processo ou serviço novo ou significativamente melhorado nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas.
- c. TECNOLOGIA - Avaliar o conjunto organizado de conhecimentos científicos e empíricos empregados na produção e comercialização de bens e serviços, a viabilidade técnica para o desenvolvimento do produto e as validações de características voltadas ao desenvolvimento de produtos (bens ou serviços);
- d. CAPITAL - Avaliar a necessidade de capital, formas de captação de recursos e de investimento financeiro (próprio ou de terceiros). Recursos financeiros ou meios de obtê-los, o suficiente para iniciar as atividades e manter o empreendimento em funcionamento.
- e. MERCADO - Avaliar a possibilidade de realizar um conjunto de práticas e princípios visando aumentar a demanda (por um produto/serviço). Analisar a possível viabilidade mercadológica, condições da concorrência e as validações de vendas de produtos (bens ou serviços);
- f. GESTÃO - Avaliar a aptidão para administrar os recursos disponíveis de um empreendimento, através da consistência das informações descritas no Formulário de apresentação de Negócios (modelo RITU) e Consistência dos Processos internos com as informações descritas no Formulário de apresentação de Negócios (modelo RITU).
- g. SUSTENTABILIDADE - Avaliar o potencial de impacto social, econômico e ambiental do empreendimento e as medidas de prevenção e compensação.

8. DA SELEÇÃO

8.1 APRESENTAÇÃO DAS PROPOSTAS

As equipes com inscrições homologadas deverão fazer uma apresentação da proposta para a Comissão de Avaliação no formato de *"pitch"* que acharem mais adequado, não podendo ultrapassar o tempo de 15 minutos. Na apresentação para a Comissão de Avaliação, deverão estar presentes todos os responsáveis, sob pena de imediata eliminação da proposta no processo de seleção. A data da apresentação será agendada pela incubadora e encaminhada para o e-mail da equipe. Os arquivos com as apresentações deverão ser obrigatoriamente enviados para o *e-mail* da RITU

(ritu@uepa.br) com uma antecedência de 1 (um) dia da data prevista para as apresentações.

8.2 AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS

A avaliação das propostas será realizada pela comissão indicada pela RITU, conforme critérios definidos no item 7.1.2.1, onde serão atribuídas notas de 0 a 5, descritas no Quadro 01. Serão selecionadas as **0 (.....)** propostas que tiverem maior pontuação, obtida pela soma das notas de todos os critérios. Serão consideradas eliminadas as propostas que não atingirem um somatório de notas mínimo igual a 20 (vinte) ou obtiverem a nota “0” (zero) em qualquer um dos critérios apresentados no Quadro 1.

Quadro 01 – Critérios e notas para avaliação de propostas

CRITÉRIOS PARA AVALIAÇÃO DE PROPOSTAS		NOTAS
1	EMPREENDEDOR	0 a 5
2	INOVAÇÃO	0 a 5
3	TECNOLOGIA	0 a 5
4	CAPITAL	0 a 4
5	MERCADO	0 a 5
6	GESTÃO	0 a 5
7	SUSTENTABILIDADE	0 a 5

8.3 DOS CRITÉRIOS DE DESEMPATE

8.3.1 Apurado o total de pontos que compõem a nota final, na hipótese de empate entre propostas, serão adotados os seguintes critérios de desempate na respectiva ordem:

1º Maior pontuação obtida no critério de *Inovação*.

2º Maior pontuação obtida no critério *Mercado*

3º Maior pontuação obtida no critério *Gestão*.

4º Maior pontuação obtida no critério *Empreendedor*.

5º Maior pontuação obtida no critério *Capital*.

8.3.2 No caso da persistência do empate, mesmo depois de aplicados todos os critérios estabelecidos por este edital, a Comissão Avaliadora promoverá sorteio público entre os projetos empatados para classificação e convocação dos mesmos.

8.4 DA DESISTÊNCIA

Em caso de desistência de equipe cuja proposta tenha sido aprovada dentro das vagas ofertadas, a Comissão Avaliadora convocará a próxima equipe na ordem de classificação, para a respectiva vaga disponibilizada.

9. DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

9.1 O resultado do processo de seleção será divulgado no site da RITU (paginas.uepa.br/ritu) em até 5 (cinco) dias úteis após a data da avaliação.

9.2 Os proponentes aprovados serão contatados para ratificar a manifestação de interesse em até 10 (dez) dias úteis após a divulgação do resultado. A não manifestação dos proponentes nesse prazo, poderá implicar em sua desclassificação.

9.2.1 A desistência em firmar o contrato, após a manifestação de interesse (subitem 8.4), acarretará multa no valor correspondente a 1 (um) mês da taxa de incubação, a título de participação parcial nos custos de incubação, indicada no instrumento de Contrato.

10. DAS OBRIGAÇÕES DA INCUBADORA

10.1 Uma vez selecionados, os empreendimentos terão acesso a:

10.1.1 Espaço físico individualizado (apenas para incubação na modalidade residente) - módulo de incubação, localizado no CCNT/UEPA, correspondente a aproximadamente 13m², para a instalação do empreendimento, de acordo com a disponibilidade da RITU.

10.1.2 Espaço físico para uso compartilhado: sala de reuniões e Miniauditório, mediante agendamento e disponibilidade da incubadora;

10.1.3 Serviço de orientação e assistência às empresas nas áreas de gestão conforme diagnóstico de necessidade e plano de incubação e a disponibilidade da incubadora;

10.1.4 Cursos e treinamentos oferecidos pelo Programa de Formação Empreendedora da RITU e seus parceiros, de acordo com a possibilidade da incubadora;

10.1.5 Palestras de orientação empresarial, técnica e tecnológicas ministradas por profissionais convidados, conforme a disponibilidade da incubadora;

10.1.6 Apoio na elaboração de projetos para captação de recursos junto às agências de fomento, de acordo com a necessidade do projeto e possibilidade da incubadora;

10.1.7 Apoio e organização de ações para apresentação do projeto a investidores em geral e rodas de negócios, de acordo com a necessidade do projeto e possibilidade da incubadora;

10.1.8 Apoio na identificação de pesquisadores e tecnologias que possam colaborar para o desenvolvimento e/ou aprimoramento tecnológico dos produtos/serviços;

10.1.9 Orientação referente a propriedade intelectual e transferência de tecnologia;

10.1.10 Orientação nas estratégias de divulgação e comercialização de produtos e serviços;

10.1.11 Acesso a rede de parceiros da Incubadora;

11. DAS OBRIGAÇÕES DA EMPRESA SELECIONADA

11.1 A empresa selecionada compromete-se a aceitar as orientações da incubadora em todas as etapas do processo de incubação e pós incubação.

11.2 A empresa selecionada compromete-se a utilizar somente programas licenciados nos computadores do espaço físico da Incubadora.

11.3 A empresa selecionada compromete-se a efetuar, mensalmente, o pagamento da taxa de custos básicos, estabelecida em contrato a ser celebrado com a UEPA.

11.4 A empresa selecionada compromete-se a utilizar as logomarcas da RITU, da UEPA, em todas as divulgações e peças da empresa.

11.5 Respeitar e cumprir todas as cláusulas do Contrato de Incubação, a ser assinado quando do ingresso da empresa na Incubadora.

12. DOS RECURSOS

12.1 Caberá recurso, apenas, nas etapas seletivas referentes a itens procedimentais, ou seja, se houver omissão de alguma nota ou impugnação de proposta que tenha apresentado todos os requisitos e possua equipe em acordo com o edital. Os julgamentos, decisões, e pontuações atribuídas pela comissão avaliadora terão caráter soberano, não cabendo recurso quanto a essa etapa do processo seletivo.

12.2 Os recursos devem ser realizados no site da RITU no seguinte endereço paginas.uepa.br/ritu, contendo nome da proposta, nome do membro responsável da equipe, argumentação do recurso e, se necessário, documentos anexos.

12.3 Os recursos devem ser interpostos no prazo recursal previsto no cronograma do processo seletivo (Item 13), os recursos entregues fora do prazo estabelecido no edital

serão automaticamente indeferidos.

12.4 A Comissão não se responsabilizará pelo não recebimento de recursos, sendo de responsabilidade exclusiva das equipes a interposição dos mesmos.

13. DO CRONOGRAMA DO PROCESSO SELETIVO

Evento	Prazo
Publicação da chamada	___/___/___
Habilitação de propostas	Fluxo contínuo - Enviar formulário de Intenção de Participação no Processo de Incubação RITU;
Entrevista	Entrevista será agendada em até 7 dias úteis após o recebimento do formulário de intenção;
Resultado da Habilitação de propostas	Até 48 horas após a entrevista;
Inscrição na Seleção	Fluxo Contínuo - Enviar formulário de Inscrição e documentação após resultado da etapa de habilitação;
Período para solicitação de isenções	Em até 48 horas após o resultado da habilitação de propostas.
Resultado preliminar das solicitações de isenção	Em até 48 horas após o recebimento do pedido de isenção.
Período de interposição de recursos às solicitações de isenção	Em até 48 horas após a divulgação do resultado do pedido de isenção.
Resultado definitivo dos pedidos de isenção	Em até 48 horas após a divulgação do resultado do pedido de recurso.
Período para apresentação à comissão de avaliação	Conforme agendamento efetuado pela RITU no prazo máximo de até 10 dias úteis após o recebimento de inscrição.
Divulgação do Resultado Preliminar	Em até 48 horas após a apresentação para a comissão.
Período para interposição de recursos referente ao resultado preliminar	Até 48 horas após a divulgação do resultado preliminar.
Resultado da interposição de recursos	Até 48 horas após terminado o período de interposição de recursos.
Divulgação do Resultado Final	Em até 24 horas após a divulgação do resultado final dos recursos.
Assinatura do contrato de Incubação e ingresso na incubadora.	Em até 30 dias após a divulgação do resultado final da seleção.

14. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

14.1 O prazo de incubação será de, no máximo, 18 (dezoito) meses, a contar da data de assinatura do contrato de incubação, podendo ser prorrogável por até 6 (seis) meses, de acordo com a necessidade do projeto e a conveniência da Incubadora.

14.2 O **Processo de Incubação** é composto por etapas nas quais serão estabelecidas, após a etapa de diagnóstico, metas parciais de desempenho para a empresa incubada, ficando a sua permanência neste processo condicionada ao pleno atendimento dessas metas.

14.3 A empresa graduada compromete-se a aceitar participar da etapa do sistema de incubação denominada **Relacionamento com Graduadas** a qual se desenvolve um relacionamento contínuo entre incubadora e a empresa que finalizou o processo de incubação. A empresa Graduada será acompanhada pela incubadora, poderá receber serviços e também atuar no apoio ao desenvolvimento dos serviços da incubadora.

14.4 Qualquer alteração ocorrida no cronograma deste edital será informada previamente, pelo *site* da RITU, no endereço eletrônico paginas.uepa.br/ritu.

14.5 O número de empreendimentos aprovados poderá ser inferior ao de vagas disponíveis, uma vez que as propostas apresentadas não atendam aos critérios de avaliação definidos no item 4 deste edital.

14.6 Outras informações sobre este edital poderão ser obtidas pelos telefones (91) 3131-1909 ou pelo e-mail ritu@uepa.br.

14.7 Os casos omissos serão resolvidos pela RITU.

Belém-PA, ____/____/____

Reitor da Universidade do Estado do Pará

ANEXO I DO EDITAL DE INCUBAÇÃO RITU

Formulário de Apresentação de Negócios

Este documento tem como objetivo servir como guia para a apresentação de negócios ao programa de Incubação de Empresas na **REDE DE INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ – RITU**, assim como para o planejamento empresarial do empreendedor. Este modelo foi criado a partir dos novos modelos de desenvolvimento de negócios, inspirado principalmente no cenário de Startups.

ÍNDICE

- I - IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO
- II - PRODUTO/PROCESSO E TECNOLOGIA
- III - MERCADO
- V - FINANCEIRO
- VI - ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO

Para facilitar a compreensão por seus avaliadores, deve-se preencher o índice com os itens constantes neste documento com seus respectivos números de páginas.

I - IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

1.1) ENQUADRAMENTO DO EMPREENDIMENTO

- ☐ **Nova Empresa instituída por Pessoa Física:** Pesquisador ou profissional que tem uma tecnologia, um bom produto e que quer criar sua própria empresa de base tecnológica;
- ☐ **Nova Empresa instituída por Pessoa Jurídica:** Empresa de porte ou grupo empresarial que deseja criar uma empresa de base tecnológica;
- ☐ **Divisão de Desenvolvimento de Produto:** Empresa de porte que deseja instalar uma divisão de desenvolvimento de produto e/ou processo produtivo;
- ☐ **Outro** (especificar):

1.2) DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome/Razão social:
 Registros existentes:
 CNPJ/CPF:
 Endereço completo (rua, número, apto., bairro, cep):
 Telefone/Celular:
 E-Mail:
 Site:

1.3) PROPRIETÁRIO(S)

Equipe: Conte a história de seus fundadores e principais membros da equipe. Listar o(s) nome(s) do(s) proprietário(s) e anexar seu(s) *Curriculum Vitae*.

1.4) PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA

Indique na tabela abaixo o percentual de participação de cada sócio no capital da empresa.

Sócios	Cargo/Atuação	Participação (R\$)	%
Sócio(nome do sócio)			
Sócio(nome do sócio)			
Sócio(nome do sócio)			
Sócio(nome do sócio)			

Tabela 1 – Participação societária

II – PRODUTO/PROCESSO E TECNOLOGIA

2.1) FINALIDADE DA EMPRESA

Qual a finalidade da empresa? Defina sua empresa em uma única sentença declarativa. O produto ou serviço da empresa deve ser declarado de forma simples para que seja de fácil compreensão. Não apresente um objetivo amplo e vago e sim a ação principal da empresa. Tenha cuidado para não confundir, explicar sua empresa, em uma frase com tagline ou slogan. Sua explicação deve ser clara, objetiva e concisa.

Exemplo:

O que a Zappos faz? Zappos: Nós vendemos calçados pela internet.

O que o Buscapé faz? Buscapé: Nós comparamos preços de produtos.

2.2) PROBLEMA IDENTIFICADO

Descreva a dor do seu cliente. Como isso é abordado hoje e quais são as deficiências das soluções atuais.

2.3) SOLUÇÃO

Explique seu momento “eureka”. Como chegou a esta ideia, detalhe a ideia/solução, como ela funciona, como vai resolver o problema e por que a sua solução é única e atraente.

É importante que você consiga inserir no texto sobre a solução os seguintes elementos:

- **Produtos e serviços;**
- **Fornecedores;**
- **Fatores relevantes para a produção/desenvolvimento da solução;**
- **Validações:** Explique quais e como as validações foram feitas.
- **Porque agora?** Por que sua solução não foi construída antes? Apresentar uma evolução histórica, como tudo começou, qual impacto teve no mercado e de que forma as coisas evoluíram até chegar no dia de hoje. Existem vários tipos de evoluções históricas, pode ser evolução do design, da tecnologia embutida no produto, do custo, da receita, da abrangência, etc. Como existem muitos dados que podem compor este tópico, é importante que você saiba selecionar os mais relevantes e utilizar uma linha do tempo com marcos históricos.

2.4) SUSTENTABILIDADE (O item abaixo deverá conter até 1000 caracteres).

Descreva os impactos a serem gerados pela empresa do ponto de vista social, ambiental e econômico.

III - MERCADO

3.1) CLIENTE

Identifique o cliente; apresente o perfil do cliente com maior número de dados e fontes possíveis. Região específica, sexo, idade, perfil de renda, hobbies, preferências, etc. Quanto mais você souber sobre o seu cliente, melhor.

3.2) MERCADO

O que está acontecendo no mercado e qual as tendências do setor. Dentro dessas tendências demonstre fatos relevantes, dados que são realmente impactantes e caracterize esse mercado como promissor.

Exemplos de informações que você pode apresentar sobre o mercado:

Investimentos realizados ou recebidos, movimentos de empresas grandes utilizando

e/ou criando um produto, número de startups entrantes, pessoas falando sobre o tema (notícias veiculadas), número de usuários, taxa de crescimento/Receita divulgada.

3.3) TAMANHO DO MERCADO / SEGMENTO

Qual a estimativa de tamanho de mercado que você quer atuar, quais os números deste mercado e o percentual que a empresa estima atingir.

3.4) CONCORRÊNCIA / ALTERNATIVAS

Quem são seus concorrentes diretos e indiretos. Liste os principais concorrentes e apresente dados a respeito da concorrência.

IV - FINANCEIRO

4.1) MODELO DE RECEITA

Como você pretende ter receita com esse negócio, quais os modelos atuais e futuros. Qual a receita atual.

4.2) FINANÇAS

Liste itens de finanças que já foram considerados, custos, rentabilidade, previsão de vendas, impostos. Qual o faturamento atual e a previsão de faturamento.

4.3) VENDAS

Canais de venda e distribuição, estratégia de mercado. Quantidade de vendas já efetuadas. Descreva o plano de Marketing da empresa.

V – ESTÁGIO DE DESENVOLVIMENTO

5.1) MATURIDADE DO EMPREENDIMENTO

Estágio atual de desenvolvimento do produto /serviço, o que já está pronto, o que falta e a previsão do desenvolvimento.

5.2) PLANEJAMENTO

Se tudo correr bem, o que você construirá em cinco anos? Quais os próximos passos necessários para o desenvolvimento da empresa, detalhe cada objetivo, metas, desafios.

ANEXO 2 – Modelo B1 – Formulário de intenção de participação



FORMULÁRIO DE INTENÇÃO DE PARTICIPAÇÃO NO PROCESSO DE INCUBAÇÃO			
<p>Nome do (s) Sócio(s):</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p> <p>4.</p> <p>Nome da Empresa (se houver):</p> <p>Nome Fantasia:</p>			
Nome do Responsável principal:			
RG		CPF	
Data Nasc.:	Naturalidade:	Tipo Pessoa: <input type="checkbox"/> Física <input type="checkbox"/> Jurídica	
Escolaridade:		Formação/curso:	
Endereço:			
Estado	Cidade	Bairro	CEP:
Telefone 1:	Telefone 2:		
E-mail:		Site:	

Área de conhecimento na qual o empreendimento atua: _____	
Experiência Profissional	
Possui experiência na área da ideia do Empreendimento?	
Já trabalha na área da ideia, se sim, já é formalizado?	
Faça uma breve descrição sobre:	
O Seu Empreendimento (Como vai funcionar e como surgiu a ideia)	
Produtos/ Serviços	
Inovação ou Possibilidade de Inovação no seu produto/ serviço	
Utiliza Tecnologia	
O empreendimento vai desenvolver ações de Impacto Social e/ou ambiental?	

ANEXO 3 – Modelo B2 – Formulário de Inscrição de Negócios



Apresentação de Negócios – RITU

Este documento tem como objetivo servir como guia para a apresentação de negócios ao programa de Incubação de Empresas na **REDE DE INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ – RITU**, assim como para o planejamento empresarial do empreendedor. Este modelo foi criado a partir dos novos modelos de desenvolvimento de negócios, inspirado principalmente no cenário de *Startups*

I - IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

1.1 ENQUADRAMENTO DO EMPREENDIMENTO

- ☐ **Nova Empresa instituída por Pessoa Física:** Pesquisador ou profissional que tem uma tecnologia, um bom produto e que quer criar sua própria empresa de base tecnológica;
- ☐ **Nova Empresa instituída por Pessoa Jurídica:** Empresa de porte ou grupo empresarial que deseja criar uma empresa de base tecnológica;
- ☐ **Divisão de Desenvolvimento de Produto:** Empresa de porte que deseja instalar uma divisão de desenvolvimento de produto e/ou processo produtivo;
- ☐ **Outro (especificar):**

DADOS DO EMPREENDIMENTO

Nome/Razão social:

Registros existentes:

CNPJ/CPF:

Endereço completo (rua, número, apto., bairro, cep): Telefone/Celular:

E-Mail:

Site:

1.2 PROPRIETÁRIO(S)

Equipe: Conte a história de seus fundadores e principais membros da equipe. Listar o(s) nome(s) do(s) proprietário(s) e anexar seu(s) *Curriculum Vitae*.

1.3 PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA

Indique na tabela abaixo o percentual de participação de cada sócio no capital da empresa.

Sócios	Cargo/Atuação	Participação (R\$)	%
Sócio(nome do sócio)			
Sócio(nome do sócio)			
Sócio(nome do sócio)			
Sócio(nome do sócio)			

Tabela 1 – Participação societária

2.1 FINALIDADE DA EMPRESA

Qual a finalidade da empresa? Defina sua empresa em uma única sentença declarativa. O produto ou serviço da empresa deve ser declarado de forma simples para que seja de fácil compreensão. Não apresente um objetivo amplo e vago e sim a ação principal da empresa. Tenha cuidado para não confundir, explicar sua empresa, em uma frase com *tagline* ou slogan. Sua explicação deve ser clara, objetiva e concisa.

Exemplo:

O que a Zappos faz? Zappos: Nós vendemos calçados pela internet.

O que o Buscapé faz? Buscapé: Nós comparamos preços de produtos.

2.2. PROBLEMA IDENTIFICADO

Descreva a dor do seu cliente. Como isso é abordado hoje e quais são as deficiências das soluções atuais.

2.3 SOLUÇÃO

Explique seu momento “eureka”. Como chegou a esta ideia, detalhe a ideia/solução, como ela funciona, como vai resolver o problema e por que a sua solução é única e atraente.

É importante que você consiga inserir no texto sobre a solução os seguintes elementos:

- **Produtos e serviços;**
- **Fornecedores;**
- **Fatores relevantes para a produção/desenvolvimento da solução;**
- **Validações:** Explique quais e como as validações foram feitas.
- **Porque agora?** Por que sua solução não foi construída antes? Apresentar uma evolução histórica, como tudo começou, qual impacto teve no mercado e de que forma as coisas evoluíram até chegar no dia de hoje. Existem vários tipos de evoluções históricas, pode ser evolução do design, da tecnologia embutida no produto, do custo, da receita, da abrangência, etc. Como existem muitos dados que podem compor este tópico, é importante que você saiba selecionar os mais relevantes e utilizar uma linha do tempo com marcos histórico.

III – MERCADO

3.1 CLIENTE

Identifique o cliente; apresente o perfil do cliente com maior número de dados e fontes possíveis. Região específica, sexo, idade, perfil de renda, hobbies, preferências, etc. Quanto mais você souber sobre o seu cliente, melhor.

3.2 MERCADO

O que está acontecendo no mercado e qual as tendências do setor. Dentro dessas tendências demonstre fatos relevantes, dados que são realmente impactantes e caracterizam esse mercado como promissor.

Exemplos de informações que você pode apresentar sobre o mercado:

Investimentos realizados ou recebidos, movimentos de grandes empresas utilizando e/ou criando um produto, número de startups entrantes, pessoas falando sobre o tema (notícias veiculadas), número de usuários, taxa de crescimento/Receita divulgada.

3.2 TAMANHO DO MERCADO / SEGMENTO

Qual a estimativa de tamanho de mercado que você quer atuar, quais os números deste mercado e o percentual que a empresa estima atingir.

3.4 CONCORRÊNCIA / ALTERNATIVAS

Quem são seus concorrentes diretos e indiretos. Liste os principais concorrentes e apresente dados a respeito da concorrência.

IV - FINANCEIRO

4.1 MODELO DE RECEITA

Como você pretende ter receita com esse negócio, quais os modelos atuais e futuros. Qual a receita atual.

4.2 FINANÇAS

Liste itens de finanças que já foram considerados, custos, rentabilidade, previsão de vendas, impostos. Qual o faturamento atual e a previsão de faturamento?

4.3 VENDAS

Canais de venda e distribuição, estratégia de mercado. Quantidade de vendas já efetuadas.

4.4 MATURIDADE DO EMPREENDIMENTO

Estágio atual de desenvolvimento do produto /serviço, o que já está pronto, o que falta e a previsão do desenvolvimento.

4.5 PLANEJAMENTO

Se tudo correr bem, o que você construirá em cinco anos? Quais os próximos passos necessários para o desenvolvimento da empresa. Caso possível, descreva os planos de Marketing a serem abordados.

ANEXO 4 – Modelo A2 – Minuta de Contrato de Incubação

Governo do Estado do Pará
Universidade do Estado do Pará
Centro de Ciências Naturais e Tecnologia
Rede de Incubadoras de Tecnologia da UEPA – RITU

CONTRATO Nº ____/2022

**CONTRATO DE INCUBAÇÃO DE
EMPRESA (RESIDENTE/ NÃO
RESIDENTE) ENTRE A
UNIVERSIDADE DO ESTADO DO
PARÁ-UEPA, ATRAVÉS DA REDE DE
INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA
UEPA-RITU E _____.**

Pelo presente instrumento Incubação de empresa residente sob a orientação da REDE DE INCUBADORAS DE TECNOLOGIA DA UEPA – RITU, que faz entre si, de um lado, a **UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ - UEPA**, mantenedora da RITU, sem fins lucrativos, com sede na cidade de Belém, Estado do Pará e estabelecida na Travessa do Una, 156, bairro do Telégrafo, inscrita no CGC/MF sob o número 34.860.833/0001-44, neste ato representado por seu Magnífico Reitor, Professor _____, brasileiro, com CPF nº XXXXXXXXXXXX e RG nº XXXXXXXX - SSP/Pa, residente e domiciliado nesta cidade, doravante denominado **CONTRATADO** e de outro lado a EMPRESA _____, inscrita no CNPJ/MF sob o número _____, neste ato representada pelo Sr. _____, portador do CPF nº XXXXXXXXXXXX, e da Cédula de Identidade nº. XXXXXXXXXXXX, doravante denominado **CONTRATANTE**, resolvem de comum acordo celebrar o presente Contrato, de acordo com as cláusulas e condições a seguir estabelecidas.

DO OBJETO DO CONTRATO

Cláusula 1ª. O objeto do presente contrato é o processo de incubação de empresa residente sob a orientação da RITU - UEPA, onde a UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ - UEPA disponibiliza ao CONTRATANTE espaço físico individual para instalação do empreendimento, denominado módulo de incubação, e apoio técnico, tecnológico e gerencial e o CONTRATANTE participa com o desenvolvimento do empreendimento apresentado durante o processo de seleção aprovado pela RITU – UEPA.

Parágrafo Primeiro - Por empresa residente compreende-se aquela que irá utilizar a infraestrutura da Universidade indicada pela incubadora como espaço físico individual para desenvolvimento de suas atividades.

Parágrafo Segundo - As partes ficam cientes de que o presente instrumento contratual não caracteriza, no todo ou em parte, locação de espaço físico ou contrato de serviços e tão pouco cria qualquer vínculo empregatício entre os funcionários e colaboradores da CONTRATANTE e a CONTRATADA.

DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATADO

Cláusula 2ª. Constituem obrigações da UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ – UEPA por meio da Incubadora RITU:

- I. Ceder o espaço físico individualizado (módulo individual), com pontos de energia, central de ar e móveis básicos de escritório;
- II. Oferta de serviços técnicos, tecnológicos e gerenciais ao empreendimento a partir dos recursos captados;
- III. Submeter e acompanhar os projetos para realização de pesquisas e/ou atividade de extensão universitária sobre produtos e/ou processos do empreendimento, junto aos Departamentos e Centros da Universidade e junto a outras instituições parceiras;
- IV. Zelar pelo sigilo das informações colocadas à sua disposição pelo contratante, por força de execução dos serviços solicitados;
- V. Acompanhar, assessorar, incentivar e auditar o desenvolvimento do empreendimento com base na proposta aprovada no processo de seleção e no planejamento realizado durante a Incubação.
- VI. Orientar os empreendedores quanto à proteção do conhecimento referente às produções/criações, encaminhando-os ao Núcleo de Inovação e Transferência de Tecnologia – NITT/UEPA.

DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATANTE

Cláusula 3ª. Constituem obrigações do Contratante:

- I. Zelar pela limpeza e conservação do espaço físico individual cedido, bem como pela manutenção dos equipamentos e mobiliário devolvendo-os, ao final do período de incubação, nas mesmas condições que os recebeu;
- II. Arcar com custos de manutenção específica de suas instalações individuais bem como: instalações físicas, substituição de lâmpadas, reparos nos equipamentos de refrigeração, reparos em paredes ou forros e telhados.
- III. Utilizar o espaço individual cedido apenas para atividades de desenvolvimento da empresa ou projeto apresentado, sendo vedado o seu uso para qualquer outra finalidade, não podendo cedê-lo ou transferi-lo, no todo ou em parte, a terceiros, seja a título que for;
- IV. Não alterar sem prévio consentimento formal da UEPA - RITU, as instalações físicas ocupadas pela empresa incubada;
- V. Abster-se de utilizar o módulo individual e demais espaços da UEPA - RITU para quaisquer fins ilícitos, tais como, crime cibernético, pedofilia, prostituição, etc, e/ou outros atos que violem a moral e os bons costumes, ou ainda, que coloquem em risco a idoneidade da UEPA - RITU ou a segurança desta e dos que transitam no local, sob pena de rescisão do presente contrato e ressarcimento dos danos decorrentes, sem prejuízo das demais ações judiciais cabíveis;
- VI. Começar o desenvolvimento do empreendimento de acordo com o apresentado durante o processo de seleção imediatamente após a assinatura deste contrato, sob pena de ser multada em 02 vezes o valor de sua contribuição mensal, a qual deverá ser pago num prazo de 30 (trinta) dias, a contar do dia da aplicação da multa e ter rescindido seu contrato;
- VII. Participar das atividades (cursos, palestras, workshops, feiras, assessorias, reuniões e outros) promovidas pela RITU e/ou parceiros, a fim de que o empreendimento alcance os graus de maturidade pretendidos durante o processo de incubação, desde que convocada através de correio eletrônico com antecedência mínima de 72 (setenta e duas) horas da realização do evento.
- VIII. Pagar até o 5º dia útil do mês subsequente ao vencido, o valor referente aos custos básicos e exclusivos, estabelecidos no tópico DA PARTICIPAÇÃO DO CONTRATANTE NOS CUSTOS DE INCUBAÇÃO, deste contrato;
- IX. O empreendedor obriga-se, logo após o encerramento do contrato, a contribuir com 0,5% do seu faturamento bruto mensal, durante o horizonte temporal correspondente ao período em que a empresa ficou incubada.

- X. Viabilizar as atividades de ensino, pesquisa e extensão para discentes e docentes de graduação e pós-graduação encaminhados pela RITU;
- XI. Prestar informações a RITU referentes ao número de funcionários, faturamento e demais informações conforme solicitadas pela incubadora durante o contrato e após este por um período de até 4 (quatro) anos.
- XII. Responsabilizar-se por todas as despesas relativas ao funcionamento da empresa incubada, obrigações para com clientes, funcionários, fornecedores e terceiros. A empresa incubada reconhece que a UEPA - RITU não será solidariamente responsável em ações trabalhistas ou quaisquer outras referentes à operações da empresa incubada;
- XIII. Divulgar e incorporar ao seu produto e ao seu endereço o Logotipo da RITU – UEPA sempre que aprovados pelos laboratórios responsáveis pelos testes dos produtos da empresa e com a expressa autorização da RITU;
- XIV. Manter informada a Coordenação da Incubadora sobre o cronograma de execução do Plano de Ação e outros documentos que indiquem a atuação da empresa e o andamento das diversas fases de incubação estabelecidas nos tópicos DO PRAZO DE VIGÊNCIA E PRORROGAÇÃO e DAS FASES DE INCUBAÇÃO do contrato;
- XV. Respeitar e cumprir as normas e regulamentos da Incubadora contidas no Regimento da mesma bem como das normas e regulamentos da UEPA;
- XVI. Respeitar e cumprir o princípio da livre concorrência entre as empresas incubadas, inclusive entre as do mesmo ramo de produção;

Parágrafo primeiro. A incubadora e a UEPA não se responsabilizam por danos ou prejuízos causados aos equipamentos e materiais da empresa incubada que estiverem no interior do espaço reservado à mesma.

DO PRAZO DE VIGÊNCIA E PRORROGAÇÃO

Cláusula 4ª. O presente contrato terá validade a partir da data de sua assinatura e vigorará pelo período de 18 (dezoito) meses, podendo ser reduzido ou prorrogado segundo o disposto neste contrato.

Parágrafo primeiro. A prorrogação do período de incubação só se efetivará mediante a solicitação justificada do empreendimento incubado e avaliada a situação pela incubadora ou ainda, a identificação prévia pela própria incubadora da necessidade de prorrogação do referido prazo;

Parágrafo segundo. Caso a empresa necessite de um período maior de incubação que os 18 meses previstos, será aplicada a sobretaxa de 10% no valor da taxa de incubação para cada mês adicional que a mesma permanecer na incubadora, após o 18º mês de incubação e considerando o valor da taxa deste.

Cláusula 5ª. O entendimento entre as partes contratantes será mantido 30 (trinta) dias antes do encerramento do presente contrato visando estabelecer o período para duração da prorrogação e ajustes para graduação ou liberação da empresa, sendo essa fase regida por todos os termos deste contrato.

DAS ETAPAS DE DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDIMENTO INCUBADO

Cláusula 6ª. A etapa de desenvolvimento do empreendimento compreenderá os seguintes processos:

I - Diagnosticar Empresa

O objetivo deste processo é avaliar detalhadamente as informações das empresas

iniciantes. A RITU deverá aplicar uma ferramenta de diagnóstico no primeiro mês de início das atividades da empresa na incubadora com vistas a mapear os objetivos e necessidades de negócios.

II – Planejar Desenvolvimento

No segundo mês, ou logo após a conclusão do diagnóstico, será realizado o planejamento das ações que levarão a empresa ao estágio de maturidade, considerando-se uma visão de futuro do desenvolvimento e crescimento do empreendimento.

III - Agregar Valor

Corresponde ao período necessário ao aperfeiçoamento técnico e desenvolvimento do negócio, no qual serão realizadas as ações planejadas, voltadas às necessidades específicas das empresas incubadas. Entre as atividades estão capacitações, mentorias, consultorias e realização/indicação de eventos.

IV - Monitorar Empresa

O monitoramento será aplicado em paralelo às atividades de diagnóstico, planejamento e agregação de valor, por meio de ferramentas capazes de gerar informações detalhadas para identificação da evolução das empresas segundo o plano realizado.

V - Graduação Empresa

Compreende a ação de finalizar o processo de desenvolvimento da empresa na incubação. Ocorre nesta fase a outorga do título: “Empresa Graduada no Processo de Incubação RITU” às empresas que atingiram os indicadores de desenvolvimento exigidos no processo. Após a graduação a empresa deixa de usufruir dos serviços prestados pela RITU, descritos nos parágrafos 1º e 2º da cláusula 8º deste contrato, podendo, porém, os mesmos serem prestados como consultorias especializadas, com um contrato específico firmado entre as partes.

Cláusula 7ª. Após a consolidação de todas as fases, o empreendimento deverá atentar ao cumprimento de todos os requisitos para que tenha seu empreendimento liberado, tais requisitos são condições necessárias para a graduação do empreendimento e compreendem:

- I. Grau de Maturidade do Empreendedor;
- II. Grau de Maturidade da Tecnologia;
- III. Grau de Maturidade Capital;
- IV. Grau de Maturidade Mercado;
- V. Grau de Maturidade da Gestão.

Parágrafo primeiro. Para que o empreendimento chegue à maturidade necessária à graduação o mesmo deverá participar das atividades promovidas pela RITU e/ou parceiros;

Parágrafo segundo. Caso o empreendimento não compareça a tais atividades estará sujeito à rescisão contratual;

Parágrafo terceiro. Os responsáveis pelo empreendimento devem colaborar com a aplicação periódica de instrumentos de coleta de informações que permitam avaliar e registrar o grau de maturidade dos itens I a V para a graduação.

Parágrafo quarto. O empreendimento será avaliado trimestralmente quanto ao grau de maturidade dos itens I a V desta cláusula. Para continuar no Programa de Incubação precisará ter avaliações trimestrais satisfatórias de acordo com metas e resultados previstos no Plano de Incubação e demais relatórios emitidos pela incubadora.

DA PARTICIPAÇÃO DO CONTRATANTE NOS CUSTOS DE INCUBAÇÃO

Cláusula 8ª. A empresa incubada compromete-se em pagar uma taxa mensal ao longo do seu período de incubação, sendo esta taxa atrelada ao valor do salário mínimo vigente. Esta taxa será composta da seguinte forma:

Para as empresas residentes:

Taxa de incubação=	(Taxa de infraestrutura X M2 (metro quadrado do módulo) +Taxa de serviço
Taxa de	de
infraestrutura=	2,5% do salário mínimo vigente
Taxa de serviço =	10% do salário mínimo vigente

Parágrafo primeiro. A taxa de infraestrutura possibilitará ao empreendimento a utilização dos seguintes itens de acordo com a disponibilidade da UEPA:

- I. Espaço físico individual - módulo de incubação, localizado no CCNT/UEPA, correspondente a aproximadamente 13m2, para a instalação do empreendimento, de acordo com a disponibilidade da RITU;
- II. Energia elétrica;
- III. Acesso à conexão com Internet de acordo com a disponibilidade da infraestrutura do Campus V - CCNT;
- IV. Equipamento de refrigeração de ambiente já instalado no módulo;
- V. Móveis: 01 Cadeira giratória e 01 mesa de escritório.
- VI. Endereço postal;
- VII. Segurança na portaria do CCNT;
- VIII. Limpeza e conservação do espaço comum realizada pela empresa prestadora de serviço do CCNT;

Parágrafo segundo. A taxa de serviços possibilitará ao empreendimento usufruir dos seguintes serviços de acordo com a disponibilidade da Incubadora:

- VI. Espaço físico para uso compartilhado: sala de reuniões e miniauditório, mediante agendamento e disponibilidade da incubadora;
- VII. Serviço de orientação e assistência nas áreas de gestão conforme diagnóstico de necessidade e plano de incubação e a disponibilidade da incubadora;
- VIII. Cursos e treinamentos oferecidos pelo Programa de Formação Empreendedora da RITU e seus parceiros, de acordo com a possibilidade da incubadora;
- IX. Palestras de orientação empresarial, técnica e tecnológicas ministradas por profissionais convidados, conforme a disponibilidade da incubadora;
- X. Apoio na elaboração de projetos para captação de recursos junto às agências de fomento, de acordo com a necessidade do projeto e possibilidade da incubadora;
- XI. Apoio e organização de ações para apresentação do projeto a investidores em geral e rodas de negócios, de acordo com a necessidade do projeto e possibilidade da incubadora;
- XII. Apoio na identificação de pesquisadores e tecnologias que possam colaborar para o desenvolvimento e/ou aprimoramento tecnológico dos produtos/serviços;
- XIII. Orientação referente à propriedade intelectual e transferência de tecnologia;
- XIV. Acesso a mercados locais, nacionais e internacionais através dos acordos de cooperação que a RITU possa vir a estabelecer com outras entidades;
- XV. Acesso a recursos públicos captados via editais para solucionar problemas específicos e relacionados a determinadas deficiências/necessidades das empresas incubadas;
- XVI. Acesso a eventos e cursos de qualificação diversos de acordo com a disponibilização da incubadora ou de parceiros;
- XVII. Usufruir da rede de contatos com fornecedores locais, regionais e nacionais, permitindo a interação e soluções de fornecimento mais apropriadas às suas necessidades.

Cláusula 9ª. A título de incentivo ao desenvolvimento do empreendimento, serão concedidos subsídios sobre os valores referentes às fases de incubação, gradual e decrescente, estipulados conforme o período em que se encontrar o empreendimento:

- Período do 1º ao 6º mês: subsídio de 10 %;
- Período do 7º ao 12º mês: subsídio de 05 %;
- Período do 13º ao 18º mês: sem subsídio.

Parágrafo único: Os descontos preconizados na cláusula 9ª serão suspensos ou terão reduzidos os seus percentuais, caso os convênios de apoio que os possibilitam, mantidos pela UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ - UEPA com terceiros, não garantam a cobertura destes. A suspensão ou alteração será comunicada ao CONTRATANTE com 30 (trinta) dias de antecedência.

Cláusula 10ª. Se o incubado necessitar praticar atividades específicas, de forma exclusiva, que não estão inseridas nos custos acima descritos, pagará à parte, sendo que estes custos deverão ser consultados junto à incubadora;

DA FORMA DE PAGAMENTO E REAJUSTE

Cláusula 11ª. O CONTRATANTE efetuará o pagamento conforme estipulado no tópico DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATANTE, cláusula 3ª, VII, deste contrato, deverão efetuar depósito bancário no Banco do Estado do Pará, agência nº: 14, conta corrente nº 312.237-9, titular UEPA - CCNT RECURSO PRÓPRIO, referente à taxa de incubação, no valor indicado pela incubadora, mediante comunicação formal, do valor calculado de acordo com o indicado na cláusula 8ª deste contrato.

Parágrafo primeiro. Fica estipulado que, em caso de atraso dos pagamentos das taxas de incubação, será cobrada multa referente a mora no valor de 2% (dois por cento) sobre o valor da mensalidade devida mais os juros bancários com o valor referente a 1% (um por cento) cobrado ao mês.

Parágrafo segundo. O índice oficial a ser utilizado para calcular qualquer correção nos valores da obrigação do contratante será o INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor).

Cláusula 12ª. Se, durante a vigência deste contrato, o índice oficial utilizado para correção dos valores for cancelado, suprimido, extinto ou sofrer descontinuação ou qualquer tipo de alijamento por parte do Governo Federal, ou ainda não representar a variação dos custos básicos, as partes adotarão um índice similar vigente que represente a inflação, mediante termo aditivo.

Cláusula 13ª. A falta de pagamentos por 02 (dois) meses consecutivos caracteriza a inadimplência do CONTRATANTE, implicando em rescisão automática deste instrumento, correndo por conta exclusiva do CONTRATANTE todas as despesas judiciais ou extrajudiciais, inclusive honorários advocatícios, bem como a desocupação do módulo, no prazo máximo de 15 (quinze) dias corridos, a contar da data de vencimento da terceira Nota de Débito.

Parágrafo primeiro. A aplicação do disposto no item anterior poderá ser postergada se o CONTRATANTE, no prazo limite até o vencimento do segundo pagamento consecutivo em atraso, justificar tal ação, implicando, neste caso, encaminhamento das justificativas à RITU que analisará o mérito da solicitação e decidirá sobre a aplicação deste dispositivo.

DA RESCISÃO CONTRATUAL

Cláusula 14ª. Importa em rescisão do presente Contrato e conseqüentemente desligamento da empresa incubada e desocupação do módulo individual, as seguintes causas:

- I. Finalização do prazo de vigência estabelecido neste termo;
- II. Ocorrer desvio dos objetivos ou insolvência da empresa;
- III. Apresentar riscos à idoneidade das empresas incubadas, da Incubadora RITU, da Universidade do Estado do Pará, de parceiros ou de terceiros;
- IV. Inobservância de qualquer das cláusulas do presente contrato;
- V. Atraso no pagamento das mensalidades, em observância do disposto na cláusula 13ª;
- VI. O presente contrato poderá ser rescindido por iniciativa do CONTRATANTE, mediante comunicação formal, acompanhada de relatório de desempenho do empreendimento e exposição dos motivos, remetida à RITU, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias.
- VII. Não apresentar resultados satisfatórios por meio de avaliação trimestral da maturidade do empreendimento nas áreas de Empreendedor, Tecnologia, Mercado, Capital e Gestão de acordo com o Plano de Incubação;
- VIII. O presente contrato poderá ser rescindido a qualquer tempo por iniciativa da UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ - UEPA, quando esta identificar motivos relevantes e necessários, expondo tais motivos por escrito.

Cláusula 15ª. O contrato somente será considerado rescindido após a quitação dos débitos.

DA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Cláusula 16ª. As questões referentes à proteção da propriedade intelectual serão tratadas caso a caso, considerando o grau de envolvimento da UEPA-RITU e da empresa incubada no desenvolvimento ou aperfeiçoamento de produtos, modelos ou processos

utilizados, entre outros direitos de propriedade intelectual passíveis de proteção, respeitando a legislação vigente.

Cláusula 17ª. O CONTRATANTE comunicará à CONTRATADA por intermédio da RITU e do Núcleo de Inovação e Transferência de Tecnologia da UEPA – NITT/UEPA, durante a vigência do contrato, os resultados alcançados durante o processo de incubação, passíveis de proteção legal, no âmbito da legislação de propriedade intelectual, ou de licenciamento a terceiros, devendo o respectivo registro junto ao INPI, ou outro órgão competente, ser precedido por contrato, garantindo à CONTRATADA a co-titularidade, na proporção equivalente ao montante do valor agregado do conhecimento já existente no início da parceria e dos recursos humanos, financeiros e materiais alocados pelas partes contratantes.

Parágrafo primeiro. Ficará a cargo da CONTRATADA o licenciamento da parte que lhe cabe dos direitos de comercialização e uso dos resultados, conhecimentos e informações geradas pelo processo de incubação à CONTRATANTE.

Parágrafo segundo. Os resultados alcançados durante o processo de incubação referidos na cláusula 20ª deste contrato, se financiados pelo Órgão de fomento à pesquisa, desenvolvimento e inovação, seguirão as cláusulas de propriedade intelectual do Órgão financiador.

DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

Cláusula 18ª. As alterações neste contrato poderão ser feitas por ambas as partes, resguardando a competência para aprovação e homologação das alterações à Incubadora. Todas as alterações deverão ser justificadas previamente e formalizadas mediante termo aditivo.

Cláusula 19ª. À UEPA/RITU reserva-se o direito de uso da imagem dos empreendimentos/empreendedores para a divulgação das ações, desdobramentos e resultados relacionados ao processo de incubação;

Cláusula 20ª. Todos os resultados, conhecimentos e informações gerados na execução do processo de incubação serão tratados como confidenciais pelas partes envolvidas, mediante a celebração de instrumento contratual específico para regulamentar as condições de confidencialidade durante e após a vigência deste contrato.

Cláusula 21ª. Todos os dados, informações, tecnologias, biotecnologias, micro-organismos, programas de computador, procedimentos e rotinas existentes anteriormente à celebração deste instrumento e de propriedade do CONTRATANTE, do CONTRATADO, e/ou de terceiros, que estiverem sob sua (s) responsabilidade (s) e que forem reveladas entre as partes mencionadas exclusivamente para subsidiar a execução do processo de incubação continuarão pertencentes à parte detentora.

Cláusula 22ª. O presente contrato reger-se-á pelo que dispõe o Código Civil, bem como pelos dispositivos legais posteriores e pelas demais regras legais aplicáveis à modalidade da atividade.

DA PUBLICAÇÃO

Cláusula 23ª. Incumbirá ao CONTRATADO providenciar a publicação do extrato deste contrato, no Diário Oficial do Estado do Pará, nos termos do § único do artigo 61 da Lei n. 8.666/93.

DO FORO

Cláusula 24ª. As partes elegem desde já o foro da cidade de Belém, do Estado do Pará, para dirimir quaisquer dúvidas ou divergências que por ventura sejam suscitadas em torno deste contrato, em renúncia a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E, por estarem assim justas e acordadas, as partes assinam o presente instrumento em 03 (três) vias de igual teor e forma para um só fim, perante as testemunhas abaixo qualificadas.

Belém, __ de _____ de 20__.

Pela UNIVERSIDADE DO ESTADO DO PARÁ - UEPa:

Reitor

Pelo CONTRATANTE:

CPF: XXXXXXXXXXXXXXXX

TESTEMUNHAS:

Nome:

CPF:

Nome:

CPF:

ANEXO 5 – Modelo B4 – Termo de responsabilização e uso



TERMO DE RESPONSABILIZAÇÃO E USO DO MÓDULO DE INCUBAÇÃO

_____ inscrita no CNPJ/MF sob o número _____, neste ato representada pelo Sr. _____, portador do CPF _____ (nome), e no RG nº _____, _____ (nacionalidade), _____ (estado civil), _____ (profissão), residente e domiciliado em _____, Bairro _____, ____/PA, doravante denominado de USUÁRIO, declaro, por meio deste instrumento, me responsabilizar pela conservação do Módulo de Incubação, de propriedade da Universidade do Estado do Pará - UEPA, gerenciado pela Rede de Incubadoras de Tecnologia da UEPA - RITU, doravante denominada INCUBADORA bem como, todos os bens nele contidos, durante todo o tempo que estiver fazendo a utilização do mesmo, me comprometendo a seguir as regras descritas abaixo:

1. Os USUÁRIOS comprometem-se a utilizar o Módulo de Incubação apenas para o fim de desenvolvimento do empreendimento aprovado na seleção para incubação.
2. Os USUÁRIOS comprometem-se a manter os espaços utilizados limpos e organizados após a sua utilização.
3. Os USUÁRIOS comprometem-se a conservar os bens e espaços utilizados durante a vigência do presente TERMO DE RESPONSABILIDADE em perfeito estado, como atualmente se encontram, **ficando obrigados a ressarcir a INCUBADORA dos prejuízos de qualquer natureza que os bens e/ou espaços venham sofrer**, por conta de acidentes ou uso inadequado.
4. Fica expressamente vedada a utilização do Módulo de Incubação para quaisquer fins ilícitos, tais como, crime cibernético, pedofilia, prostituição, etc., e/ou outros atos que violem a moral e os bons costumes.
5. Fica vedada a utilização do Módulo de Incubação para a realização de filmagens ou fotografias, haja ou não intuito comercial, sem o prévio e expresso consentimento da INCUBADORA, bem como a realização de gravações e/ou escutas ambientais com ou sem a autorização de todos os interlocutores.
6. A INCUBADORA não se responsabiliza por acidentes ocorridos com os USUÁRIOS no interior de seu estabelecimento, seja por mau uso dos equipamentos que disponibiliza, seja por problemas de saúde dos USUÁRIOS.
7. A INCUBADORA não se responsabiliza pela guarda de pertences dos USUÁRIOS que sejam deixados nas dependências da INCUBADORA.
8. Qualquer relação contratual havida entre os USUÁRIOS e terceiros, no interior do estabelecimento da INCUBADORA, não gera a esta ou a UEPA qualquer responsabilidade solidária ou sequer subsidiária, seja em face dos USUÁRIOS ou do terceiro.
9. O nível de ruído deve ser o mínimo possível para não perturbar as atividades da

universidade.

10. É vedada a entrada de animais, de pessoas não autorizadas previamente, bem como, fumar ou consumir alimentos ou drogas dentro do Módulo de Incubação.

11. Os USUÁRIOS autorizam o uso de sua imagem pela INCUBADORA em qualquer tipo de veiculação, seja propaganda, redes sociais, sites e afins, pelo período que se achar necessário.

12. O Módulo de Incubação funcionará preferencialmente de segunda-feira à sexta-feira, exceto aos feriados.

13. A utilização do Módulo de Incubação fora do horário disposto no item 12 será feita mediante agendamento prévio junto à secretaria da RITU, com no mínimo 2 (dois) dias de antecedência.

14. O USUÁRIO deverá desenvolver o empreendimento dentro do período máximo de 18 (dezoito) meses de utilização do Módulo de Incubação. As atividades serão acompanhadas periodicamente pela incubadora.

Belém(PA), de _____ de 20__.

Empresa

