

Instruções para preenchimento do Formulário de Inscrição

Orientações gerais:

1. Seja claro, objetivo e coerente no preenchimento de todos os campos.
2. Descreva detalhadamente seu produto/serviço e da tecnologia utilizada.
3. Todas as informações fornecidas serão mantidas em sigilo.

Orientações específicas:

1. Proposta

Este espaço destina-se a informações gerais da proposta: o nome que a empresa possui ou vai receber quando estiver constituída, a área do conhecimento em que a proposta está inserida, a modalidade de incubação que está sendo pleiteada e o tipo de incubação que a proposta está concorrendo.

É importante ressaltar que para participar do processo na modalidade de incubação de empresas, não precisa estar com a empresa constituída, entretanto após a seleção final, as empresas ainda não constituídas deverão efetuar todo processo de formalização da empresa junto aos órgãos competentes.

2. descrição do empreendimento

Destina-se ao fornecimento de dados da empresa responsável pelo desenvolvimento da proposta. Se a empresa já existe formalmente, preencher os campos solicitados. Caso não haja empresa constituída, preencher apenas os campos 2.8 a 2.11.

- 2.8 Escolher um dos sócios para representar a empresa durante o processo de seleção.
- 2.9 Ressaltar os benefícios para a empresa e para a incubadora durante o período de incubação. Abordar a interação desejada com os professores, pesquisadores, alunos e, ainda, qual o apoio esperado da Incubadora.
- 2.10 Esclarecer se a empresa precisará utilizar algum laboratório da UFG para o desenvolvimento de seus produtos e serviços, qual departamento, o laboratório em que está inserido, se já existe algum tipo de contratação, se já foi utilizado pela empresa e outras informações que achar relevante.

3. Informações sobre o(s) proponente(s)

O item 3 "informações sobre o(s) proponente(s)" deverá ser preenchido tantas vezes quanto forem o número de sócios.

- Preencher os campos 3.1 – 3.11 com informações pessoais dos sócios.
- 3.12 Informar se já possui experiência como empresário e em que período se deu essa experiência.
 - 3.13 Informar a ocupação atual de todos os sócios, dados da empresa, cargo ocupado e carga horária diária de trabalho.
 - 3.14 Descrever qual o cargo que ocupará no empreendimento descrito nesta proposta e quais serão as suas atividades e responsabilidades.
 - 3.15 Informar qual será a sua disponibilidade diária, em horas, para as atividades relativas ao empreendimento.
 - 3.16 Informar se possui algum vínculo com a UFG e, em caso afirmativo, qual tipo de vínculo.

4. Análise Estratégica do empreendimento

- 4.1 A análise do ambiente interno se refere à identificação dos pontos fortes e fracos inerentes ao empreendimento. Ou seja, é a identificação de fatores internos que representam vantagens comparativas (pontos fortes) e desvantagem ou carências da empresa (pontos fracos).
- 4.2 A análise do ambiente externo representa uma avaliação dos aspectos macroambientais (políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, suas tendências e respectivo impacto sobre a organização), permitindo a identificação dos fatores que possam afetar positivamente (oportunidades) ou negativamente (ameaças) o empreendimento.

5. descrição do(s) produto(s)

- 5.1 Detalhar o(s) principal(is) produto(s) que resultarão do projeto proposto, apresentando suas principais características.
- 5.2 Explicar a função/aplicação do(s) produto(s).
- 5.3 Explicar por que o(s) produto(s) apresentado(s) é(são) considerado(s) inovador(es). Apresentar a inovação em relação ao que há disponível no mercado.
- 5.4 Quais são as vantagens do(s) produto(s) apresentado(s) em relação à concorrência. Apresente o diferencial do empreendimento.

5.5 Especificar o estágio de desenvolvimento atual do(s) produto(s) apresentado(s). Explicar o que já foi realizado até o presente momento e o que ainda falta ser feito. Qual a previsão para a conclusão?

5.6 Informar se o empreendimento possui alguma patente registrada. Em caso positivo, informar o número de registro junto ao INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial.

5.7 Informar se o empreendimento possui algum produto que seja regulamentado por norma técnica ou legislação específica, cujo enquadramento seja obrigatório para sua comercialização.

5.8 Explicar se existem e quais são os riscos ao meio ambiente com o desenvolvimento e comercialização do(s) produto(s) apresentado(s) na proposta.

6. Análise de Mercado

6.1 Caracterizar o mercado em que o empreendimento está inserido: abrangência; percentual de crescimento; segmentação; quais os aspectos quantitativos mais relevantes para o negócio; as transformações recentes e tendências futuras e outras informações que achar necessário.

6.2 Informar se já realizou alguma pesquisa relativa ao mercado em que quer atuar, seja com os potenciais clientes, fornecedores ou concorrentes. Em caso positivo, apresentar os principais resultados encontrados.

6.3 Caracterizar os potenciais clientes: quem são, onde estão localizados, qual a faixa etária, qual a renda mensal e outras informações que achar necessário.

6.4 Informar e caracterizar os três principais concorrentes para o seu negócio. Considerar também como concorrentes àqueles que atendam a demanda atual do mercado com produtos(s) similares ou substitutos aos que você está oferecendo.

7. Aspectos Tecnológicos

7.1 Apresentar o máximo de informações possíveis a respeito da tecnologia empregada e/ou da inovação inserida no produto. Fazer uma comparação detalhada entre o que já existe e o que o empreendimento está propondo.

7.2 Justificar a composição da equipe.

8. Análise financeira

8.1 Informar se possui capital para iniciar o negócio.

8.2 Caso não possua o capital acima mencionado, explicar como poderá obter esse recurso: por meio de empréstimo bancário, empréstimo com a família/amigos, elaboração de projetos para captação de recursos, busca de parcerias, busca de sociedade, outros.

8.3 Detalhar os investimentos a serem realizados no primeiro ano de existência da empresa. Podem ser incluídos gastos com estudos de mercado, proteção intelectual (registro de marcas e patentes ou direitos de autor), capital de giro, honorários de advogados, contadores e outros desembolsos necessários à constituição da empresa. E ainda, gastos relativos à aquisição de máquinas, equipamentos, software, móveis e outros que achar necessário.

8.4 Especificar a origem do valor total do investimento citado no item anterior. Indicar em termos percentuais as frações de recursos provenientes dos sócios (recursos próprios, família, amigos), de terceiros (empréstimos bancários, financiamentos, outros) e aqueles decorrentes de reinvestimentos feitos a partir de recursos gerados no próprio empreendimento, quando for o caso.