**ANEXO II -  Plano de negócios da incubadora**

Constitui-se num roteiro operacional, financeiro e estratégico a ser seguido pelo *campus* do IFC que pretende instalar e gerenciar a incubadora, estabelecendo os vários passos que devem ser dados para que a concepção do empreendimento incubado tenha êxito, em conformidade com o que foi planejado.

O *campus* do IFC interessado deve constituir uma equipe multidisciplinar com servidores capacitados para elaboração do plano de negócios, conforme previsto no Art.13 da resolução 009 – CONSUPER/2020.

O plano de negócios deve conter:

1. **Visão, declaração de missão, objetivos estratégicos e metas** (É a parte do plano que vai definir e explicar o que a incubadora será (visão), e o que fará para que se transforme no que foi idealizado (missão). O objetivo geral da incubadora é adaptado ao caso e à localidade do *Campus* do IFC no qual estará inserido, incluindo o nicho de mercado no qual atuará e o tipo de empresa e de tecnologia que serão promovidas nestes espaços. Entretanto, o objetivo geral é acelerar o processo de criação de empresas caracterizadas pela inovação tecnológica, pelo elevado conteúdo tecnológico de seus produtos, processos e serviços, bem como pela utilização de modernos métodos de gestão. Já as metas devem fazer referência às expectativas locais onde estão ou estarão instaladas a incubadora);
2. **Descrição da Incubadora**: Tipo da Incubadora; Localização/Terreno e Instalações;
3. **Facilidades e Serviços:** é importante que a incubadora adote princípios que estejam em harmonia com as tendências mundiais, tendo em vista a internacionalização, a pesquisa aplicada, extensão tecnológica e a preservação do meio ambiente. Assim, é desejável que se possibilite a aplicação de sistemas de qualidade, assegure que as empresas utilizem processos de produção limpos e que não representem ameaças ambientais;
4. **Aspectos Legais**: (descrever se haverá e como se dará a vinculação da incubadora com alguma Fundação e/ou instituições parceiras);
5. **Estrutura Organizacional**: deve ser especificada a estrutura organizacional da incubadora e se haverá um conselho, com representantes das instituições parceiras ou se a gestão ficará a cargo apenas do IFC. Neste item, deve ficar claro que o gerente da incubadora deve possuir qualidades e habilidades pessoais que incluam espírito empreendedor e tendência para a liderança. O gerente é o principal responsável por imprimir um ritmo de negócios às atividades da incubadora. A incubadora deve formar sua equipe de gestão, ou pelo menos possuir o gerente, e incorporá-lo ao processo já nas etapas iniciais de planejamento. Este item do Plano de Negócios deve contar também com a apresentação das qualificações (currículo) das pessoas envolvidas no funcionamento da incubadora);
6. **Estrutura Financeira**: deve ser indicado qual o percentual de seus custos operacionais que serão cobertos por receitas provenientes de atividades da própria incubadora, como a cobrança de taxas de custos básicos, de serviços de consultoria e do recebimento de royalties tecnológicos que as empresas/empreendimentos solidários graduados pagarão, e uma previsão do crescimento desse percentual no tempo. Deverá ser preparada uma estimativa da taxa relativa aos custos básicos que será cobrada por empreendimento incubado. Outras informações que devem ser indicadas incluem o capital necessário à implantação da incubadora e as fontes de recursos, bem como o dimensionamento das necessidades e também as respectivas fontes;
7. **Estrutura Operacional e de Procedimentos**: deve-se descrever as estratégias de divulgação, os editais de convocação de negócios/empreendimentos, as regras de admissão de novos negócios/empreendimentos, as regras de saída e todas as informações que servirão para regular o funcionamento da incubadora. Neste item deverá ser especificado como a incubadora buscará difundir os seus objetivos e funções na sociedade, tendo em vista atrair potenciais clientes, como envolver a comunidade acadêmica do IFC que queiram iniciar o seu negócio, estudantes, pesquisadores e empresários que estão com empresa estabelecida. A principal estratégia é a publicação de Editais para a convocação de negócios/empreendimentos.