

## ANEXO I - O Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica

É uma fase exploratória que consiste em reunir dados e informações favoráveis e desfavoráveis sobre a realidade política, social, cultural, educacional e econômica da região onde se pretende criar os empreendimentos a serem incubados. Essas informações devem servir de base para demonstrar a compatibilidade ou incompatibilidade da realidade local com os objetivos propostos.

O estudo deve conter:

- Identificação do *campus* onde será implementado com possibilidade de articular os documentos institucionais para utilização dos servidores ou investimentos do IFC na incubadora.
- Outras instituições de apoio (se for o caso);
- indicar a existência de um conjunto de instituições locais formalmente comprometidas em constituir uma rede de cooperação com o IFC que possibilite o funcionamento da incubadora e com capacidade para atrair parceiros governamentais, tecnológicos e empresariais;
  - desejável que sejam documentados o perfil e a motivação de cada uma delas, as atribuições e responsabilidades, a alocação de recursos humanos, materiais e financeiros que será feita, as justificativas para participação e o período do apoio – permanente ou temporário.
- Infraestrutura física a ser disponibilizada pelo *campus*. O plano de infraestrutura deve conter:
  - 1) o plano da infraestrutura para instalação da Incubadora nas dependências do campus para área laboral e de uso comum (não necessariamente de uso exclusivo da incubadora), podendo este constar no Regimento Interno;
  - 2) descrição de infraestrutura para pesquisa, desenvolvimento e inovação que poderá ser usufruída pelos incubados, podendo também constar no Regimento Interno;
- Disponibilidade de recursos (financeiro e econômico);
  - Deverá ser indicada a existência do capital necessário para a instalação da incubadora, bem como a descrição das vantagens e desvantagens das políticas fiscal e tributária da região existente para a localidade. Deverá ser indicada também a disponibilidade de pessoal, previsão de carga horária por membro e materiais/insumos a ser utilizado na incubadora;
- O perfil do setor produtivo, do empresariado e do mercado (incluir informações sobre as prioridades e a vocação econômica da região com detalhes sobre a indústria e os serviços disponíveis no entorno);
- Possibilidades de desenvolvimento do local próximo ao *campus* onde será instalada a incubadora (apresentar informações que mostrem quais os benefícios que a incubadora poderá levar para a região, sobretudo contribuindo para o empreendedorismo, a geração de renda e a criação de postos de trabalho);
- Riscos envolvidos: fatores que possam comprometer o desempenho da incubadora devem ser analisados, tendo em vista a superação dos pontos fracos e otimização dos pontos fortes para garantir que a incubadora alcance seus objetivos, principalmente a capacidade do IFC e demais instituições locais em gerar novos empreendedores.

**Obs.:** Desaconselha-se a instalação de incubadoras que não tenham parcerias diversificadas que possam garantir seu funcionamento além do simples investimento do IFC.

## 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 graduadas 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 empresas, as regras de admissão de novas empresas, 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 empresas.

## ANEXO III

# PLANO DE NEGÓCIOS - Empreendimentos Candidatos

### ÍNDICE

#### 1. **Sumário Executivo**

- 1.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio
- 1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições
- 1.3 Dados do empreendimento
- 1.4 Missão da empresa
- 1.5 Setores de atividades
- 1.6 Forma jurídica
- 1.7 Enquadramento tributário
- 1.8 Capital social
- 1.9 Fonte de recursos

#### 2. **Análise de Mercado**

- 2.1 Estudo dos Clientes
- 2.2 Estudo dos concorrentes
- 2.3 Estudo dos fornecedores

#### 3. **Plano de Marketing**

- 3.1 Descrição dos principais produtos e serviços
- 3.2 Preço
- 3.3 Estratégias promocionais
- 3.4 Estrutura de comercialização
- 3.5 Localização do negócio

#### 4 **Plano Operacional**

- 4.1 Layout / arranjo físico
- 4.2 Capacidade produtiva/comercial/ serviços
- 4.3 Processos operacionais
- 4.4 Necessidade de pessoal

## 5 **Plano Financeiro**

### 5.1 Investimento total

#### 5.1.1 Estimativa dos investimentos fixos

#### 5.1.2 Capital de giro

#### 5.1.3 Investimentos pré-operacionais

#### 5.1.4 Investimento total (resumo)

#### 5.1.5 Estimativa de faturamento mensal

#### 5.1.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

#### 5.1.7 Estimativa de custos de comercialização

#### 5.1.8 Apuração do custo de materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

#### 5.1.9 Estimativa dos custos com mão de obra

#### 5.1.10 Estimativa de custos com depreciação

#### 5.1.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

#### 5.1.12 Demonstrativo de resultados

#### 5.1.13 Indicadores de viabilidade

##### 5.1.13.1 Ponto de equilíbrio

##### 5.1.13.2 Lucratividade

##### 5.1.13.3 Rentabilidade

##### 5.1.13.4 Prazo de retorno do investimento

## Anexo IV - FERRAMENTA CANVAS

<p><b><u>Parceiros-Chave</u></b>  <i>Quem são os nossos principais parceiros? Quem são os nossos principais fornecedores? Quais os recursos-chave que estamos adquirindo de parceiros? Quais atividades principais parceiros vão executar? Motivações para parcerias: otimização e redução de risco econômico e Aquisição de incerteza de recursos especiais e atividades</i></p>	<p><b><u>Atividades-Chave</u></b>  <i>Quais as cinco principais atividades mensais para a iniciativa seguir adiante na fase atual?</i></p>	<p><b><u>Proposta de Valor</u></b>  <i>Quais os valores e benefícios que agregamos para o cliente? Quais problemas do cliente/beneficiário estamos ajudando a resolver? Quais produtos e serviços oferecemos para cada segmento de clientes/beneficiários? Quais necessidades de nossos clientes/beneficiários estamos satisfazendo? Ideal ter pelo menos uma proposta de valor para cada agrupamento de cliente e para cada agrupamento de beneficiários identificados. Procure articular soluções internas para problemas externos.</i></p>	<p><b><u>Relacionamentos</u></b>  <i>Que forma de relacionamento temos com cada um dos segmentos de clientes/beneficiário?</i></p>	<p><b><u>Segmentos de Pessoas Clientes</u></b>  <i>Clientes são grupos de pessoas que necessariamente pagam algo para terem acesso à proposta de valor. Para que perfis de pessoas estamos criando valor? pessoas moradoras da zona sul do RJ? pais com filhos em escolas privadas? jovens entre 18 e 25 anos que não trabalham nem estudam?</i></p>
	<p><b><u>Recursos-Chave</u></b>  <i>Quais cinco principais recursos serão necessários para viabilizar a proposta de valor? equipe formada com x habilidades? plataforma ou aplicativo? licença de um aplicativo? espaço físico?</i></p>		<p><b><u>Canais de Distribuição</u></b>  <i>Através de que vias os clientes e os beneficiários recebem a proposta de valor formulada para eles? Via aplicativo? via curso presencial? via atendimento telefônico? via eventos? via entrega de caminhão em casa? via motoboy no trabalho?</i></p>	<p>.....          .....  <b><u>Beneficiários</u></b>  <i>Eles nem sempre precisam desembolsar recurso financeiro para receber uma proposta de valor a ela direcionada; podem não pagar nada ou pagar parcialmente. crianças do ensino fundamental em situação de vulnerabilidade social? mães solteiras? pessoas em situação de</i></p>

				<p><i>rua? pais com problemas de alcoolismo? professoras de escolas públicas? jovens que não trabalham nem estudam? pessoas que moram em locais sem saneamento? mulheres negras moradoras de favela?</i></p>
<p><b><u>Custos</u></b>  <i>Quais são os custos mais representativos em nosso modelo de negócios? Quais os recursos-chave mais caros? Quais as atividades mais caras?</i></p>		<p><b><u>Métricas-chave</u></b>  <i>Quais os principais indicadores que o negócio irá apurar e monitorar para comprovar o cumprimento da proposta de valor a seus clientes e beneficiários? Índice de desempenho escolar? indicador de felicidade? aumento da frequência escolar? diminuição de índice de acidentes locais? índice de satisfação no trabalho, na comunidade? aumento de peso? diminuição de atendimento hospitalar?</i></p>		<p><b><u>Receitas</u></b>  <i>Por qual valor gerado pela empresa seus clientes / beneficiário estariam dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como eles pagam atualmente? Como eles gostariam de pagar? Quanto cada entrada contribui para o fluxo geral de receitas? exemplo: locação de espaço? valor do item no varejo? royalties de programa. licença de uso? percentual de venda do parceira? venda unitária para outra empresa? venda para consumidor final? venda para governo? ideal que esse campo não tenha apenas listado recursos de doação, patrocínio ou de editais públicos.</i></p>

# ANEXO V

Edital nº \_\_ / 2020

## Plano de atividades do bolsista

( preencher 1 formulário para cada bolsista, se for o caso)

<b>Dados do coordenador do projeto de Incubadora e dos bolsistas:</b>
Coordenador:.....
<i>Campus:</i> .....

**I - Nome do bolsista:** \_\_\_\_\_

**Carga horária:** (     ) 10 horas – Ensino Técnico    (     ) 20 horas – Ensino Superior

**E-mail:** \_\_\_\_\_

**Link do Currículo Lattes:** \_\_\_\_\_

Plano de atividades do bolsista										
Atividade Desenvolvida	Out	Nov	Dez	Jan	Fev	mar	abr	mai	jun	jul

  

Plano de atividades do bolsista										
Atividade Desenvolvida	Out	Nov	Dez	Jan	Fev	mar	abr	mai	jun	jul

\_\_\_\_\_

Assinatura do coordenador do projeto





---

*Emitido em 01/09/2020*

**EDITAL (ANEXOS) Nº 110/2020 - ASSEG/GABI (11.01.18.00.10)**

**(Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO)**

*(Assinado digitalmente em 01/09/2020 14:54 )*

**SONIA REGINA DE SOUZA FERNANDES**

*REITOR - TITULAR*

*CHEFE DE UNIDADE*

*REIT/ADM (11.01.18)*

*Matrícula: 1757038*

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sig.ifc.edu.br/documentos/> informando seu número: **110**, ano: **2020**, tipo: **EDITAL (ANEXOS)**, data de emissão: **01/09/2020** e o código de verificação: **45992b824b**