

Incubação de Design – Marco Pernambucano da Moda

SUMÁRIO

1.Introdução – O contexto do edital	04
2.Edital	06
3.Objetivos	06
4.Processos de Pre-incubação	06
5.Candidatos Elegíveis	07
6.Critérios de Seleção	07
7.Fontes de Informação	08
8.Fases do edital de seleção.....	11
9.Cronograma do Edital	16

ANEXOS

- I . Termo de Comprometimento**
- II. Componente do Plano de negócios**
- III. Perguntas Norteadoras para elaboração do Plano de Negócios**
- IV. Ficha de Inscrição**

Incubação de Design – Marco Pernambucano da Moda

Missão

Estimular a formação de empreendedores e empreendimentos, criando ambientes de inovação, por meio do conhecimento das Universidades e do setor produtivo, no sentido de promover o desenvolvimento local, a cidadania, a sustentabilidade e a melhoria de qualidade dos produtos da indústria da Moda em Pernambuco.

Equipe de Coordenação

Comitê Gestor do Centro de Referência da Moda

Composição

02 representantes das instituições abaixo:

Petroquímica SUAPE

SEBRAE

SENAI

SENAC

SINDIVEST

SINDITÊXTIL

FACEP

I. Introdução - O Contexto do Edital



Vivemos em uma sociedade que utiliza intensivamente a informação e o conhecimento, tendo na inovação um de seus principais diferenciais de competitividade e agregação de valor entre empresas e pessoas.

As universidades com vocação para a pesquisa, como a UFPE/UFRPE/UPE, desempenham um papel fundamental nesse cenário, uma vez que atuam como importantes geradores de ativos para a sociedade, contribuindo com a geração de novos conhecimentos e promovendo a aplicação e transferência desse conhecimento para o mercado, bem como formando recursos humanos capazes de transformar esse conhecimento em benefícios sociais.

O crescente uso econômico do conhecimento, gerado por meio de pesquisas acadêmicas, tem fornecido benefícios tangíveis para a sociedade. Nesse sentido o Núcleo Gestor de Desenvolvimento da Cadeia Têxtil e de Confecções em Pernambuco (Cadeia T&C-PE), por meio do Centro de Referência da Moda (CRM), quer contribuir de forma singular, para o fortalecimento e consolidação dessa tendência, fomentando e apoiando a geração de novas empresas e o ensino do empreendedorismo inovador.

A criação de novas empresas é, reconhecidamente, um esforço conjunto entre comunidade produtiva e governos, amparados pelo conhecimento gerado nas instituições de ensino superior e técnico, capaz de produzir resultados benéficos para a sociedade, como:

- Geração de riquezas;
- Geração de novos postos de trabalho;
- Diversificação e desconcentração industrial e tecnológica;
- Desenvolvimento local auto-sustentável;
- Fluxo contínuo de inovações;
- Aumento da arrecadação de impostos;
- Valorização da cultura empreendedora;
- Transferência de conhecimento da Universidade para a sociedade.

Tendo suas ações para desenvolvimento do setor apresentadas no seu Plano Estratégico, o CRM estimula e dá suporte a uma nova área de atuação pela sua importância efetiva na economia do Estado de Pernambuco: a Indústria da Moda.

A partir da necessidade detectada de se desenvolver empreendimentos de base inovadora, o CRM lança a primeira Incubadora de Design Economia Criativa, criando mais um mecanismo de viabilização e transferência de conhecimento, e estendendo sua experiência na geração e gestão de negócios inovadores também para a cultura. Hoje, a Incubadora visa englobar projetos, empresas e empreendedores que atuam em diferentes setores da Moda.

Essa iniciativa pioneira conta com parceiros como a Petroquímica SUAPE e também com o apoio do Sistema “S” e de profissionais de renome, que possuem grande conhecimento e experiência no setor, com o objetivo de oferecer orientação mercadológica, buscando sempre identificar as novas tendências do mercado.

A fim de gerar sinergia entre as empresas incubadas, objetivando maior competitividade no mercado, são privilegiadas empresas e/ou projetos que agregam produtos e serviços às redes ou Consórcios Empresariais que tenham como atividade fim, prioritariamente, o design nos seguintes segmentos: Vestuário, acessórios, têxteis, ambientes.



2. Edital

O Núcleo de Gestão da Cadeia Têxtil e de Confecções do Estado, com o apoio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico e da Petroquímica SUAPE e do SEBRAE/PE, torna público que estão abertas as inscrições para o processo seletivo de ingresso na incubadora do Centro de Referência da Moda, aberta aos que desejam empreender novos negócios, através do processo de incubação ou pré-incubação da Incubadora CRM – Design, nos termos especificados neste edital.

3. Objetivos

Por meio da presente iniciativa, o Núcleo da Cadeia Têxtil e de Confecções (N Cadeia T&C-PE), em colaboração com as demais instituições participantes, almeja os seguintes objetivos:

- Fomentar o espírito empreendedor e a manifestação criativa entre alunos, ex-alunos e profissionais afiliados a projetos, na forma de desenvolvimento, produção e comercialização pioneira de novos produtos ou serviços para a CADEIA DE MODA PERNAMBUCANA;
- Colaborar para o desenvolvimento econômico e social do Estado de Pernambuco, considerando preferencialmente o Pólo de Confecções do Agreste, incentivando a aplicação do capital humano ligado à Universidade em atividades geradoras de riqueza e de trabalho;
- Apoiar o surgimento de micro e pequenas empresas a partir dos novos produtos e serviços criados por seus alunos, ex-alunos e profissionais originados, preferencialmente, das Instituições pernambucanas de ensino relacionados com a Cadeia T&C-PE;
- Ampliar o grau de sucesso comercial dos novos empreendimentos gerados;
- Valorizar e fortalecer a cultura de interação entre a Universidade e o meio empresarial a partir da formação de uma nova geração de empresários com estreito vínculo com a Universidade, desde a origem dos seus negócios.

4. Processo de Pré-Incubação e Incubação

Os candidatos selecionados ingressarão no processo de Incubação ou Pré-Incubação, por um prazo que pode variar de 03 (três) a 06 (seis) meses, a depender do tipo do grau de maturidade do projeto apresentado.

Os projetos poderão, de comum acordo com o Núcleo da Cadeia T&C-PE, ocupar um espaço físico nas instalações da Incubadora. Após o período de permanência, o espaço ocupado deverá ser devolvido em bom estado, uma vez que será disponibilizado a novos empreendimentos.

Os projetos selecionados para o processo de Pré-Incubação ou Incubação pagarão mensalmente à Incubadora pelos serviços e infraestrutura disponibilizados, de acordo com os valores estabelecidos no Convênio de Desenvolvimento Empresarial celebrado entre o Ncadeia T&C-PE e a Empresa/Projeto.

Processo de Pré-Incubação:

A Pré-Incubação é recomendada para aqueles candidatos que ainda se encontram em fase de desenvolvimento preliminar do modelo de negócio.

Processo de Incubação:

A Incubação é recomendada para aqueles que buscam o amadurecimento do modelo de negócios e a aceleração da entrada da empresa no mercado. Espera-se que os candidatos à incubação já tenham finalizado, ou estejam próximos de finalizar, o seu Plano de Negócio.

As empresas terão acesso aos serviços que constam discriminados no Manual dos Incubados e no Manual dos Pré-Incubados. Os manuais serão entregues em reunião a ser agendada com os selecionados na primeira fase do processo seletivo.

5. Candidatos Elegíveis

São elegíveis as propostas de:

- Alunos e ex-alunos de graduação ou pós-graduação das Instituições de ensino relacionados com a Cadeia T&C-PE;
- Pessoas físicas, individualmente ou em grupo, ou pessoas jurídicas, cujas propostas se enquadrem no presente Edital. Não é necessário que a empresa esteja formalmente constituída quando da apresentação da proposta. No entanto, os projetos aprovados para a Incubação terão um prazo de até 06(seis) meses para constituir a empresa.

As propostas apresentadas pelos candidatos devem conter toda a documentação solicitada no Edital e estar de acordo com os critérios de seleção.

6. Critérios de Seleção

- Viabilidade técnica e econômica do empreendimento com potencial de crescimento;
- Grau de inovação e competitividade dentro do foco da Incubadora CRM.
- Grau de importância da empresa no apoio às redes formadas pelas empresas do Pólo do Agreste ou fornecedoras do Pólo;
- Conectividade com os centros de pesquisa das Universidades;
- Qualificação dos proponentes e da equipe quanto aos aspectos técnicos e empreendedores;
- Responsabilidade social com a região;
- Processo de produção não poluente (ruído, contaminação e etc.);
- Dedicção exclusiva ao empreendimento de, pelo menos, um dos integrantes da proposta;

O número de vagas para a Pré-Incubação e Incubação será definido em função da disponibilidade de espaço físico na Incubadora. Nesse sentido, a ordem de entrada será definida pela classificação obtida na análise da Banca Externa.

A Incubadora CRM-se reserva o direito de não preencher todas as vagas oferecidas neste Edital, caso as propostas não atendam aos critérios de seleção estabelecidos.

7. Fontes de Informação e Bibliografia recomendadas para a concepção da proposta e elaboração do plano de negócio

Existem diversas fontes nas quais se podem acessar informações interessantes sobre a área de negócios, em geral e, em especial, sobre a atividade empreendedora com foco na indústria da moda.

Atualmente, a Internet se caracteriza como um dos principais meios de acesso às fontes de dados e informações sobre qualquer assunto, não apenas pela facilidade gerada pelos mecanismos de busca, mas também pelo baixo custo de acesso a essas informações. Entretanto, outros métodos de pesquisa não devem ser esquecidos e nem desprezados. Visitas a bibliotecas, entrevistas, questionários de pesquisa, levantamento de campo, grupos de foco, certamente complementam a investigação realizada na Internet.

A lista adiante relaciona uma série de entidades, públicas e privadas, brasileiras e estrangeiras, que disponibilizam informações ligadas, direta ou indiretamente, as áreas



de interesse dos empreendedores. Nos sites dessas entidades pode-se encontrar, por exemplo, dicas de cursos, palestras, vídeos, artigos, recomendações de livros, eventos, políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo, fontes de recursos financeiros e programas de mentorias, apenas para citar alguns. Também é possível encontrar uma série de estudos e pesquisas setoriais, bem como dados e estatísticas sobre a atividade econômica de diversas regiões do Brasil e do mundo.

Cabe ressaltar, ainda, que além dos sites listados existem diversos outros endereços de interesse. Assim, uma pesquisa nos mecanismos de busca na Internet, como o Google, utilizando as palavras – empreendedorismo, capital de risco, novos negócios, e inovação, dentre outras – pode ser bastante útil para se manter informado sobre o que está acontecendo no campo do empreendedorismo e áreas afins.

Endereços Eletrônicos:

- Entidades de apoio ao Empreendedorismo e Inovação:
 - Sebrae: www.sebrae.com.br
 - Endeavor: www.endeavor.com.br
 - Ashoka: www.ashoka.org.br
 - Anprotec: www.anprotec.org.br
 - Instituto Ethos: www.ethos.org.br

- Dados econômicos, estatísticos, demográficos:
 - FGV: www.fgvdados.fgv.br
 - IBGE: www.ibge.gov.br
 - IPEA: www.ipea.gov.br

- Agências de Fomento e Bancos de Desenvolvimento:
 - BNDES: www.bndes.gov.br
 - FINEP: www.finep.gov.br
 - FACEPE: www.facep.pe.gov
 - Banco do Nordeste: www.bnb.gov.br
 - Banco Mundial: www.bancomundial.org.br
 - Banco Interamericano de Desenvolvimento: www.iadb.org
 - Agência Brasileira de Exportação: www.apexbrasil.com.br
 - AGEFEPE – Agencia de Fomento de Pernambuco www.agefepe.pe.gov.br

- Institutos de Pesquisa:
 - Instituto Nacional de Tecnologia: www.int.gov.br
 - Instituto de Pesquisas da Amazônia: www.inpa.gov.br
 - Data Folha : www.datafolha.folha.com.br
 - IBOPE : www.ibope.com.br
 - AC Nielsen : www.acnielsen.com.br
 - Trend Watching : www.trendwatching.com

- Associações de Classe:
 - Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco: www.fiepe.org.br
 - Confederação Nacional da Indústria : www.cni.org.br
 - Federação das Indústrias do Estado do RJ: www.firjan.org.br
 - Federação das Indústrias do Estado de SP: www.fiesp.org.br
 - Confederação Nacional do Comércio : www.portaldocomercio.org.br
 - Federação do Comércio do Estado do Pernambuco: www.fecomercio-pe.org.br



- Incubadora de Empresas e Parques tecnológicos :
 - Incubadora do ITEP: www.itep.br
 - Porto Digital do Recife : www.portodigital.org
 - Incubadora da PUC Rio: www.genesis.puc-rio.br
 - Polo de Biotecnologia do RJ: www.biorio.org.br
 - Incubadora da UFRJ: www.incubadora.coppe.ufrj.br
 - Incubadora da USP: www.cietec.org.br
 - Incubadora da UFSC: www.celta.org.br
 - Parque Tecnológico de Itaipu : www.pti.org.br
 - Parque Tecnológico do Rio de Janeiro : www.parquedorio.ufrj.br
 - Parque Tecnológico de Campinas : www.inova.unicamp.br/parque

- Fontes de Financiamento e Capital Empreendedor:
 - Associação Brasileira de Capital de Risco: www.abvcap.com.br
 - Capital de Risco Brasil: www.venturecapital.gov.br
 - Associação Latino Americana de Capital de Risco: www.lavca.org
 - FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos: <http://www.finep.gov.br>
 - FACEPE – Fundação de Amparo à Ciência e Tecnologia : <http://www.facepe.pe.gov.br>
 - AGEFEPE - Agencia de Fomento PE: <http://agefepe.pe.gov.br>

- Entidades Setoriais relacionadas com a Moda:
 - ABIT - Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção: www.abit.org.br
 - ABEST - Associação Brasileira de Estilistas: <http://www.abest.com.br>
 - Abravest - Associação Brasileira do Vestuário: <http://www.abravest.org.br>
 - ABICALÇADOS - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados: <http://www.abicalcados.com.br>
 - Sindivest/PE - SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DO VESTUÁRIO DO ESTADO DE PERNAMBUCO: <http://www.modapernambucana.com.br>
Sinditêxtil/PE – <http://www.fiepe.com.br>
 - ABTT - Associação Brasileira de Técnicos Têxteis: <http://www.abtt.org.br>

Bibliografia:

ANDERSON, Chris. **A Cauda Longa: do mercado de massa para o mercado de nicho**. 5ed. São Paulo: Atlas, 1991.

BLANK, Steven G. **The Four Steps to the Epiphany**. 2ed. Cafepress.com, 2006.

CHESBROUGH, Henry. **Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology**. Cambridge, MA: Harvard Business School Press, 2003.

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Transformando Idéias em Negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

KIM, W. Cham; MAUBORGNE, Renee. **A Estratégia do Oceano Azul: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation**. NJ: Wiley, 2010.

SALIM, Cesar; RAMAL, Andrea; RAMAL, Silvina; HOCHMAN, Nelson. **Construindo Planos de Negócios**. 3ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

8. Fases do Edital de Seleção:

Iª Fase

Esta fase divide-se em 8 etapas:

1ª Etapa: Inscrição

Nesta etapa o(s) candidato(s) deverá:

- a. Efetuar o download do Edital 2011.2 no site www.sdec.pe.gov.br, a partir do dia 15 de outubro de 2012;
- b. Efetuar o download da ficha de inscrição no site;
- c. Entregar a ficha de inscrição na gerência das Incubadoras aos cuidados do Núcleo da Cadeia Têxtil e de Confecções do Estado ou enviar por e-mail (nctc@gmail.com) até a data estabelecida no cronograma, solicitando aviso de recebimento.

2ª Etapa: Pré-Seleção.

Consiste na análise da ficha de inscrição preenchida entregue pelo candidato e entrevista preliminar com representantes da equipe da Incubadora, na qual os candidatos deverão fazer uma apresentação de 20 minutos sobre os pontos abordados no Sumário Executivo (preferencialmente em PowerPoint), acrescidos de 10 minutos para perguntas. A pré-seleção tem como objetivo principal a avaliação, pela Incubadora, se os candidatos atendem aos pré-requisitos de seleção e se o projeto está de acordo com o foco da Incubadora.

3ª Etapa: Reunião de Avaliação com Comitê Interno de Seleção.

O Comitê Interno de Seleção estará se reunindo após a 2ª etapa para analisar as apresentações realizadas por todos os candidatos. Nesta avaliação, o Comitê deverá decidir quais projetos continuam no processo seletivo e quais projetos devem sair do processo de seleção. Os candidatos indicados pelo Comitê serão orientados para desenvolver um Plano de Negócios e seguirão no processo seletivo. A Incubadora divulgará o resultado da pré-seleção (3ª etapa) por e-mail.

4ª Etapa: Reunião com candidatos selecionados

A equipe da Incubadora estará realizando reunião com os candidatos selecionados na 3ª etapa para esclarecer as regras de funcionamento da incubadora e entregar o Manual dos Incubados e Pré-Incubados. A Gerência da Incubadora disponibilizará a minuta do Convênio de Desenvolvimento Empresarial a ser assinado com o NCadeia T&C-PE e fará os devidos esclarecimentos. Os candidatos aprovados na 3ª etapa e que optarem pela continuidade no processo seletivo, deverão se comprometer a participar do processo pré-incubação ou de incubação, caso aprovados na segunda fase. Caso as partes estejam de acordo, deverá ser entregue à Incubadora a declaração disponível no Anexo I do presente edital, assinada pelos empreendedores. Apenas com esta declaração assinada será permitida a continuidade no processo de seleção.

5ª Etapa: Pagamento da Inscrição

Os candidatos selecionados para a continuidade no processo seletivo de pré-incubação e incubação deverão pegar o boleto bancário na Incubadora e efetuar o pagamento da taxa de inscrição no valor de R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais). O prazo de pagamento será definido pela Incubadora e constará no boleto de pagamento. Os candidatos que não efetuarem o pagamento na data estabelecida não poderão continuar no processo seletivo.

6ª Etapa: Assinatura do Termo de Confidencialidade

Todos os integrantes do processo de seleção deverão assinar um termo de confidencialidade. Uma cópia será entregue aos candidatos.

7ª Etapa: Processo de Orientação

Durante esta etapa os empreendedores são orientados na estruturação do projeto e na elaboração do Plano de Negócios. Esta orientação será realizada por um consultor contratado pela Incubadora e terá uma carga horária máxima, por projeto inscrito, de até 6 horas.

8ª Etapa: Entrega do Plano de Negócios.

O candidato deve entregar três vias impressas do Plano de Negócios, três vias impressas do sumário executivo e uma via digital (contendo o Plano de Negócios e o Sumário Executivo em arquivos separados no formato PDF). Os Planos de Negócios e o Sumário Executivo devem conter as informações e os documentos solicitados no Anexo II. Os candidatos que não entregarem toda a documentação estarão eliminados do processo, sem direito a restituição da taxa de inscrição. A Gerência da Incubadora emite um documento de recebimento dos Planos de Negócios após conferência da documentação.

2ª Fase

Esta fase divide-se em 7 etapas.

1ª Etapa: Abertura para dúvida dos analistas

Nesta etapa os analistas já terão lido os Planos de Negócios e poderão elaborar perguntas, caso julguem necessário. Estas perguntas serão encaminhadas, pela Incubadora, para os candidatos que terão um prazo uma semana (05 dias úteis) para respondê-las.

2ª Etapa: Reunião para Análise dos Planos de Negócios.

Esta etapa consiste em uma pré-análise de viabilidade, onde três analistas se reúnem e avaliam os seguintes aspectos:

• Financeiro

- a) Fluxo de Caixa;
- b) Prazo de Retorno do Investimento (“Payback”);
- c) Taxa Interna de Retorno;
- d) Estrutura de Capital;

• Mercadológico

- a) Modelo de Negócio;
- b) Concorrência/Estratégia de Marketing;
- c) Barreiras de Entrada;
- d) Quantificação e Evolução do Mercado;

• Equipe

- a) Domínio Técnico;
- b) Formação;
- c) Experiência Profissional;
- d) Experiência do Mercado;

• Tecnologia

- a) Domínio da Tecnologia;
- b) Capacidade de Desenvolvimento Contínuo de Melhorias na Tecnologia;
- c) Capacidade de Proteção da Tecnologia (Propriedade Intelectual).

Apenas os candidatos aprovados estarão aptos para as próximas etapas. O resultado desta etapa será encaminhado via e-mail. Os candidatos que não forem selecionados terão direito a um “feedback” da análise. Para estes candidatos a Incubadora devolverá 2 vias dos Planos de Negócios entregues.

3ª Etapa: Entrevista Comportamental.

Nesta etapa, um profissional da área de comportamento ~~psicólogo~~ designado pelo NCadeia T&C-PE entrevistará os empreendedores vinculados às propostas selecionadas na etapa anterior. Vale ressaltar que esta também é uma etapa

eliminatória no processo de seleção, portanto é obrigatória a presença de todos os sócios envolvidos no projeto na entrevista comportamental.

4ª Etapa: Apresentação Prévia.

Os candidatos farão uma apresentação oral do Plano de Negócios da empresa para a equipe da Incubadora. Esta equipe orientará os candidatos sobre a formatação final da apresentação e darão o “feedback” da etapa anterior.

5ª Etapa: Apresentação oral para Banca Externa de Seleção.

Os candidatos se apresentarão para uma Banca Externa de Seleção, de acordo com o informado pela equipe do NCadeia T&C-PE. A Banca decidirá quais candidatos serão incubados ou pré-incubados. Para isso terá como base, não só a apresentação dos candidatos, mas também o relatório preparado a partir da reunião dos analistas e das entrevistas comportamentais. Após as apresentações, os representantes da Banca se reunirão para decidir as empresas selecionadas para o ingresso no processo de incubação.

O resultado será divulgado via e-mail. A gerência estará à disposição das empresas não selecionadas para esclarecimentos e “feedback”.

6ª Etapa: Assinatura do Convênio de Desenvolvimento Empresarial.

As empresas selecionadas na etapa anterior deverão entregar até a data prevista no cronograma do presente edital à equipe da Incubadora os seguintes documentos necessários à assinatura do Convênio de Desenvolvimento Empresarial com o NCadeia T&C-PE :

- Para convênio celebrado entre o NCadeia T&C-PE e pessoa jurídica:
 - cópia do documento de identidade e CPF de todos os sócios;
 - cópia do contrato social;
 - cópia do cartão do CNPJ e;
 - comprovante de residência de todos os sócios
 - currículo de cada sócio;
- Para convênio celebrado entre o NCadeia T&C-PE e pessoa física:
 - cópia do documento de identidade e CPF de todos os sócios; e,
 - comprovante de residência de todos os sócios;
 - cópia de comprovante de vínculo com Instituição de Ensino , se for estudante).

7ª Etapa: Entrada na Incubadora e reunião de ambientação

Após a assinatura do Convênio, a empresa deverá começar a desenvolver seu negócio, passando a integrar o quadro de empresas da Incubadora. Os candidatos selecionados, terão o prazo estipulado no cronograma do presente edital para assinar o convênio e, se for o caso, instalara a empresa nos locais que lhes forem destinados na Incubadora, prazo este que só poderá ser prorrogado em casos especiais, e a exclusivo critério da gerência da Incubadora, sob pena de exclusão da relação dos selecionados.

As boas vindas da equipe do NCadeia T&C-PE/INCUBAÇÃO às empresas selecionadas ocorrerão nesta etapa. A Incubadora promove a reunião de ambientação onde os empreendedores selecionados serão apresentados à equipe do NCadeia T&C-PE e conhecerão com maiores detalhes os serviços disponibilizados às empresas pré-incubadas e incubadas.

OBS: A falta de um dos candidatos a qualquer uma das fases eliminará a empresa do processo de seleção.

FLUXOGRAMA

1 Etapa Inscrição

2 Etapa Pré-Seleção

3 Etapa Indicação Pré- Incubação/ Incubação 1º FASE – CANDIDATOS A PRÉ-INCUBAÇÃO/

4 Etapa Reunião com Seleccionados

5 Etapa Pagamento da Inscrição

6 Etapa Assinatura do Termo de Confidencialidade

7 Etapa Processo de Orientação

8 Etapa Entrega do Plano de Negócios

INCUBAÇÃO 2º FASE Saída do Processo

1 Etapa Dúvidas dos Analistas

2 Etapa Análise dos Planos de Negócios

RESULTADO da 2ª Etapa - Seleccionados na 2 Etapa

3 Etapa Entrevista Comportamental Saída do Processo

4 Etapa Apresentação prévia

5 Etapa Apresentação oral para o Consórcio RESULTADO da

5 Etapa Saída do Processo

6 Etapa Assinatura do Convênio de Desenvolvimento Empresarial

7 Etapa Entrada na Incubadora e reunião de ambientação

8. Cronograma do Edital 2011.2

Republicação do Edital	15 de outubro
Inscrições	15 de outubro a 15 de novembro
Entrevistas	21 a 30 de novembro
Resultado das entrevistas	04 a 07 de dezembro
Reunião de Ambientação	09 de dezembro
(Pré-Incubação / Incubação)	13 de dezembro
Pagamento da Inscrição	15 de dezembro
Orientação	18 de janeiro a 10 de fevereiro
Entrega dos Planos de Negócios	20 de fevereiro
Entrevista comportamental	22 a 26 de fevereiro
Banca de avaliação dos consultores externos	12 de março 13 de março
Divulgação do Resultado da pré-análise	14 a 16 abril
Apresentação Prévia	
Apresentação para Banca Externa de Seleção	22 de abril 2013 28 de abril 2013
Divulgação do Resultado de Seleção	30 de abril 2013 30 de abril 2013
Entrega	de

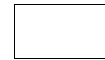
Documentação
Assinatura do Convênio

08 de maio de 2013

Reunião de Ambientação

OBSERVAÇÃO

Qualquer alteração ocorrida no Edital 2012.2 será informada previamente através do Portal da incubadora ou do Núcleo) e/ou por e-mail.

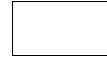


Anexo I

Termo de Comprometimento

Pernambuco _____, de _____ de _____.

Atesto(s) para os devidos fins que eu, _____, portador da carteira de identidade nº. _____ e CPF nº. _____, tomei conhecimento das regras de incubação e me comprometo, caso seja aprovado no Processo de Seleção da Incubadora do Centro de Referência da Moda – Incubadora referente ao edital001/2012-2 , a incubar ou pré-incubar o empreendimento _____.



Anexo II

Componentes do Plano de Negócios

1. Sumário Executivo

- Objetivo do Plano de Negócios
- A oportunidade identificada e sua transformação em um negócio
- O que vai ser vendido e o mercado a ser atingido
- Missão da empresa, sua imagem e os fatores importantes para seu sucesso
- Resumo de como o produto ou serviço será vendido e atualizado
- Quem são os sócios e a estrutura de propriedade
- Investimentos necessários
- Receita prevista e sua forma de evolução
- Perspectivas futuras do negócio



2. Resumo da Empresa

- Natureza do negócio da Empresa – descrição, conceito do empreendimento e perspectiva da Empresa
- Vantagens competitivas distintas da Empresa
- Especificação da forma jurídica como será organizada a Empresa
- Plano para começar a empresa: "start-up"

3. Produtos e Serviços

- Descrever, em detalhe, cada serviço e produto, e seu ciclo de vida
- Descrever o mercado e suas principais necessidades, como poderão ser resolvidas com as soluções oferecidas pela empresa
- Quem são os competidores e como seu produto se situa perante a concorrência
- Custos de fornecimento de seus produtos e serviços e os preços que serão praticados
- Margens em que vão ser praticadas
- Tecnologia usada e o seu grau de atualidade e volatilidade
- Proteção legal de seus produtos (direitos de propriedade)
- Visão futura de seus serviços e produtos – como devem se desenvolver

4. Análise do Mercado

- Definir o mercado-alvo da Empresa
- Fazer projeções e pesquisas do mercado e estabelecer sua segmentação
- Caracterizar as fatias de mercado da concorrência
- Definir a forma de vender
- Analisar a sensibilidade do mercado

- Analisar a concorrência

5. Estratégia do Negócio

- Quais os segmentos do mercado em que irá se concentrar e por quê?
- Como irá estabelecer um caso de sucesso - uma referência?
- Qual será a oferta de produtos e serviços que sua empresa vai fazer? Sempre com a preocupação de quais necessidades dos clientes vão ser atendidas.
- Quais os segmentos de mercado que vão ser trabalhados e sua prioridade?
- Conhecimento dos concorrentes
- Definir uma estratégia de preços
- Pressupostos das previsões de vendas
- Previsões de vendas
- Definir as alianças estratégicas

6. Organização e Gerência do Negócio

- Composição da equipe gerencial e dos quadros de pessoal
- Estabelecer a estrutura de organização
- Procedimentos para produção e entrega de produtos / serviços
- Capacidade de entrega de produto/serviço
- Plano de pessoal detalhado

7. Planejamento Financeiro

- Pressupostos importantes para fazer os planos financeiros e as justificativas de adotá-los
- Calcular o custo de operar a empresa sem vender e sem produzir (Burning Rate)
- Elaborar o Fluxo de Caixa
- Projetar o balanço da empresa, como forma de avaliar os resultados (perdas e lucros)
- Calcular indicadores financeiros (VPL; TIR; Ponto de Equilíbrio; ROI; PAYBACK)

8. Anexos

- Curriculum Vitae dos principais sócios/gerentes (obrigatório) e referências profissionais, se houver;
- Ilustrações dos produtos se houver;
- Estudos de mercado se houver;
- Publicações pertinentes.

Anexo III

Perguntas que devem estar respondidas no Plano de Negócios

1. Descrição do Negócio

- a. Que tipo de negócio você está planejando?
- b. Que produtos ou serviços você vai oferecer?
- c. Por que o seu produto ou serviço vai ter êxito?
- d. Quais são suas oportunidades de crescimento?

2. Plano de Marketing

- a. Quem são seus clientes potenciais?

- b. Como atrairá os seus clientes e se manterá no mercado?
- c. Quem são seus concorrentes? Como eles estão prosperando?
- d. Como vai promover suas vendas?
- e. Quem serão seus fornecedores?
- f. Qual será o sistema de distribuição utilizado para seu produto ou serviço?
- g. Qual imagem sua empresa vai transmitir aos clientes?
- h. Como você vai desenvolver o design do seu produto?

3. Plano Organizacional

- a. Quem administrará seu negócio? Que qualificações deverá ter seu gerente?
- b. Quantos empregados precisará e quais suas funções?
- c. Como você administrará suas finanças?
- d. Quais são os consultores ou especialistas necessários?
- e. Que legislações ou movimentos de ONG's poderão afetar seu negócio?

4. Plano Financeiro

- a. Qual a renda total estimada para seu negócio no primeiro ano?
- b. Quanto lhe custará para abrir o negócio e mantê-lo durante 18 meses de operação?
- c. Qual será o fluxo de caixa mensal durante o primeiro ano?
- d. Que volume de vendas você vai precisar para obter lucros durante os primeiros três anos?
- e. Qual será o valor do capital em equipamentos?
- f. Quais serão suas necessidades financeiras totais?
- g. Como você pretende assegurar o pagamento dos seus custos fixos?
- h. Quais serão suas fontes financeiras potenciais?
- i. Como utilizará o dinheiro do empréstimo ou dos investidores?
- j. Como o empréstimo será assegurado?
- k. Quais as regras de convivência societária (saída e entrada de sócios, no primeiro, no segundo e no terceiro ano da empresa)?

--