

EDITAL DE SELEÇÃO

EDITAL Nº 001/2025 – UNIHUB-Campus de Cascavel

A Incubadora de Empresas da Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIHUB - Campus Cascavel torna pública a abertura de vagas para a seleção de projetos e empreendimentos de base tecnológica ou social, para o Programa de **Incubação de Empresas**.

1. CONCEITUAÇÃO DE TERMOS

Neste termo, as seguintes expressões serão assim definidas:

1.1. Empreendimento Incubado – Modalidade Residente: empreendimento que utiliza o espaço físico da UNIHUB no Campus onde está sendo operacionalizado;

1.2. Empreendimento Incubado – Modalidade Não-Residente: empreendimento que não utiliza o espaço físico da UNIHUB no Campus onde está sendo operacionalizado.

2. DA BASE LEGAL

Constituem a base legal do presente edital de seleção:

2.1. A Política Institucional de Inovação e Empreendedorismo da Unioeste, regulamentada na Resolução nº 137/2022 - COU, de 10 de novembro de 2022;

2.2. A Resolução nº 139/2022 - COU que regulamenta o funcionamento das Incubadoras Tecnológicas da Unioeste, chamadas de UNIHUB.

3. DO OBJETIVO DO EDITAL

Este edital busca selecionar empreendedores interessados em participar do Programa de Incubação da UNIHUB Campus de Cascavel, para o desenvolvimento de novos negócios, produtos, processos e serviços, com aprimoramento tecnológico e mercadológico, ou de inovação social, conforme a visão de inovação da UNIHUB, podendo ser residente ou não residente.

4. DA TESE DE INOVAÇÃO

A **tese de inovação** de um ambiente que estimula a criação de novos negócios é uma bússola estratégica que guia os esforços da equipe e da instituição. Ela define os rumos da organização, direcionando investimentos, pesquisas e projetos para áreas com maior potencial de retorno e impacto. A tese permite que a instituição foque seus esforços em áreas com maior potencial de gerar resultados tangíveis, tome decisões estratégicas

EDITAL DE SELEÇÃO

sobre como investir seus recursos, comunique e engaje as pessoas em prol dos objetivos e adapte-se às mudanças do mercado de maneira mais rápida e inteligente.

A tese de inovação envolve dois conceitos fundamentais para o bom direcionamento da estratégia: **territórios** e **desafios**. Territórios são temas macro coerentes ou adjacentes à cadeia de valor da instituição, escolhidos com base em tendências, inovação, potencial de mercado e de utilização dos ativos e expertises da organização. Os desafios são temas específicos, direcionando soluções para as necessidades existentes dentro de um determinado território. Esses desafios são priorizados, levando em conta seu potencial de transformação e impacto.

A **tese de inovação** da incubadora UNIHUB foi criada baseada na estrutura e formato de organização dos cursos de Graduação e Pós-graduação Stricto Sensu da Unioeste, visto que é dessa maneira que a comunidade acadêmica se vê dentro da instituição e é onde se encontra o maior ativo da instituição: seu capital intelectual. Dessa maneira, os territórios de inovação são formados pelos macros temas vinculados diretamente com os centros e os desafios são oriundos das competências que esse profissional em formação desenvolve ao longo dos cursos:

Centro de Ciências Sociais Aplicadas [CCSA]: 1. Administração / 2. Ciências Contábeis / 3. Ciências Econômicas

Os principais setores e segmentos voltados a essa área de conhecimento na região são: cooperativas financeiras, setor bancário, mercado de capitais, escritórios de contabilidade, indústria, setor imobiliário, varejo, educação formal, setor público e tecnologia da informação. Por se tratar de uma área de conhecimento de negócios, é bastante abrangente em termos da aplicação desse conhecimento.

Os desafios dentro desse território também são diversos: digitalização, diminuição da burocracia e processos, facilitar o acesso ao conhecimento e informação, desenvolvimento de Soft skills, sucessão familiar, empreendedorismo tradicional em relação à inovação, desafios relacionados à saúde mental dos profissionais. Os desafios são relacionados a desafios corporativos, da área de gestão de empresas.

As tendências tecnológicas, de sociedade e de consumo que impactam esse território são: mercado de trabalho e conflitos geracionais, maior uso de tecnologia nos negócios, flexibilização do trabalho, empreendedorismo social, negócios com impacto/propósito, negócios digitais e startups.

Centro de Ciências Exatas e Tecnologia [CCET]: 1. Ciência da Computação / 2. Matemática / 3. Engenharia Agrícola / 4. Engenharia Civil

EDITAL DE SELEÇÃO

Os principais segmentos e setores dessa área de conhecimento na região são: cooperativas agroindustriais, máquinas e equipamentos agrícolas, insumos para o agronegócio, mercado imobiliário e tecnologia.

Os desafios enfrentados nesse campo são: produtividade no campo, sucessão familiar, segurança no trabalho, produção, consumo e distribuição de alimentos e bebidas, sustentabilidade na cadeia produtiva de alimentos, regulamentação das tecnologias, avanço das tecnologias emergentes, GAP no mercado de tecnologia da informação e trabalho remoto. Como essa área de conhecimento atua diretamente com o desenvolvimento de novas tecnologias, as tendências passam por inteligência artificial (IA), internet das coisas (IoT), sensores, automação, big data, machine learning, digitalização, robótica, energia limpa, 5G, realidade aumentada, realidade virtual, metaverso, entre outras.

Centro de Ciências Biológicas e da Saúde [CCBS]: 1. Ciências Biológicas / 2. Odontologia / 3. Enfermagem / 4. Fisioterapia & Centro de Ciências Médicas e Farmacêuticas [CCMF]: 1. Farmácia / 2. Medicina

Os principais segmentos e setores dessa área de conhecimento na região são hospitais, farmácias, laboratórios, indústria farmacêutica e clínicas e consultórios médicos. Os principais desafios para os profissionais dessa área de conhecimento, considerando sua jornada profissional na região, estão ligados a desenvolvimento de novos produtos e serviços para a melhor idade, conflitos de geração, posicionamento dos profissionais da saúde, alguns mercados dando indícios de estarem saturados, inclusão tecnológica na área da saúde, digitalização, inclusão digital de pessoas em vulnerabilidade social, acessibilidade financeira de tratamentos de saúde, novas formas de tratamentos, novos medicamentos, entre outros desafios direcionados à saúde da população.

As principais tendências para essa área de conhecimento estão ligadas a sociedade, como o envelhecimento da população, maior preocupação com saúde mental, envelhecimento saudável, atendimento domiciliar, terapias complementares, entre outros.

Centro de Educação, Comunicação e Artes [CECA]: 1. Letras Português, inglês, espanhol, italiano / 2. Pedagogia / 3. História

Por se tratar de uma área de conhecimento voltada para a educação, o principal setor é a educação formal e informal, incluindo o ambiente corporativo. Dentro desse panorama, os principais desafios estão ligados à saúde mental de professores e dos alunos, conflitos geracionais, novas formas de aprendizagem, valorização do diploma no mercado de trabalho, desafios ligados à carreira profissional, baixo percentual da população brasileira com fluência em uma segunda língua, entre outros desafios.

EDITAL DE SELEÇÃO

As principais tendências para esse território estão ligadas a metodologias ativas, autodidatismo, educação tecnológica, curricularização da extensão, entre outros. Ainda num campo muito tradicional, há espaço para outros desafios ligados à melhoria da educação formal e informal no país.

5. BENEFÍCIOS A SEREM OFERECIDOS AOS EMPREENDIMENTOS INCUBADOS

A UNIHUB Campus de Cascavel está localizada junto ao Núcleo de Práticas em Administração, Contabilidade e Economia (NUPEACE). Aos empreendimentos que participarem do Programa de Incubação da UNIHUB Campus de Cascavel, serão ofertados os seguintes benefícios:

- a) Consultoria e mentoria nas áreas de gestão (finanças, marketing, recursos humanos, inovação, estratégia, vendas, capital empreendedor, investimentos, propriedade intelectual, entre outros)
- b) Networking com outros empreendedores e ecossistema de inovação;
- c) Acompanhamento do desenvolvimento do empreendimento;
- d) Acesso a rede de mentores e investidores;
- e) Divulgação dos empreendimentos incubados nos canais de comunicação da UNIHUB;
- f) Conexões com potenciais clientes e acesso a mercado;
- g) Acesso a ambiente multidisciplinar (capital intelectual);
- h) Infraestrutura com espaço compartilhado, exclusivo para empreendimentos incubados na modalidade residente (uma sala de espaço compartilhado – medindo 5 m x 5 m, incluindo um retroprojeto, duas torres de fonte de energia, doze mesas em formato geométrico e doze cadeiras. Além disso tem a disponibilidade quatro salas individuais, com cinco cadeiras de escritório com apoio de braços, duas mesas em formato de L, duas mesas no formato retangular, dez cadeiras em tecido, quatro aparelhos de ar-condicionado e um quadro de vidro.
- i) Acesso à energia elétrica e internet, disponibilizada pelo Campus;
- j) Ambiente para recepção de potenciais clientes;
- k) Acesso a impressora (que contará com cota mensal de cópias e impressões) e
- l) Em comum acordo, com autorização e reserva prévia poderão ser utilizados ambientes anexos para realização de trabalhos, reuniões e eventos, como a sala de reuniões do Campus, auditórios, laboratórios de pesquisa e desenvolvimento e salas de aulas.

5.1. Toda alteração ou benfeitoria no espaço cedido deve ser previamente autorizada pelo(s) Coordenador(es) da UNIHUB Campus de Cascavel, tal como, as benfeitorias realizadas pela empresa incubada na área cedida, decorrentes de alterações e reformas, necessárias, úteis ou voluntárias, que não puderem ser removidas sem danificar as instalações da UNIHUB-Cascavel, as quais incorporar-se-ão automaticamente ao patrimônio da unidade da Unioeste, sem direito a ressarcimento.

6. DOS CANDIDATOS ELEGÍVEIS

EDITAL DE SELEÇÃO

Serão consideradas elegíveis as propostas apresentadas por pessoas físicas ou jurídicas, individualmente ou em sociedade, da comunidade acadêmica da Unioeste ou da comunidade externa, que tenham por objetivo o desenvolvimento ou comercialização de uma solução inovadora (produto, serviço ou processo) de base tecnológica ou social.

Não se exige que a empresa esteja formalmente constituída ao realizar a apresentação da proposta. Todavia, será obrigatória a formalização da empresa, caso a proposta venha a ser aprovada no processo seletivo.

São elegíveis propostas de negócios e soluções inovadoras, nas áreas elencadas na tese de inovação da UNIHUB Campus Cascavel (descritas no item 4).

Caso a proposta seja selecionada para o Programa de Incubação, o empreendedor que se inscrever como pessoa física deverá providenciar a abertura do CNPJ no prazo de 60 (sessenta) dias a contar da divulgação do resultado do processo seletivo, uma vez que o Contrato será celebrado entre a UNIHUB e o Empreendimento.

7. DAS VAGAS OFERECIDAS

A Incubadora UNIHUB Campus de Cascavel possui capacidade de apoiar, simultaneamente, 5 (cinco) empreendimentos na modalidade RESIDENTE ou na modalidade NÃO RESIDENTE.

8. DO PERÍODO DE INCUBAÇÃO

Os empreendimentos incubados, residentes ou não-residentes, firmarão contrato de incubação com duração de 18 (dezoito) meses, sendo facultado à incubadora a prorrogação do período de incubação por até 18 (dezoito) meses, mediante solicitação formal e devidamente justificada pela empresa incubada, que será submetida à avaliação interna da equipe de gestão da incubadora, que fará a análise do pedido, levando-se em consideração, dentre outros aspectos, o desempenho e a maturidade da empresa incubada.

9. DA TAXA DE CONTRIBUIÇÃO

9.1. Os empreendimentos incubados na UNIHUB Campus de Cascavel deverão pagar mensalmente as seguintes taxas de contribuição, mediante depósito bancário, a título de contrapartida pelos benefícios recebidos, de acordo com tabela abaixo:

MODALIDADE	Mensalidade (6 primeiros meses)	Mensalidade (7º a 12º mês)	Mensalidade (13º ao final do Ciclo de Incubação)
Programa de Incubação RESIDENTE	R\$ 25,00	R\$ 50,00	R\$ 100,00
Programa de Incubação NÃO-RESIDENTE	R\$ 10,00	R\$ 25,00	R\$ 50,00

EDITAL DE SELEÇÃO

9.2. Após o período de INCUBAÇÃO, os empreendimentos apoiados (nas modalidades residente e não-residente) pagarão uma taxa de pós-incubação no valor de 1% (um por cento) do faturamento bruto do empreendimento, pelo mesmo período em que permaneceu incubado na UNIHUB.

9.3. O repasse financeiro deve ser realizado mensalmente até o 5º dia útil do mês subsequente, sob pena de multa de 2% (dois por cento), mais juros de mora de 1% (um por cento) ao mês, sem prejuízo de atualização monetária.

9.4. Em caso de dívida, sem prejuízo das demais medidas previstas, haverá a respectiva inscrição em Dívida Ativa.

9.5. Além das taxas mencionadas, caso os empreendimentos incubados utilizem laboratórios da universidade, serão cobrados um custo de depreciação pelo uso de equipamentos, cujos valores serão definidos pela UNIHUB Campus Cascavel, de acordo com as características das máquinas e equipamentos utilizados por cada empresa incubada.

9.6. Os materiais e reagentes necessários para as atividades nos laboratórios serão de inteira responsabilidade da empresa incubada, devendo ser adquiridos diretamente por ela, observadas as regras de segurança pertinentes à atividade.

10. DOS PRÉ-REQUISITOS

São pré-requisitos para participação no processo seletivo da Incubadora UNIHUB Campus de Cascavel:

- a) Preenchimento obrigatório do formulário intitulado “Plano de Negócio”; para submissão das propostas, com todos os seus campos preenchidos de maneira consistente;
- b) Envio de cópias autenticadas do RG, CPF e Comprovante de endereço de todos os sócios (pessoa física).

10.1. Todas as documentações descritas acima deverão ser enviadas para o e-mail da incubadora, cascavel.unihub@unioeste.br, em arquivo único, no formato PDF.

11. DAS ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO

O processo seletivo para ingresso na Incubadora UNIHUB do Campus Cascavel envolve as seguintes etapas:

Etapa 1: Preenchimento da proposta e demais documentos

Preenchimento e Envio do formulário “PLANO DE NEGÓCIO (Incubação)” (Anexo I) para o e-mail: cascavel.unihub@unioeste.br. O assunto do e-mail deve ser “Incubação”.

EDITAL DE SELEÇÃO

O envio do Anexo I é condição OBRIGATÓRIA para participação no processo seletivo, conforme descrito no item 10.1. Caso o candidato deseje esclarecer dúvidas sobre alguma informação solicitada, poderá entrar em contato com a equipe de gestão por meio do e-mail informado.

Etapa 2: Análise prévia

Nesta etapa, a equipe de gestão da Incubadora UNIHUB Campus de Cascavel avaliará se a proposta apresentada está de acordo com a tese de inovação da incubadora, sendo também analisada a consistência de informações quanto aos cinco eixos estruturais do negócio, conforme segue:

- **Eixo Empreendedor:**
 - Conhecimento e experiência relacionada ao negócio proposto;
 - Conhecimento e experiência em empreendedorismo e gestão;
 - Disponibilidade de tempo para dedicação ao negócio proposto;

- **Eixo Tecnologia:**
 - Grau de inovação do produto/serviço e proposta de valor ao cliente;
 - Viabilidade técnica para desenvolvimento da solução;

- **Eixo Mercado:**
 - Segmento de clientes e mercado potencial;
 - Análise da concorrência e diferenciais competitivos;

- **Eixo Gestão:**
 - Modelo de negócios e fontes de receita;

- **Eixo Capital:**
 - Conhecimento sobre investimento inicial necessário, incluindo capital de giro;
 - Conhecimento da estrutura de custos do negócio;

As propostas que não estejam de acordo com a tese de inovação da UNIHUB, que não utilizem o formulário denominado “Plano de Negócio” e/ou estejam com informações inconsistentes ou insuficientes para avaliação da banca, serão desclassificadas do certame sem possibilidade de recurso.

Etapa 3: Análise pela Banca de Julgamento

As propostas classificadas na etapa anterior (Análise Prévia) seguirão para uma banca de julgamento presencial formada por três avaliadores, podendo ser professores da Unioeste Campus de Cascavel e de outros campi, bem como de outras instituições de ensino superior, consultores, empresários da região e empreendedores participantes do Iguassu Valley, que avaliarão a proposta (conteúdo do “Plano de Negócio” e apresentação presencial) a partir de critérios pré-estabelecidos e relacionados aos cinco eixos estruturais do negócio (Empreendedor, Tecnologia, Mercado, Capital e Gestão).

EDITAL DE SELEÇÃO

Na apresentação presencial, cada candidato terá 10 (dez) minutos para a apresentação das principais características de sua proposta e mais 20 (vinte) minutos para responder às eventuais perguntas feitas pelos membros da banca de julgamento. A data de realização da banca presencial será divulgada no cronograma deste edital.

Estarão automaticamente desclassificadas as propostas que não comparecerem à apresentação presencial no dia e horário designado.

Etapa 4: Divulgação do resultado

Os resultados parciais de cada etapa e o resultado definitivo serão divulgados no site da UNIHUB Campus de Cascavel.

Os candidatos classificados, no limite das vagas, deverão apresentar as documentações descritas no item 16 no prazo de 60 (sessenta) dias, a contar da publicação do Resultado Final e, posteriormente ao envio das documentações, serão convocados a assinar o contrato de incubação.

Se os candidatos, classificados no limite, das vagas não apresentarem a documentação ou não comparecerem para assinar o contrato no prazo estabelecido, serão desclassificados e haverá nova chamada de acordo as vagas remanescentes, observada a ordem de classificação.

12. DOS CRITÉRIOS DE JULGAMENTO, CLASSIFICAÇÃO E AVALIAÇÃO

12.1. Análise Prévia

Caso a proposta esteja de acordo com a tese de inovação da UNIHUB, serão atribuídas notas de 0 (zero) a 10 (dez) para uma análise geral da consistência das informações relativas aos cinco eixos estruturais do negócio (Empreendedor, Tecnologia, Capital, Mercado e Gestão). Inclui-se nesta análise a averiguação da qualidade e quantidade suficiente de informações que permitam a avaliação na etapa seguinte. Se a nota média entre todos os cinco eixos nesta etapa for igual ou superior a 7 (sete), a proposta será encaminhada para a etapa seguinte (Banca de Julgamento). Projetos com nota média inferior a 7 (sete) estarão desclassificados.

12.2. Análise pela Banca de Julgamento

As propostas classificadas na etapa anterior serão julgadas por três avaliadores, que atribuirão notas de 0 (zero) a 10 (dez) para cada um dos critérios a seguir descritos na tabela de avaliação, a partir da análise do “Plano de Negócio” e da apresentação presencial:

Tabela de Avaliação – Critérios e pesos

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	Nota	Peso
Eixo Empreendedor		-
1) Conhecimento técnico dos empreendedores		7
2) Experiência em empreendedorismo, gestão ou setor de atuação do negócio		4
3) Disponibilidade dos empreendedores para dedicação ao negócio		6

EDITAL DE SELEÇÃO

4) Confiança e energia (avaliado durante a apresentação à banca)		3
5) Capacidade de comunicação (verbal e escrita)		3
Eixo Tecnologia		-
6) Relevância do problema que se pretende resolver		7
7) Grau de inovação da solução		7
8) Viabilidade para implementação da solução		5
Eixo Mercado		-
9) Conhecimento do segmento de mercado e clientes		5
10) Conhecimento da concorrência e dos produtos substitutos		5
11) Adequação dos canais de venda, distribuição e comunicação com o mercado		2
12) Adequação do relacionamento com os clientes		2
Eixo Gestão		-
13) Formação da equipe gestora da incubada		3
14) Principais parceiros e fornecedores		3
15) Conhecimento das atividades-chave do negócio		5
16) Conhecimento dos recursos-chave do negócio		4
17) Qualidade do material apresentado ao edital e à banca		3
Eixo Capital		-
18) Conhecimento do investimento inicial necessário		5
19) Estratégias para a captação de recursos financeiros		5
20) Modelo de obtenção de receitas		4
21) Conhecimento, mesmo que superficial, da estrutura de custos do negócio		5
22) Noção mínima quanto à viabilidade técnica e econômica do empreendimento proposto		7
TOTAL		100

12.3. A combinação das notas atribuídas e pesos gerará a nota final de cada avaliador à proposta. Com base nelas será obtida a média final geral entre os três avaliadores. Para a pontuação final, será considerada apenas a nota obtida na Análise pela Banca de Julgamento.

12.4. Em caso de empate entre as notas, o desempate ocorrerá considerando-se a maior média entre os três avaliadores nos seguintes critérios de avaliação do “Plano de Negócio”, pela ordem:

- a) Maior nota no eixo Empreendedor.
- b) Maior nota no eixo Tecnologia.
- c) Maior nota no eixo Mercado.
- d) Maior nota no eixo Capital.
- e) Maior nota no eixo Gestão.

12.5. Serão selecionadas as propostas que obtiveram a maior média final geral (ordem de classificação do resultado definitivo), conforme o número de vagas disponíveis. Se o

EDITAL DE SELEÇÃO

número de vagas ofertadas for inferior ao número de propostas classificadas, as vagas serão ocupadas respeitando-se a ordem decrescente da nota final.

13. DOS RESULTADOS E DO RECURSO

13.1 O resultado das avaliações das propostas apresentadas será publicado no site da Incubadora, <https://www.unioeste.br/portal/ciencia-e-inovacao/inova/empreendedorismo-na-universidade/incubadoras/unihub-campus-de-cascavel>

13.2. Após a publicação do resultado do julgamento, o responsável pela proposta poderá entrar com recurso junto ao responsável pelo Edital de Chamada, no prazo de 5 dias úteis após sua publicação, contra o resultado da avaliação. O recurso deverá formalizar de forma objetiva os pontos em discordância com a devida justificativa.

13.3. Analisado o recurso porventura interposto, o resultado definitivo das avaliações, em ordem de classificação, será publicado no site da Incubadora.

14. CRITÉRIOS PARA GRADUAÇÃO DAS EMPRESAS INCUBADAS

14.1. O monitoramento dos empreendimentos será realizado de maneira semestral pela equipe de gestão da Incubadora, com base nos cinco eixos do CERNE: empreendedor, gestão, mercado, capital e tecnologia.

14.2. Será considerado empreendimento graduado aquele que se desenvolveu dentro do esperado e que ao final do período de incubação na UNIHUB possui maturidade suficiente. Ao desfecho do período de incubação, a empresa deve obter nota mínima de 3,5 em todos os eixos para ser considerada graduada, caso a empresa não obtenha evolução durante o ciclo de 6 meses, pode ser considerada a possibilidade de descontinuidade da empresa incubada dentro da UNIHUB.

15. CRONOGRAMA

15.1. O cronograma previsto para este Processo de Seleção é o que segue:

I	Data de publicação do Edital	21/01/2025
II	Prazo para inscrição (preenchimento do projeto/plano de negócio)	27/01/2025 a 03/03/2025
III	Resultado da Avaliação Prévia/Convocação para banca presencial	17/03/2025
IV	Realização da banca presencial de Julgamento	24/03/2025
V	Divulgação do Resultado	28/03/2025
VI	Período para Recursos	28/03/2025 a 01/04/2025
VII	Divulgação do Resultado Final	07/04/2025
VIII	Período para assinatura dos contratos	10/04/2025 a 15/04/2025
IX	Início do ciclo de Incubação	17/04/2025

EDITAL DE SELEÇÃO

15.2. Os prazos poderão ser alterados pela UNIHUB Campus de Cascavel, sendo devidamente comunicados aos candidatos inscritos no processo seletivo.

16. DAS PROVIDÊNCIAS PRÉVIAS AO INÍCIO DA INCUBAÇÃO

O candidato aprovado deverá apresentar, no prazo de até 60 (sessenta dias), contados a partir da divulgação do Resultado Final, os seguintes documentos:

- a) Certidão Negativa de Efeitos Ajuizados de todos os sócios (pessoa física) e da empresa (Fórum Estadual);
- b) Certidão Negativa de Ações Criminais de todos os sócios (pessoa física) e da empresa (Fórum Estadual);
- c) Certidão Negativa de Protestos de todos os sócios (pessoa física) e da empresa (Cartório de Protestos);
- d) Certidão Negativa Trabalhista de todos os sócios (pessoa física) e da empresa (obtida on-line ou na Justiça do Trabalho);
- e) Certidão Negativa de Tributos Federais, Estaduais e Municipais de todos os sócios (pessoa física) e da empresa;
- f) Cópias autenticadas do RG, CPF e Comprovante de endereço de todos os sócios (pessoa física); e
- g) Cópia autenticada do cartão do CNPJ e do Contrato Social.

16.1. Após apresentadas as documentações descritas, a UNIHUB Campus de Cascavel irá convocar a Empresa para realizar assinatura do Contrato de Incubação.

16.2. Caso o candidato aprovado não apresente os documentos requeridos no prazo estabelecido, será eliminado do certame.

17. CONTATOS

Informações adicionais e/ou esclarecimento de dúvidas poderão ser solicitadas pelo e-mail: cascavel.unihub@unioeste.br.

18. DISPOSIÇÕES FINAIS

- a) A apresentação de proposta em resposta a este Edital configura a aceitação dos proponentes aos seus termos;
- b) Todas as informações recebidas dos proponentes serão tratadas como confidenciais pela Incubadora UNIHUB Campus de Cascavel;
- c) Não haverá recurso quanto à avaliação prévia da Incubadora UNIHUB Campus Cascavel;
- d) Em matérias relativas à Propriedade Intelectual, cada caso será analisado de forma específica pela Coordenação de Propriedade Intelectual da Agência de Inovação - Unioeste Inova, sendo aplicada a Resolução nº 140/2022-COU que regulamenta a Propriedade Intelectual da Unioeste;

EDITAL DE SELEÇÃO

e) Caberá à Coordenação da UNIHUB Campus de Cascavel, orientada pela Agência de Inovação - Unioeste Inova, deliberar sobre quaisquer casos omissos deste Edital de Seleção, bem como rever as datas do Cronograma apresentado.

Cascavel, 21 de janeiro de 2025.

Luciana Bill Mikito

Coordenador da UNIHUB Campus Cascavel
Portaria nº 1007/2024-GRE

Sandra Mara Stocker Lago

Coordenador da UNIHUB Campus Cascavel
Portaria nº 3829/2023-GRE

EDITAL DE SELEÇÃO

ANEXO I

PLANO DE NEGÓCIO (Incubação)

Nome do empreendimento:	
CNPJ (se tiver):	
Nome do empreendedor:	
E-mail:	
Telefone:	
Cidade/UF:	
Curso - graduação - pós - (não é da comunidade acadêmica) empresário, acadêmico de outra IES, instituição parceira, outro	
Qual modalidade você deseja aderir?	Programa de INCUBAÇÃO residente ¹ []
	Programa de INCUBAÇÃO não residente ² []

Inserir endereço do Currículo Lattes (se houver):

EDITAL DE SELEÇÃO

Experiência como empreendedor:

Máx. 250 palavras.

Histórico do projeto (conte como e quando surgiu o projeto, faça uma retrospectiva dos marcos principais [conquistas, falhas, etc]):

Máx 400 palavras.

EDITAL DE SELEÇÃO

Demonstre o diferencial/funções da equipe/time para o desenvolvimento do negócio (inserir LinkedIn de cada membro da equipe):

Disponibilidade de tempo semanal:

Quem é o seu público-alvo? (segmentação do cliente, persona, etc) [divisão do mercado em grupos com base em características compartilhadas, qual é o seu cliente ideal]

Máx 250 palavras

Qual é a abrangência do mercado? Qual a delimitação geográfica? [limites aos quais a empresa opera ou planeja operar. Ex: bairros, cidades, regiões, países ou continentes]

Máx 250 palavras

Quem são seus principais concorrentes?

EDITAL DE SELEÇÃO

Máx 250 palavras

Qual é o problema que você está resolvendo? Qual é a oportunidade de mercado que você enxergou?

Máx 250 palavras

Qual é a proposta de valor que você entrega para o seu cliente?

Máx 250 palavras

Quais são as principais tecnologias adotadas para o desenvolvimento da solução?

EDITAL DE SELEÇÃO

Máx 250 palavras

Qual o diferencial da tecnologia na solução?

Máx 250 palavras

Qual valor de investimento inicial necessário para começar o negócio? (incluindo desenvolvimento da tecnologia, produtos, equipamentos, máquinas, etc)

Máx 250 palavras

Quais são os principais custos do negócio? (custos fixos, variáveis, pessoas, tecnologia, assinaturas, plataformas, etc)

EDITAL DE SELEÇÃO

Máx 250 palavras

Assinale a (s) alternativa (s) que correspondem ao seu modelo de negócio e/ou fonte de receitas:

B2B (refere-se a transações comerciais entre empresas, envolvendo a venda de produtos ou serviços).

B2C (modelo em que empresas vendem diretamente a consumidores finais, seja online ou em estabelecimentos físicos).

B2B2C (uma empresa fornece produtos ou serviços para outra empresa, que atua como intermediária, distribuindo esses produtos ou serviços aos consumidores finais).

B2G (as empresas prestam serviços ou fornecem produtos diretamente a entidades governamentais).

SaaS (fornece acesso a softwares pela internet, sem a necessidade dos clientes comprarem e instalarem o software localmente, eles acessam e utilizam o serviço diretamente online).

Assinatura (consiste em oferecer produtos ou serviços aos clientes mediante o pagamento regular de uma taxa recorrente. Ex: streaming de conteúdo, software, serviços de entrega e produtos de consumo).

Venda direta (os produtos ou serviços são comercializados diretamente aos consumidores, sem intermediários como varejistas físicos. Ex: marketing multinível, venda porta a porta e comércio eletrônico direto ao consumidor - D2C).

Outro (explique).

Qual sua expectativa com o processo de incubação?

EDITAL DE SELEÇÃO

Máx 250 palavras

Quais benefícios você espera receber da UNIHUB Campus de Cascavel?

- Consultoria e mentoria;
- Networking;
- Acompanhamento do desenvolvimento do empreendimento;
- Rede de mentores e investidores;
- Divulgação;
- Conexões com potenciais clientes e acesso a mercado;
- Acesso a laboratórios;
- Infraestrutura com espaço compartilhado;
- Outros.

Pitch deck opcional

{link para fazer upload do arquivo}