



**LA SALLE TECH - INCUBADORA DE STARTUPS
UNIVERSIDADE LA SALLE**

EDITAL Nº 005/2020

FLUXO CONTÍNUO PARA PROGRAMA DE INCUBAÇÃO – SELEÇÃO

A UNIVERSIDADE LA SALLE – Unilasalle, por meio de sua Pró-Reitoria de Administração, torna público que receberá a documentação de candidatos que queiram ingressar na incubadora LA SALLE TECH, conforme critérios estabelecidos no Regimento Interno da LA SALLE TECH e da Unilasalle.

1. APRESENTAÇÃO E OBJETIVO

1.1.A LA SALLE TECH, localizada na Unilasalle, é uma Incubadora de STARTUPS que se destina a apoiar a criação de novos negócios baseados em tecnologias inovadoras.

1.2.O Programa de Incubação tem por objetivo implementar o modelo de negócio, aplicando metodologias e serviços adequados a cada estágio de maturidade da startup, capacitando e desenvolvendo, para posterior inserção no mercado.

2. CONCEITOS

Para fins deste Edital, denominam-se:

2.1.CANDIDATOS: Pessoa física, que pretendam desenvolver um modelo de negócio que tem por base a inovação, de acordo com as fases de incubação, estipuladas no Regimento da LA SALLE TECH.

2.2.STARTUP - EMPRESAS NASCENTES DE BASE TECNOLÓGICA: Empresas cujo objetivo estratégico tem por base a inovação e sua estrutura de produção pode ser alterada de forma dinâmica, de acordo com pesquisas, novas tecnologias e tendências de mercado. As principais características das startups são:

- a) Em estruturação empresarial;
- b) Sem posição definida no mercado;
- c) Inseridas ou não em incubadoras;
- d) Que buscam oportunidades em nichos de mercado com produtos/serviços inovadores.

2.3.INOVAÇÃO: é a introdução, com êxito no mercado, de produtos/processos/serviços, métodos e sistemas que não existiam anteriormente, ou contendo alguma característica nova e diferente do padrão em vigor. A exigência mínima é que o produto/processo/serviço, método e sistema inovador deva ser novo ou substancialmente melhorado para a empresa em relação aos seus competidores.

2.4. BUSINESS MODEL CANVAS: Ferramenta que auxilia numa definição de modelo de negócio, direcionando o empreendedor na definição de proposta de valor, segmento de clientes, estratégias de relacionamento com clientes, canais de distribuição, fontes de receitas, estrutura de custos, atividades, recursos e parceiros principais.

3. MODALIDADE

3.1. O processo de seleção é de fluxo contínuo, sendo que os Candidatos e STARTUPs poderão se inscrever a qualquer tempo, dentro dos horários de atendimento da LA SALLE TECH e de acordo com o cronograma estabelecido no item 10 deste Edital, sendo que o número de vagas concedidas será definida pela LA SALLE TECH.

3.2. Os novos negócios selecionados por este Edital, irão ingressar na modalidade de INCUBADO ou PRÉ-INCUBADO, de acordo com o número de vagas disponibilizadas pela LA SALLE TECH, conforme os encaminhamentos do processo seletivo e atividades avaliativas.

I. **PRÉ-INCUBAÇÃO:** o objetivo é o amadurecimento e o detalhamento do projeto, incentivando o desenho de um modelo de negócio viável e escalável, para uma posterior fase de INCUBAÇÃO na LA SALLE TECH. A pré-incubação não assume nenhum formato pré-estabelecido, pois pode estar inserida em várias iniciativas, e caracteriza-se fundamentalmente pelas entregas obtidas através das atividades de assessoramento no planejamento do negócio.

II. **INCUBAÇÃO:** o objetivo do programa é por em prática o projeto de negócio através de metodologia e serviços adequados a cada estágio de maturidade da STARTUP, capacitando e desenvolvendo, para posterior inserção no mercado.

3.3. O INCUBADO concorrerá à utilização de espaços para instalação do negócio na LA SALLE TECH. A utilização dos espaços será avaliada e determinada pela coordenação da LA SALLE TECH e será denominado:

I. **MÓDULO COWORKING:** espaço com estrutura e recursos de escritório compartilhados. Neste sentido o espaço colaborativo é propício para geração de aprendizado, relacionamento e a um custo inferior.

II. **MÓDULO INDIVIDUAL:** espaços de escritórios individuais. Este espaço é destinado ao negócio que necessita de ampliação de sua estrutura de recursos para desenvolvimento do negócio.

3.4. Os selecionados para modalidade de pré-incubação será de 03 (três) meses, podendo ser prorrogado por até 3 (três) meses, devendo o pré-incubado, após o período ora estabelecido requerer a sua incubação ou será desvinculado da LA SALLE TECH. A incubação será avaliada pela Coordenação da LA SALLE TECH, podendo ser deferida ou não.

3.5. Os selecionados para modalidade de INCUBAÇÃO poderão utilizar as instalações e facilidades da LA SALLE TECH - UNILASALLE, pelo prazo de 2 (dois) anos, podendo ser prorrogado por até 3 (três) anos conforme avaliação da Coordenação da LA SALLE TECH. A permanência no programa de Incubação será avaliada a cada 06 (seis) meses, através de avaliação aplicada pela coordenação da incubadora.

4. SERVIÇOS

4.1. Os serviços oferecidos pela LA SALLE TECH estão devidamente previstos no Regimento da LA SALLE TECH.

5. CANDIDATOS ELEGÍVEIS E PROPOSTAS

5.1. Os candidatos serão pessoas física e STARTUPs pessoas jurídicas, e poderão ter como objetivo a tecnologia, a inovação e o desenvolvimento de uma nova linha de produtos, processos ou serviços.

5.2. As propostas poderão ser apresentadas por pessoas físicas ou jurídicas, através da apresentação do modelo de negócio e demais documentos exigidos.

5.3. Não serão aceitas propostas de negócios conduzidos individualmente, sendo necessário a apresentação de projetos compostos por duas ou mais pessoas.

5.4. Não será necessário que o candidato tenha empresa formalmente constituída quando da apresentação da proposta, todavia, tal formalização terá de ocorrer durante o processo de incubação, no prazo máximo de 06 (seis) meses a contar da data da incubação.

6. DO PROCESSO DE SELEÇÃO

O processo de seleção é composto por 5 etapas:

6.1. ETAPA 1 – INSCRIÇÃO

a) As inscrições devem ser feitas através de formulário disponível em <http://www.unilasalle.edu.br/canoas/lasalletech/>;

b) Os candidatos deverão enviar, o formulário de inscrições (bit.ly/INSC_LASALLETECH) contemplando devidamente os itens:

1.1 - DADOS CADASTRAIS: Registro de dados cadastrais.

1.2. - ENVIO DOS ARQUIVOS: Envio dos arquivos requeridos, sendo eles:

- FORMULÁRIO DA STARTUP (ANEXO I);
- MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS (ANEXO II);

1.3 - LINK PARA O VIDEO DE PITCH: Registro do link para o vídeo do Elevator Pitch:

- ROTEIRO ELEVATOR PITCH (ANEXO III);

6.2. ETAPA 02 – HOMOLOGAÇÃO E AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS

a) As propostas serão analisadas em relação a conformidade documental. As inscrições em não conformidade serão eliminadas do processo.

b) A critério da Coordenação da LA SALLE TECH – UNILASALLE, as propostas recebidas para incubação podem eventualmente ser reenquadradas, de acordo com as informações que constam no modelo de negócio, atendendo os seguintes critérios:

- b.1) Negócio;
- b.2) Mercado;
- b.3) Solução;
- b.4) Viabilidade;
- b.5) Equipe;
- b.6) Interação.

c) Somente as propostas que receberem nota média igual ou superior a 7,0 (sete), segundo avaliação, estarão aptas a participar da próxima etapa do processo de seleção.

6.3. ETAPA 03 - BANCA DE AVALIAÇÃO (ENTREVISTA)

a) Os candidatos habilitados nas etapas anteriores deverão participar da apresentação para a banca de entrevista, conforme horário e local agendado pela Incubadora, que ocorrerá em horário comercial (das 08h às 12h e das 13h30min às 18h), no prazo de até 15 (quinze) dias após a homologação e avaliação das propostas e será comunicado previamente através do e-mail lasalletech@unilasalle.edu.br, respeitando o cronograma do edital. As entrevistas poderão ocorrer de forma presencial ou a distância.

b) A apresentação terá duração máxima de 05 minutos, seguida por perguntas da banca, até um limite de 15 minutos, totalizando até 20 minutos por empresa.

c) O conteúdo da apresentação deverá ser a proposta submetida.

6.4. ETAPA 4 - AVALIAÇÃO FINAL E DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

a) A avaliação da Banca será encaminhada para parecer da Coordenação da LA SALLE TECH.

b) O resultado do Processo de Seleção, é divulgado através de e-mail, encaminhado pela coordenação da LA SALLE TECH de acordo com o cronograma previsto neste Edital.

6.5. ETAPA 5 - ENTREGA DA DOCUMENTAÇÃO

a) Os candidatos e STARTUPs selecionados na avaliação final deverão entregar os documentos requeridos devidamente preenchidos:

Se candidato Pessoa Jurídica

a.1). INCUBAÇÃO e PRÉ-INCUBAÇÃO:

I) Cópia do Contrato Social (e respectivas alterações sociais) da Empresa;

II) Cartão do CNPJ e alvará de localização;

III) Cópia do RG e CPF dos representantes legais;

IV) Ata de nomeação da Diretoria e/ou Procuração, se for o caso;

V) Certidão Negativa de Débitos com a Fazenda Federal (Receita Federal e INSS), Estadual e Municipal;

VI) Certificado de Regularidade com o FGTS.

Se candidato Pessoa Física

a.2). PRÉ-INCUBAÇÃO:

I) Cópia do RG, CPF e comprovante de endereço (água, luz ou telefone, cujo vencimento tenha ocorrido nos últimos 03 meses e em nome do candidato).

a.3). INCUBAÇÃO:

I) Cível e Criminal obtida no Foro do domicílio do Candidato.

II) Negativa de Protestos;

III) Cópia do RG, CPF e comprovante de endereço (água, luz ou telefone, cujo vencimento tenha ocorrido nos últimos 03 meses e em nome do candidato).

b) Os documentos dos candidatos deverão ser enviados através do (bit.ly/INSC_LASALLETECH) opção “ETAPA 5. ENTREGA DOCUMENTAÇÃO”.

c) A não apresentação dos documentos exigidos e/ou o não cumprimento dos prazos estipulados em Edital impedirão aprovação do candidato no processo seletivo.

7. DOS RECURSOS

7.1. Os recursos referentes ao processo de seleção devem ser apresentados, no prazo de 02 (dois) dias úteis da divulgação do resultado, à Coordenação da LA SALLE TECH, que terá o prazo de 05 (cinco) dias úteis para manifestar-se e publicar o resultado final do processo de seleção.

8. DO PRAZO PARA INSTALAÇÃO

8.1. Os candidatos selecionados devem assinar o Contrato de Incubação e têm o prazo máximo de 30 (trinta) dias para se instalar.

9. DOS CUSTOS DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

9.1. Pelo uso de serviços e infraestrutura da **LA SALLE TECH**, os INCUBADOS devem realizar contraprestação à LA SALLE TECH, através de recolhimento de taxas administrativas. Os recolhimentos serão revertidos ao processo de incubação e encargos do programa, sendo:

- **Taxas administrativas:** Para cobrir os custos operacionais relacionados à incubação estabelecida no Regimento Interno da LA SALLE TECH, o INCUBADO recolherá taxa administrativa determinada pelo Contrato de Incubação. A taxa de administração é calculada com base no espaço físico utilizado pelo INCUBADO e seu estágio no programa, conforme tabela de encargos divulgada periodicamente pela Coordenação da LA SALLE TECH;
- O INCUBADO, além da taxa administrativa, deve realizar o pagamento dos serviços e espaços institucionais da UNILASALLE que não estejam inseridas e/ou previstas no processo de incubação.

10. CRONOGRAMA

ETAPA	PRAZO
1 – INSCRIÇÃO	FLUXO CONTÍNUO
2 – HOMOLOGAÇÃO E AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS	Última quinta-feira útil de cada mês
3 – BANCA DE AVALIAÇÃO (ENTREVISTA)	Até 15 dias após a avaliação das propostas
4 – DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS	Até 03 dias após o período de banca de entrevista
5 – ENTREGA DA DOCUMENTAÇÃO	Até 05 dias após a divulgação dos resultados
6 - RECURSOS	Até 02 dias úteis da divulgação dos resultados
7 – RESULTADO FINAL	Até 05 dias úteis do prazo final para recurso a publicação do resultado final

10.1. Caso o término de um dos prazos estipulados neste Cronograma recaia em final de semana ou feriado, será prorrogado para o primeiro dia útil seguinte.

11. INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- a) Os candidatos podem obter informações sobre o processo de seleção para habilitação na



LA SALLE TECH, na Rua Victor Barreto, nº 2288, Prédio 02, Sala 161, fone (51) 3476-8507, Canoas/RS, em horário comercial, ou através do e-mail lasalletech@unilasalle.edu.br.

b) Os prazos deste Edital se encerram nas datas previstas. Servirão como comprovação da entrega da documentação na Incubadora: protocolo de recebimento, a postagem em qualquer agência dos Correios até as datas-limite previstas no edital ou horário de envio pelo e-mail.

12. DISPOSIÇÕES FINAIS

a) Todas as informações recebidas dos candidatos são tratadas como confidenciais pela LA SALLE TECH.

b) A relação dos selecionados é homologada pela Pró-reitoria de Administração da Unilasalle, com base no relatório apresentado pela Coordenação da LA SALLE TECH.

c) Os casos omissos neste Edital são resolvidos com base no Regimento Interno da LA SALLE TECH ou, permanecendo a omissão, pela Pró-reitoria de Administração da Unilasalle.

Canoas, 28 de janeiro de 2020.

Vitor Augusto Costa Benites
Pró-Reitor de Administração
Universidade La Salle

ANEXO I – FORMULÁRIO DA STARTUP

Nome da empresa:

Endereço:

CNPJ (se houver):

Telefone:

Nome do empreendedor:

E-mail:

CPF:

Nome do Projeto:

Atividade fim do negócio:

Descreva a finalidade principal do negócio, ou seja, o que a sua empresa se propõem a fazer.

Qual é a área de atuação da empresa? Se necessário marcar mais de uma opção:

Agronegócios

Produtos de consumo

Biotecnologia

Moda e beleza

Saúde

Entretenimento

Educação

Serviços profissionais, científicos ou técnicos

Finanças, seguros e mercado de capitais

Logística e mobilidade urbana

Segurança

Governamental

Marketing digital

Big data e inteligência artificial

Games

TI e telecom

Engenharia, eletrônica e automação

Meio ambiente

Impacto social

Energias alternativas

Construção e Imobiliário

Turismo

Venda por varejo/atacado

Bens de capital (máquinas e equipamentos)

Outro: _____

O preenchimento de todos os itens não é obrigatório, considerando o estágio de desenvolvimento de cada negócio. Para uma avaliação efetiva, solicita-se o devido detalhamento de cada item.

Negócio

1) Qual o estágio de desenvolvimento do negócio?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ideia | <input type="checkbox"/> produto piloto |
| <input type="checkbox"/> protótipo planejado/não testado | <input type="checkbox"/> primeiros clientes |
| <input type="checkbox"/> protótipo em teste/aprimoramento | <input type="checkbox"/> vendas recorrente |

2) Qual é o problema que identificou? Qual a oportunidade envolvida? Por que é importante para você?

3) Qual é a sua solução? Por que é inovadora? Quais são os produtos/serviços e como geram valor aos clientes? Quais os problemas e necessidades que atendem? Por que é importante para o cliente?

4) Como você visualiza/projeta a sua empresa no futuro e o que ela representará para os clientes e parceiros?

5) Que fatores externos você considera como oportunidades e ameaças para o seu negócio?

Mercado

- 6) Qual o público alvo do seu negócio? Quais as características a nível de percepção de valor, comportamento, fatores demográficos (localização, faixa etária, ocupação/ramo de atividade, renda, nível de instrução)? Quais os problemas e necessidades mais importantes?

- 7) Qual o tamanho do seu mercado? Qual o percentual de mercado sua empresa quer conquistar? Como vai conquistá-lo? Quais serão os canais e ações de marketing?

- 8) Já foram feitos experimentos de validação da solução e do mercado? Quais dados e estatísticas que você possui? Qual a opinião dos clientes e parceiros?

- 9) Quem são seus principais concorrentes? Quais os pontos fortes e fracos? Como seu negócio se diferencia deles?

- 10) O que vai acontecer com o mercado nos próximos anos? Quais as tendências de consumo e tecnologia?

Solução

- 11) Qual o estágio atual de desenvolvimento do produto/serviço? Quais são os próximos passos e

os marcos futuros (testes, funcionalidades, versões, lançamentos)? Quais são os riscos do projeto? Insira registros como fotos de protótipo e cronogramas.

12) Que vantagens têm em relação aos produtos e serviços existentes no mercado? Quais os seus principais diferenciais (funcionalidades, design, preço)? O quão difícil é imitar?

13) A equipe tem conhecimento técnico para desenvolver a tecnologia? Você tem parceiros que irão auxiliar neste desenvolvimento? Descreva as competências e habilidades técnicas da equipe e ou parceiro responsável pelo desenvolvimento da tecnologia.

14) Quais são as autorizações legais necessárias? Já verificou a necessidade de patentes ou direitos autorais? Em caso positivo, informe o número do processo de patente ou protocolo.

Viabilidade

15) Quais as principais atividades do negócio e quais os recursos necessários para produção e comercialização dos produtos e serviços (humanos e técnicos)? Quais os custos envolvidos fixos e variáveis envolvidos na operação? Insira as suas estimativas e projeções de custos.

16) Quais atividades e recursos serão terceirizadas? Quem serão seus parceiros e fornecedores? Como eles complementam o seu negócio?

17) Qual o modelo de receita (venda direta, indireta, transacional, mensalidade, etc.)? Quanto irá cobrar pelo produto/serviço? Quanto irá vender? Insira as suas estimativas e projeções de receita.

18) Quais os recursos disponíveis para início do negócio? Qual o investimento necessário para viabilizar o negócio? Como será financiado o investimento e como pretende captar recursos? Insira as suas estimativas e projeções.

Equipe

19) Qual o papel de cada um dentro do negócio? Descrever o nome, formação, experiência e função de cada membro da equipe. Destacar os pontos fortes e fracos dos sócios/empreendedores.

Interação

20) Quais itens você tem interesse na interação com a Universidade?

- () Desenvolvimento tecnológico conjunto () Captação de recursos
() Interação em atividade acadêmicas () Infraestrutura e serviços
() Mentoria e acompanhamento () Visibilidade e networking

21) Descreva as oportunidades e projetos que visualiza com a Universidade?

Informações adicionais:

22) Informações sobre parceiros, eventos, premiações, site, etc.



Parceiros

As parcerias e fornecedores que darão suporte para o funcionamento do negócio e complementarão a sua proposta de valor



Atividades chave

As principais atividades que levarão seu negócio a criar valor e fazê-lo “funcionar”



Proposta de Valor

A solução que você irá entregar ou a necessidade que você irá atender, expressa em seus produtos e serviços



Relacionamento com o Cliente

As estratégias para atrair, reter e fidelizar seus clientes



Segmento de Cliente

O público-alvo do negócio para cada um de seus produtos ou serviços oferecidos



Recursos Principais

Os recursos necessários para o funcionamento do negócio: físicos, intelectuais, humanos e financeiros



Canais

As estratégias de distribuição do negócio



Estrutura de Custos

Os custos monetários, fixos e variáveis, da operação do negócio e o valor das saídas esperadas



Receitas

A forma como o negócio irá gerar receitas e qual o valor das entradas esperadas

ANEXO III – ROTEIRO ELEVATOR PITCH

O termo *elevator pitch* (pitch de elevador) reflete a ideia de que deve ser possível a apresentação de uma ideia ou oportunidade de negócio, ao encontrar um investidor em um elevador, passando sua mensagem durante o deslocamento.

O objetivo é apresentar as principais estruturas do negócio no que se refere ao modelo, viabilidade e estágio de desenvolvimento e demonstrar a habilidade de comunicação e domínio do empreendedor sobre o projeto.

Para o vídeo de Elevator Pitch, é sugerida a seguinte estrutura:

1. **Qual o problema identificado?** Descreva o problema encontrado no mercado que você está tentando resolver.
2. **Como resolver o problema?** Descreva como você pretende resolver este problema.
3. **Qual o tamanho do mercado?** Fale sobre o seu mercado e o potencial.
4. **Por que você?** Por que você se preocupa com a solução deste problema para os seus clientes?
5. **Por que a sua solução é melhor ou diferente?** Qual é a vantagem competitiva do seu negócio?
6. **Quem compõe este projeto?** Descreva os fundadores deste projeto e quem é o seu time, experiências e realizações anteriores.
7. **Qual o investimento necessário?** Descreva os investimentos para o projeto, como será viabilizado e aonde será investido.
8. **Cenário Atual e Visão de Futuro:** Defina qual é a sua visão de futuro, traçando uma linha de tempo entre o cenário atual e o cenário ideal para seu negócio. Descreve os próximos passos a serem dados.

Orientações:

- Tempo máximo: 03 minutos.
- Deverá ser registrado no formulário de inscrição (bit.ly/INSC_LASALLETECH) o link para o vídeo de Elevator Pitch.
- O vídeo deverá ser postado preferencialmente no Youtube ou armazenado em uma pasta compartilhada do Google Drive ou outro serviço de armazenamento na nuvem.