

EDITAL N° 02/2025 - SELEÇÃO CONTÍNUA PARA O PROGRAMA DE INCUBAÇÃO DA IMPERA

A Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de Franca (Impera), gerida pelo Uni-FACEF, torna público o presente edital para seleção contínua para o Programa de Incubação, observadas as seguintes condições:

1. OBJETIVO

Este edital visa selecionar projetos de base tecnológica ou empreendimentos nascentes com modelo de negócio validado e potencial de crescimento, que possuam ou proponham o desenvolvimento de soluções inovadoras para o mercado, oferecendo a eles suporte técnico, gerencial e estrutural para o desenvolvimento e consolidação das iniciativas. O Programa de Incubação da Impera busca fomentar o crescimento sustentável, a estruturação do negócio, a inserção no mercado e a preparação para escalabilidade, através da cooperação entre a quádrupla hélice (poder público, academia, setor privado e sociedade civil) de Franca e região.

2. BENEFÍCIOS OFERECIDOS

A Impera Incubadora possui uma jornada metodológica estruturada para apoiar cada etapa do desenvolvimento de uma startup, desde a validação da ideia até a inserção no mercado. Para tanto, as empresas selecionadas para o Programa de Incubação terão acesso a:

- Sala compartilhada com estações de trabalho;
- Infraestrutura da incubadora (internet, salas de reunião, copa);
- Mentorias técnicas, jurídicas, gerenciais e de marketing;
- Apoio para captação de recursos;
- Participação em eventos e feiras;
- Conexões com potenciais parceiros, clientes e investidores;
- Acesso à rede de parceiros institucionais (SEBRAE, SENAI, Polo de Tecnologia, etc.);
- Divulgação em canais oficiais da incubadora.

A utilização da sala compartilhada com estações de trabalho e de toda a infraestrutura da incubadora (internet, salas de reunião, copa) é gratuita por parte dos empreendedores apoiados, bem como diversos benefícios oferecidos.

Outros serviços que envolvam algum tipo de valor ou contrapartida financeira dos projetos e empreendimentos incubados são opcionais e terão suas condições comunicadas com a devida antecedência.

3. ELEGIBILIDADE

Poderão se candidatar ao Programa de Incubação da Impera pessoas físicas ou jurídicas que apresentem

- Propostas inovadoras com caráter tecnológico, ou seja, que incorporem a tecnologia como elemento central da solução, do produto, do processo ou do modelo de negócio;
- Propostas que demonstrem comprometimento efetivo da equipe proponente, com disponibilidade de tempo adequado para o desenvolvimento do projeto e participação nas atividades da incubadora;

Não será exigida a formalização da empresa (constituição de CNPJ) no momento da inscrição. Contudo, como o objetivo da incubadora é auxiliar o desenvolvimento do empreendimento, o que inclui a realização das primeiras vendas, a constituição jurídica deverá ocorrer durante o período de incubação.

Não poderão participar pessoas jurídicas que se encontrem sob falência decretada, recuperação judicial, dissolução, liquidação ou suspensão de atividades, ou que já tenham sido desligadas da Impera por descumprimento anterior. Caso a empresa seja selecionada neste edital, será solicitado, antes da celebração do contrato, documentação complementar para comprovação da habilitação jurídica e regularidade fiscal.

4. DURAÇÃO DO PROGRAMA

O Programa de Incubação terá duração inicial de 12 (doze) meses, com a permanência do projeto ou empreendimento incubado podendo ser prorrogada por até 36 meses, mediante avaliação anual de desempenho pela equipe gestora da Impera.

A modalidade será preferencialmente presencial, com atividades remotas em casos específicos ou em função da total ocupação das instalações físicas da incubadora.

5. INSCRIÇÃO E AVALIAÇÃO

O processo seletivo será realizado em fluxo contínuo, com inscrições abertas a partir de Outubro/2025, por meio do link abaixo:

(inserir link do novo formulário)

No referido link o candidato deverá anexar o arquivo PDF do formulário padronizado de inscrição, devidamente preenchido com as informações solicitadas. Sua versão em word está disponível do site da incubadora e pode ser solicitado também para a equipe de gestão através dos contatos informados neste Edital.

O Anexo I, inserido ao final deste Edital, apresenta todas as informações a serem preenchidas no formulário de inscrição.

O uso do formulário padronizado de inscrição é obrigatório, não sendo aceitos outros formatos de apresentação da proposta.

As propostas serão analisadas conforme a ordem de inscrição e avaliadas em bancas presenciais ou remotas, compostas por, no mínimo, 3 representantes externos, sem conflito de interesse, oriundos de instituições de ensino, setor produtivo ou especialistas em inovação.

As propostas inscritas dentro de um determinado mês serão avaliadas até o 15º dia útil do mês seguinte, respeitando os períodos de recesso da incubadora.

6. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

A banca avaliadora julgará o mérito de cada proposta submetida a partir dos seguintes critérios de avaliação:

Critério	Descrição	Escala de Pontuação
Perfil Empreendedor	Avalia o conhecimento, as habilidades técnicas, experiência e disponibilidade da equipe.	1 a 5 Pontos
Potencial de Mercado	Avalia se o problema identificado é claro e relevante para o público-alvo e o potencial deste mercado.	1 a 5 Pontos
Produtos, Serviços e Tecnologia	Avalia o grau de inovação da solução proposta e os seus diferenciais competitivos; a proposta de valor e características da solução; a viabilidade técnica para desenvolver a solução e em que estágio de desenvolvimento ela se encontra.	1 a 5 Pontos
Capital	Avalia o potencial de captação de recursos	1 a 5 Pontos

	financeiros para o desenvolvimento do projeto.	
Gestão	Avalia o modelo de receitas vigente ou a ser adotado no futuro negócio, bem como os impactos ambientais e sociais relacionados à solução ou operação do negócio.	1 a 5 Pontos

7. SELEÇÃO E NÚMERO DE VAGAS

O presente edital é de fluxo contínuo, restringindo-se à capacidade da Incubadora que, atualmente, é de até 10 projetos simultâneos em seu Programa de Incubação.

Serão selecionadas as propostas que alcançarem pelo menos 15 (quinze) pontos nos critérios de avaliação descritos no item 5 deste Edital, na média final entre os avaliadores que compõem a banca, sendo 25 (vinte e cinco) pontos a pontuação máxima, e desde que tenha obtido pelo menos nota média 3 no critério Produtos, Serviços e Tecnologia.

Estarão desclassificados os projetos que obtiverem a nota mínima em cada critério, resultando numa nota média final de 5 (cinco) pontos.

Cabe à equipe de gestão da Impera decidir sobre o aumento da capacidade da Incubadora ou sobre a formação de um cadastro de reserva com os projetos aprovados a cada mês, que poderá ser utilizado a qualquer momento. Neste caso, terão preferência os projetos com maior nota final, tendo como parâmetro para desempate a maior nota nos seguintes critérios de avaliação, pela ordem:

- 1) Maior nota no critério Produtos, Serviços e Tecnologia;
- 2) Maior nota no critério Potencial de Mercado;
- 3) Maior nota no critério Perfil Empreendedor;
- 4) Maior nota do critério Capital;
- 5) Maior nota no critério Gestão;
- 6) Inscrição realizada há mais tempo.

8. DIVULGAÇÃO DO RESULTADO

O resultado final da avaliação das propostas submetidas será publicado no site da Impera Incubadora.

9. CONTRATAÇÃO

Os candidatos selecionados possuem o prazo máximo de 30 (trinta) dias, contados a partir da divulgação do resultado, para apresentar os seguintes documentos a fim de firmar os contratos com a incubadora:

- Cópia do RG e CPF do empreendedor responsável pela inscrição e/ou que se responsabilizará pelo projeto incubado;
- Cópia de CNPJ (no caso de contrato com pessoa jurídica);
- Comprovante de endereço (para pessoa física ou jurídica).

Caso a documentação requerida não seja apresentada em tempo hábil e o contrato não seja firmado dentro do prazo estabelecido neste item, a Impera Incubadora reserva-se ao direito de convocar outro candidato melhor colocado para ocupar a vaga.

Uma vez firmado o contrato de incubação de empresas, ele poderá ser rescindido a qualquer momento por parte da Impera Incubadora caso o empreendimento ou respectivos empreendedores descumpram qualquer cláusula prevista no instrumento ao longo de sua participação no Programa de Incubação.

10. COMPROMISSOS DAS EMPRESAS INCUBADAS

Uma vez selecionados, os empreendedores se comprometem a:

- Participar das atividades e mentorias obrigatórias;
- Utilizar adequadamente a infraestrutura disponível;
- Apresentar relatórios bimestrais de desempenho ou quaisquer outras informações que a equipe de gestão solicitar;
- Inserir a logomarca da Impera nos materiais institucionais da empresa.

11. RECURSOS

Caberá recurso quanto ao indeferimento de inscrição ou resultado da seleção, no prazo de até 48 horas após publicação do resultado, que deverá ser apresentado via e-mail para: impera@facef.br.

12. DISPOSIÇÕES GERAIS

A inscrição neste edital implica a aceitação de todas as condições nele estabelecidas. Dúvidas poderão ser encaminhadas para:

E-mail: impera@facef.br

Telefone: (16) 3706-6525

Ma. Fúlia Nassif Jorge Facury
Gestora da Impera - Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de Franca

ANEXO I

INFORMAÇÕES SOLICITADAS NO FORMULÁRIO PADRONIZADO DE INSCRIÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DA PROPOSTA

NOME DO PROJETO:	
Razão Social (caso exista):	
CNPJ (caso exista):	
Empreendedor Responsável:	
CPF:	
Telefone de contato:	
E-mail de contato:	
Data de inscrição:	

1. PERFIL EMPREENDEDOR

1.1. Perfil dos Empreendedores

Insira as informações solicitadas para cada sócio do negócio. Copie e cole este quadro quantas vezes forem necessárias.

NOME COMPLETO:	
Idade:	
Telefone de contato:	
E-mail:	
Município em que reside:	
Ocupação atual:	
Formação Escolar (concluídas e/ou em curso). Informe o nome do curso, instituição e ano de conclusão:	
Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor):	
Participação em programas de	

empreendedorismo e inovação (nome do programa e ano):	
Tempo disponível para se dedicar ao negócio e às atividades na incubadora (horas semanais em horário comercial):	

2. POTENCIAL DE MERCADO

2.1. Problema ou Oportunidade de Mercado Identificada

Descreva que oportunidade de mercado que vocês identificaram e que os motivou a propor este projeto. Qual problema ou dor do cliente a solução (produto/serviço/processo) pretende resolver? Por que este problema é relevante? Que prejuízos ele causa? A quem? Se possível, apresentem informações de fontes confiáveis que reforcem a relevância do problema a ser atacado pelo produto/serviço.

2.2. Segmento de Clientes e Mercado Potencial

Quais são os seus segmentos de clientes? Ou seja, qual o perfil do(s) grupo(s) de pessoas ou empresas que sofrem com o problema identificado e que vocês pretendem atender com sua solução? Quem se interessaria por ela? São clientes a nível regional, nacional ou global? Qual o tamanho estimado deste mercado de potenciais consumidores, em quantidade e/ou volume de consumo? Já possuem clientes ou usuários ativos? Se sim, quantos são? Se possível, apresentem informações de fontes confiáveis que reforcem o tamanho do mercado potencial.

3. PRODUTOS, SERVIÇOS E TECNOLOGIA

3.1. Inovações da Solução e Diferenciais Competitivos

Apresentem a solução inovadora que pretendem desenvolver para equacionar ou amenizar o problema/dor do cliente ou agarrar oportunidade de mercado identificada. Quais são suas principais características e funcionalidades? Por que ela é uma solução inovadora? Qual o seu grau de inovação e diferenciação em relação às soluções existentes que, direta ou indiretamente, atuam sobre o mesmo problema? Foi realizada uma busca de anterioridade em bancos de patentes? A solução é passível de proteção da propriedade intelectual? Se sim, já foi tomada alguma medida neste sentido?

Além das características inovadoras da solução, que outros diferenciais competitivos ela ou a empresa possuem ou pretendem possuir em relação aos concorrentes diretos e indiretos? É mais eficiente, mais barata, mais rápida, mais completa, mais fácil de usar...?

3.2 Proposta de Valor e Características da Solução

A proposta de valor se refere aos benefícios sua solução entrega para os segmentos de clientes atendidos. É o que motiva o cliente a optar por ela. Como a solução ajuda o cliente nas tarefas que ele precisa executar? Que necessidades ela atende? Como as dores dos clientes são resolvidas? Apresente também as principais características, funcionalidades e detalhes da solução proposta.

3.3. Viabilidade Técnica para Desenvolvimento da Solução

Existem tecnologias e conhecimentos disponíveis no mercado que permitam desenvolver e manter a solução inovadora proposta? Quais são? Vocês já as possuem e/ou as dominam? Elas são acessíveis na região? Como pretendem ter acesso a estas tecnologias e conhecimentos, caso ainda não as possuam? Demonstrem que existem condições técnicas e tecnológicas para o desenvolvimento da solução proposta.

3.4. Estágio de Desenvolvimento da Solução

Assinale abaixo a opção que melhor representa o estágio de desenvolvimento em que se encontra a solução proposta:

- a. () Por enquanto é apenas uma ideia.
- b. () Solução em estágio inicial de desenvolvimento.
- c. () Já existe um protótipo funcional ou MVP com usuários (necessária a comprovação).
- d. () A solução já está sendo comercializada (necessária a comprovação).

Caso tenha assinalado as opções C ou D, insira aqui um link com fotos ou vídeos que comprovem que a solução se encontra em um desses estágios:

4. CAPITAL

4.1. Captação de Recursos Financeiros

Quanto de recurso financeiro já foi investido para o desenvolvimento da solução e/ou criação e manutenção do negócio? Qual a origem deles (dos próprios sócios, investidores, órgãos de fomento, receitas próprias da empresa...)? Quanto mais será necessário? Onde estes recursos serão aplicados? Como pretendem captar estes recursos? Informem se já possuem os recursos financeiros necessários para desenvolver a solução ou operar o negócio, incluindo as estratégias para captação dos recursos financeiros necessários e a eventual geração de receitas atual pela empresa. Mencionem os valores relacionados e como serão utilizados.

5. GESTÃO

5.1. Modelo de Receitas

Como a empresa gera valor ou pretende ganhar dinheiro? Ou seja, através de qual modelo de negócios a empresa faz sua entrega de valor ao mercado? E como pretender gerar receitas? Pela venda unitária de produtos e serviços? Pagamento de taxas mensais ou anuais pela utilização do produto ou serviço? Receitas através de publicidade? Taxas sobre transações realizadas? O empreendimento já está faturando? Se sim, qual a média mensal nos últimos 6 meses? A definição do modelo de negócios e geração de receitas tem relação tanto com o perfil e comportamento dos clientes quanto com as características da solução e da proposta de valor oferecida. Se possuir, anexe a esse formulário o Canvas do Modelo de Negócios do empreendimento.

5.2. Impacto Ambiental

O desenvolvimento da solução ou a operação do negócio geram algum tipo de impacto ambiental positivo ou negativo? Se positivo, quais seriam? Caso gere algum tipo de impacto ambiental negativo, que medidas pretendem adotar para mitigá-lo?

5.3. Impacto Social

O desenvolvimento da solução ou a operação do negócio geram algum tipo de impacto social positivo ou negativo? Se positivo, quais seriam? Caso gere algum tipo de impacto social negativo, que medidas pretendem adotar para mitigá-lo?

Assinatura do responsável pela inscrição da proposta
Nome completo:
CPF: