



SUPERA

Parque de Inovação e Tecnologia de Ribeirão Preto

Edital nº 01/2025

Seleção de Propostas para o Programa de Incubação SUPERA Incubadora

A FIPASE – Fundação Instituto Polo Avançado da Saúde de Ribeirão Preto, entidade gestora da **SUPERA Incubadora de Empresas de Base Tecnológica**, torna público o **PROCESSO DE SELEÇÃO DE PROPOSTAS** e convida os interessados a apresentarem os projetos nas condições e prazos descritos abaixo.

A **SUPERA Incubadora de Empresas de Base Tecnológica**, uma das âncoras do SUPERA Parque de Inovação e Tecnologia, oferece apoio para a criação de novos negócios, disponibilizando infraestrutura, assessoria, capacitação e networking para os empreendedores. O principal objetivo de nossa incubadora é fornecer as ferramentas e soluções para a criação, desenvolvimento e aprimoramento de empresas, no que se refere aos aspectos tecnológicos, gerenciais, mercadológicos e de recursos humanos.

A **SUPERA Incubadora** foi selecionada, pelo Ranking UBI Global, como uma das 20 melhores incubadoras universitárias do mundo (UBI Global World Rankings 2019/2020), e uma das 3 melhores incubadoras no Top 3 Challenger da América Latina (UBI Global World Ranking 2021/2022). A **SUPERA Incubadora** é o ambiente ideal para que novos negócios floresçam e ganhem o mundo. Mais informações no site www.superaparque.com.br.

1. INFORMAÇÕES GERAIS:

1.1 Os seguintes documentos encontram-se disponíveis nos Anexos deste edital:

- a) [Programa de Incubação e Modalidades de Incubação \(Anexo I\)](#);
- b) [Cronograma do Processo de Seleção 01/2025 \(Anexo II\)](#);
- c) [Roteiro para Inscrição no Processo de Seleção \(Anexo III\)](#);
- d) [Mentorias para a Proposta de Incubação \(Anexo IV\)](#);
- e) [Roteiro para elaboração da Proposta de Incubação \(Anexo V\)](#);
- f) [Mentorias para a Banca Final \(Anexo VI\)](#);

2. OBJETIVO

2.1 A presente chamada tem por objetivo selecionar projetos/empresas que possuam **inovação** e **base tecnológica** (startups) para participarem do [Programa de Incubação da SUPERA Incubadora \(Anexo I\)](#).

2.2 Inicialmente, os projetos aprovados ingressarão na modalidade de **Pré-Incubação (em Incubação Compartilhada)** e ali devem permanecer por, pelo menos, **6 (seis) meses** antes de poder pleitear mudança para a modalidade de Incubação (Presencial ou Virtual).

2.3 Considera-se **inovação**, segundo o Manual de Oslo, “A implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de marketing, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas”.

2.4 Considera-se **base tecnológica** produtos e/ou serviços desenvolvidos por meio do domínio intensivo do conhecimento científico e tecnológico, tendo uma equipe qualificada para o desenvolvimento da solução. Dentro deste requisito, se encaixam spin-offs universitárias, que são iniciativas empresariais desenvolvidas dentro da instituição de ensino superior (membros da comunidade universitária e centros de pesquisa); negócios que surgem do meio produtivo e empresarial ou outros projetos que partem de necessidades e dificuldades do dia-a-dia.

3. PRÉ-REQUISITOS PARA PARTICIPAÇÃO DO PROCESSO DE SELEÇÃO

3.1. Possuir um projeto com produto/serviço **inovador e de base tecnológica**, conforme os [itens 2.3 e 2.4](#) desta chamada;

3.2. Todos os proponentes deverão ter idade mínima de 18 anos;

3.3. Startups e empreendedores de qualquer cidade do Brasil poderão se candidatar;

3.4. Não é necessário ter CNPJ para participar, mas após a aprovação a formalização da empresa será obrigatória para a mudança às modalidades de Incubação Presencial ou Virtual;

3.5. Recomendamos a formação de uma equipe com competências complementares, a fim de que a startup possa ter um melhor aproveitamento das atividades e dos benefícios do Programa de Incubação;

3.6. Pesquisadores e empreendedores que ainda não possuem uma proposta de projeto definida para o Programa de Incubação (ideação), ou que falte o aspecto tecnológico ou inovador ao projeto, podem se filiar ao **Programa de Associação Membership do SUPERA Parque**, no qual terão acesso a mentorias, capacitações, serviços e networking (<https://superaparque.com.br/membership/>).

4. SERVIÇOS E BENEFÍCIOS DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

4.1. Os projetos selecionados pela presente chamada ingressarão no Programa de Incubação, no qual receberão apoio desde a fase de validação até a escala, com duração de **até o máximo de 72 (setenta e dois) meses**, o que compreende as modalidades de Pré-Incubação (até 24 meses) e Incubação (até 48 meses) somadas. O programa oferece os seguintes **benefícios**:

4.1.1. Programa de Desenvolvimento de Negócios, formado por encontros periódicos de capacitações, apoiando o desenvolvimento de negócios e o desenvolvimento pessoal dos empreendedores e suas equipes;

4.1.2. Reuniões de Follow-up: reuniões periódicas de acompanhamento com os consultores internos da Incubadora, para monitoramento da evolução dos projetos e levantamento de demandas dos empreendedores;

4.1.3. Espaço de trabalho (inicialmente compartilhado) e salas de reuniões;

4.1.4. Orientação na elaboração do plano estratégico e na reestruturação do modelo de negócios;

4.1.5. Estrutura de suporte administrativo compartilhado;

4.1.6. Orientação em gestão empresarial: gestão financeira e custos, marketing, planejamento, administração geral, produção, gestão de tecnologia, consultoria de internacionalização etc.;

4.1.7. Suporte para a elaboração de projetos para captação de recursos junto às agências de fomento;

4.1.8. Orientação quanto aos registros de propriedade intelectual;

4.1.9. Consultoria e organização de ações para apresentação do projeto a investidores em geral;

4.1.10. Consultorias em processos de gestão de pessoas e processos vinculados ao negócio;

4.1.11. Acesso a pacotes gratuitos de cloud AWS Activate e Oracle4Startups;

4.1.12. Realização de eventos para capacitação e networking;

4.1.13. Subsídios para participação em eventos externos e para confecção de material de divulgação;

4.1.14. Acesso a investimentos provenientes da Lei de Informática;

4.1.15. Acesso ao selo DNA USP;

4.1.16. Conexões com startups, grandes empresas, USP e investidores;

4.1.17. Mentorias com especialistas da academia e do mercado;

4.1.18. Descontos em serviços oferecidos pelos parceiros do SUPERA Parque;

4.1.19. Descontos em ensaios de conformidade e certificação para equipamentos eletromédicos, oferecidos pelo SUPERA Centro de Tecnologia (<https://superaparque.com.br/centro-de-tecnologia/>).

5. PROCESSO DE SELEÇÃO DE PROPOSTAS PARA INCUBAÇÃO

5.1 O presente edital receberá inscrições de propostas no período de **10 de abril a 09 de maio de 2025**, via plataforma online. **Após este prazo, novas propostas não serão aceitas.**

5.2 Sua publicação será no Portal Eletrônico do SUPERA Parque (<http://superaparque.com.br/selecao-de-empresas/>), Aviso do Edital no Diário Oficial do Município de Ribeirão Preto (<https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/diario-oficial/>) e divulgação em mídias e redes sociais do SUPERA Parque.

5.3 O processo seletivo é composto por 5 etapas. **A não participação nas etapas e/ou a perda dos prazos estabelecidos serão consideradas desistências.** Os prazos estão sujeitos a alterações. Caso ocorram, serão publicadas em nosso portal.

5.4 O Programa de Incubação tem previsão para iniciar-se no dia **14 de julho de 2025**.

6. ETAPAS DO PROCESSO DE SELEÇÃO

- ❖ Etapa 1 - Inscrição;
- ❖ Etapa 2 - Entrevistas;
- ❖ Etapa 3 - Proposta de Incubação;
- ❖ Etapa 4 - Banca Final;
- ❖ Etapa 5 - Avaliação Final e Contratação.

6.1 Etapa 1 - Inscrição

6.1.1 A inscrição no Processo de Seleção deverá ser realizada por meio de plataforma online (<https://gust.com/programs/processo-seletivo-de-projetos-01-2025>), pelo período de 10 de abril a 09 de maio de 2025. Seguem as informações solicitadas no **Roteiro de Inscrição**:

- a) Dados pessoais de todos os empreendedores envolvidos no projeto;
- b) Informações do projeto/empresa;
- c) Informações acadêmicas e profissionais de todos os empreendedores envolvidos no projeto.

6.1.2 Além do Roteiro de Inscrição, aos empreendedores que participaram do **Curso Empreende na SUPERA, devem anexar também à plataforma online um documento comprobatório da capacitação empreendedora de, no mínimo, um representante de cada proposta, referente à participação em uma das edições do Curso Empreende na SUPERA ou cursos equivalentes**, conforme o item 6.2.2 deste edital, a fim de pleitear o ponto extra na avaliação do projeto, mencionado no item 6.2.1, letra h.

6.1.3 A inscrição neste Processo de Seleção é **gratuita**.

6.1.4 As propostas incompletas ou entregues fora do prazo serão descartadas, acarretando a desclassificação do projeto do processo de seleção vigente.

6.1.5 Cada proponente poderá submeter apenas uma única proposta.

6.1.6 Ao realizar a inscrição, o proponente autoriza o uso de sua imagem em todo e qualquer material, para ser utilizada em campanhas promocionais e/ou institucionais da FIPASE/SUPERA Parque de Inovação e Tecnologia de Ribeirão Preto, gratuitamente, não sendo devido qualquer tipo de remuneração. O proponente que discordar do uso de sua imagem deverá notificar a FIPASE por escrito, solicitando a não utilização.

6.2 Avaliação inicial (Qualificação das inscrições) e Divulgação dos Resultados

6.2.1 As inscrições serão avaliadas por até **3 pareceristas** pertencentes à Equipe da SUPERA Incubadora, de acordo com os critérios abaixo. Cada critério será avaliado em uma escala de 1 a 5, sendo que a nota 1 corresponde a “não atende ao critério” e a nota 5 a “atende plenamente ao critério”, e todos terão pesos iguais (com exceção do **item h**):

- a) Apresentação do Problema ou Demanda do Mercado;
- b) Descrição da Solução (Produto/Serviço) Proposta;
- c) Apresentação da Proposta de Valor;
- d) Identificação e Quantificação do Mercado-Alvo;
- e) Identificação da Concorrência e Diferencial Competitivo;
- f) Operacionalização do Projeto e Potencial de Escalabilidade;
- g) Tempo de dedicação semanal dos sócios às atividades do programa de incubação;
- h) Capacitação empreendedora (no Curso Empreende na SUPERA ou em programa equivalente): **a apresentação do documento comprobatório de capacitação empreendedora equivale a 1 (um) ponto extra para o projeto na Etapa de Avaliação Inicial.**

6.2.2 A SUPERA Incubadora reconhece como equivalência ao curso Empreende na SUPERA: Programa Startup SP do SEBRAE, Programa Ideiaz - Powered by InovAtiva, Programa Catalisa ICT, Founder Institute, PIPE High-Tech Entrepreneurial Training, Programa Santander-USP de Inovação e Empreendedorismo; programas de aceleração de empresas/de negócios/de ideias; programa StartYou da FEA-RP/USP; disciplina da USP PRG0017 Como Criar uma Startup.

6.2.3. Outros cursos e processos podem ter a equivalência analisada pela SUPERA Incubadora. Para tanto, é necessário que o proponente apresente certificado, carga horária e conteúdo em documento unificado, no ato da inscrição na plataforma indicada.

6.2.4 Serão admitidos à próxima fase o **máximo de 15 projetos com nota igual ou superior a 70% do valor máximo (que corresponde a 5,0, ou seja, a nota de corte é 3,5)**, na avaliação dos critérios acima descritos. A divulgação do resultado desta fase será comunicada, via e-mail, aos participantes do processo e disponibilizada no site (<http://superaparque.com.br/selecao-de-empresas/>) **até o dia 15 de maio de 2025.**

6.3. Etapa 2 - Entrevistas

6.3.1 - Entrevistas Comportamentais e de Negócios

6.3.1.1 **As Entrevistas Comportamentais são individuais e obrigatórias para todos os proponentes, isto é, para todos os sócios que tenham enviado seus currículos no ato da inscrição.** Serão verificadas as competências relacionadas ao perfil empreendedor. Serão avaliados os seguintes critérios, em uma escala de 1 a 5, sendo que a nota 1 corresponde a “não atende ao critério” e a nota 5 a “atende plenamente ao critério”, e todos com pesos iguais (exceto o **item f**):

- a) Liderança: Capacidade de gerenciar (foco em resultados) e desenvolver pessoas (foco em pessoas) de modo a manter um ambiente sustentável para inovação;
- b) Relacionamento: Trabalha, de forma cordial, com outras pessoas para estabelecer e sustentar uma rede de contatos;
- c) Visão Empreendedora: Realiza análises macro do contexto para promover melhorias com o intuito de levar a empresa ao sucesso;
- d) Dedicção: Capacidade de envolver-se e empregar esforços no projeto;
- e) Autonomia: Planeja ações de forma efetiva, e demonstra disposição para tomar decisões de forma autônoma;
- f) Impacto: Busca sempre a qualidade máxima e o aperfeiçoamento contínuo da solução, tendo como principal foco a questão social (**o atendimento a este item equivale a meio ponto extra na avaliação da Entrevista Comportamental**).

6.3.1.2 **Nas Entrevistas de Negócios, realizadas em conjunto com todos os sócios do projeto**, serão avaliadas questões pertinentes à proposta submetida na inscrição e a função de cada um dentro da equipe. Não será necessário o envio de quaisquer materiais ou realizar a apresentação do projeto. Os empreendedores serão avaliados conforme os seguintes critérios, em uma escala de 1 a 5, sendo que a nota 1 corresponde a “não atende ao critério” e a nota 5 a “atende plenamente ao critério”, e todos com pesos iguais:

- a) Sociedade do Negócio: papel dos sócios e seu alinhamento com a solução proposta;
- b) Domínio do Negócio: conhecimento sobre o problema e a solução proposta;
- c) Conhecimento: uso das ferramentas de Modelagem de Negócios.

6.3.1.3 As **Entrevistas** deverão ser realizadas de forma **online, entre os dias 19 de maio e 05 de junho de 2025.**

6.3.1.4 O agendamento das entrevistas será realizado por meio dos **e-mails cadastrados na inscrição**. **O não comparecimento nesta fase implicará em nota 0 (zero) para o proponente e, por consequência, reduzirá a nota do projeto, tanto na Entrevista Comportamental como também na Entrevista de Negócios.**

6.3.1.5. A falta de um ou mais sócios da startup à Entrevista de Negócios acarretará no desconto de 1 (um) ponto na nota para esta entrevista.

6.4 Avaliação das Entrevistas e Divulgação dos Resultados

6.4.1 A nota para as Entrevistas Comportamentais será a média das notas individuais dos proponentes de cada startup.

6.4.2 A nota para as Entrevistas de Negócios será única para o projeto.

6.4.3 Serão admitidas, para as etapas 3 e 4, **no máximo as 12 propostas mais bem classificadas, considerando-se a média das notas das fases de Inscrições (com peso 1) e Entrevistas (peso 2 para as Comportamentais e peso 1 para as de Negócio)**. A divulgação será comunicada, via e-mail, aos participantes desta etapa e também ocorrerá pelo site (<http://superaparque.com.br/selecao-de-empresas/>) **até o dia 06 de junho de 2025.**

6.5 Etapa 3 - Proposta de Incubação

6.5.1 Os selecionados deverão enviar a Proposta de Incubação por meio de plataforma online, a qual será previamente informada.

6.5.2. Serão solicitadas informações sobre o projeto e sua evolução desde a Etapa de Inscrição, conforme formulário do [Anexo V](#) deste edital, as quais serão analisadas pelo Conselho Técnico-Científico e pelo Conselho Consultivo da Incubadora, durante a etapa de Avaliação Final e Contratação.

6.5.3 A Proposta de Incubação deverá ser encaminhada **até às 23h59 do dia 13 de junho de 2025, sendo obrigatória para todos os projetos participantes. As startups que não entregarem a proposta serão desclassificadas do Processo de Seleção.**

6.6 Mentorias para a Proposta de Incubação

6.6.1 Serão oferecidas às startups selecionadas, mediante agendamento e de participação não-obrigatória, mentorias individuais e/ou coletivas para auxiliar os empreendedores no preenchimento e no aprimoramento da Proposta de Incubação (Etapa 3), **entre os dias 09 e 13 de junho de 2025, de acordo com [Anexo IV](#).**

6.7 Etapa 4 - Banca Final

6.7.1 A Banca Final consiste na apresentação dos projetos, em forma de pitch, para uma banca avaliadora formada por parceiros convidados pela SUPERA Incubadora. É uma etapa de participação **obrigatória**, com a **presença de todos(as) os(as) sócios(as)**. O Pitch deve ser apresentado de forma oral e com auxílio de uma apresentação de slides.

6.7.2 O pitch deverá ter duração máxima de 8 minutos.

6.7.3 A banca terá o tempo de 7 minutos para fazer perguntas e dar feedbacks.

6.7.4 A apresentação deverá conter as seguintes informações:

- a) A motivação para o desenvolvimento do projeto;
- b) Descrição do produto/serviço e do mercado-alvo;
- c) Os benefícios que a proposta oferece;
- d) O que a enquadra como inovadora;
- e) Como será operacionalizado;
- f) A forma de monetização;
- g) Como a equipe está estruturada (se houver);

6.7.5 A apresentação será no dia 03 de julho de 2025, a partir das 08h30, por meio de plataforma online. O horário da apresentação de cada startup será agendado previamente via e-mail. **O não comparecimento a esta etapa acarretará a eliminação da startup no Processo de Seleção.**

6.8 Avaliação dos Pitches

6.8.1 A banca avaliará as apresentações conforme os seguintes critérios, em uma escala de 1 a 10, sendo que a nota 1 corresponde a “não atende ao critério” e a nota 10 a “atende plenamente ao critério”, e todos com pesos iguais:

- a) Clareza na apresentação do Problema;
- b) Exposição objetiva do Produto/Serviço e identificação do Mercado-Alvo;
- c) Proposta de Valor bem definida;
- d) Demonstração clara da Inovação no projeto;
- e) Operacionalização do projeto descrita;
- f) Formas de monetização definidas;
- g) Equipe com papéis definidos no projeto;
- h) Visual da apresentação.

6.8.2 As apresentações poderão ser gravadas de forma a facilitar a Avaliação Final, última etapa do Processo de Seleção.

6.8.3 As propostas que obtiverem a **nota final (a média das notas das fases de Inscrição, Entrevistas e Banca Final, essa com peso 1) igual ou superior a 70% da nota máxima**

(correspondente a 5,0, ou seja, a nota de corte é 3,5), serão classificadas para a etapa final, a avaliação do Conselho Consultivo da SUPERA Incubadora.

6.9 Mentoria para a Banca Final

6.9.1 Serão oferecidas às startups selecionadas, mediante agendamento e de participação não-obrigatória, mentorias individuais e/ou coletivas para auxiliar os empreendedores a se prepararem para o pitch da Banca Final (Etapa 4), **entre os dias 23 de junho e 02 de julho de 2025, de acordo com [Anexo VI](#)**.

6.10 - Etapa 5 - Avaliação Final e Contratação

6.10.1 - Avaliação do Conselho Técnico-Científico (CTC)

6.10.1.1 O Conselho Técnico-Científico da FIPASE fará uma apreciação técnico-científica e mercadológica das Propostas de Incubação (Etapa 3) e elaborar um parecer ao Conselho Consultivo, recomendando ou não a aprovação para o Programa de Incubação, e classificando os projetos conforme os seguintes critérios, em uma escala de 1 a 5, sendo que a nota 1 corresponde a “não atende ao critério” e a nota 5 a “atende plenamente ao critério”, e todos com pesos iguais:

- a) Caracterização do Projeto como de Base Tecnológica;
- b) Aderência às áreas preferenciais da SUPERA Incubadora (Biotecnologia, Educação, Serviços Financeiros, Serviços de Saúde, Serviços de TI, Dispositivos e Equipamentos Médicos, Software, Agronegócio e Negócios de Impacto na área da Saúde);
- c) Grau de Inovação;
- d) Qualificação e Experiência da Equipe e Afinidade com o Projeto;
- e) Viabilidade do Negócio (relação entre a Viabilidade do Produto e a Viabilidade Mercadológica).

6.10.2 Reunião do Conselho Consultivo da SUPERA Incubadora

6.10.2.1 O Conselho Consultivo, formado por representantes das instituições CIESP, FIESP, FIPASE, Fundação Hemocentro (Fundherp), Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto, USP e empreendedores do SUPERA Parque, realiza a avaliação final das propostas do Processo de Seleção.

6.10.2.2 A apuração da nota final ocorrerá pelo **desempenho geral (deve ser igual ou superior a 70%)**, em que se considere a média das notas:

- a) Inscrição (peso 1);
- b) Entrevistas comportamentais (peso 2);
- c) Entrevistas de negócio (peso 1);
- d) Banca Final (peso 1);

6.10.2.3 O Conselho Consultivo analisará as notas finais do Processo de Seleção, as Propostas de Incubação e os pareceres emitidos pelo Conselho Técnico-Científico para a decisão sobre a aprovação dos projetos.

6.10.2.4 O Conselho Consultivo poderá ainda convocar representantes dos projetos para esclarecimento de eventuais dúvidas.

6.10.2.5 A reunião do Conselho Consultivo deverá ocorrer **entre os dias 04 e 10 de julho de 2025.**

6.10.3 Vagas: Serão aprovadas até 10 propostas para o Programa de Incubação. A reprovação das propostas pelo Conselho Consultivo é de caráter irrevogável, não cabendo recursos ou reavaliações para esta presente chamada.

6.11 Divulgação do Resultado Final

6.11.1 A divulgação dos aprovados no presente Processo de Seleção deverá ocorrer, via e-mail, aos participantes desta etapa e no site do SUPERA Parque **até o dia 11 de julho de 2025.**

6.11.2 A SUPERA Incubadora informará aos empreendedores aprovados via e-mail e solicitará documentos adicionais para a elaboração dos contratos de incubação. A divulgação do resultado final também será realizada pelo portal do SUPERA Parque (<http://superaparque.com.br/selecao-de-empresas/>).

6.12 Assinatura dos Contratos de Incubação

6.12.1 A assinatura dos contratos entre os representantes dos projetos com a FIPASE será **entre os dias 14 e 25 de julho de 2025**, sob pena de decair do direito de contratação. A minuta do Contrato de Pré-Incubação encontra-se disponível no seguinte link: [Contrato de Incubação Compartilhada](#).

7. SIGILO DAS INFORMAÇÕES

7.1 As informações pessoais e as relacionadas aos projetos são de caráter sigiloso e serão utilizadas exclusivamente para o Processo de Seleção e, posteriormente, para os documentos e as atividades relacionadas ao Programa de Incubação, neste caso para os projetos aprovados.

8. DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

8.1 Todos os resultados estarão disponíveis no site do SUPERA Parque de Inovação e Tecnologia (<http://superaparque.com.br/selecao-de-empresas/>).

9. DISPOSIÇÕES GERAIS DO PRESENTE EDITAL

9.1 A FIPASE poderá, em qualquer fase do procedimento, suspender os trabalhos, devendo promover o registro da suspensão e a convocação para a continuidade dos mesmos, conforme novo cronograma a ser apresentado;

9.2 O presente edital não possui custos de participação;

9.3 Os candidatos que não forem aprovados em qualquer etapa do Processo de Seleção poderão solicitar um feedback para o e-mail incubadora@superaparque.com.br;

9.4 A SUPERA Incubadora não exige equity dos projetos/empresas participantes do Programa de Incubação;

9.5 Informações complementares poderão ser obtidas pelo e-mail: incubadora@superaparque.com.br ou telefone (16) 3315-0735;

9.6 Os casos omissos serão avaliados pontualmente pela FIPASE.

Ribeirão Preto, 15 de abril de 2025

EDWIN TAMASHIRO

Diretor Presidente da FIPASE

SAULO DE SOUZA RODRIGUES

Gerente da SUPERA Incubadora

Anexo I - Programa de Incubação e Modalidades de Incubação

1. PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

1.1 Os projetos selecionados pela presente chamada ingressarão no Programa de Incubação, o qual é composto por um Programa de Desenvolvimento de Negócios chamado **Jornada SUPERA**; Reuniões de Follow-up; Capacitações; Mentorias; Assessorias, Consultorias e Conexões, no intuito de apoiar os projetos desde a fase de validação até a escala, com duração de **24 (vinte e quatro) meses até o máximo de 72 (setenta e dois) meses**.

1.2 Jornada SUPERA

a) A Jornada SUPERA é um programa de capacitação e mentoria, com o objetivo de apoiar o desenvolvimento de negócios e o desenvolvimento pessoal dos empreendedores e suas equipes. Divide-se em três módulos: **Projeto, Startup e Empresa**.

b) Os módulos **Projeto e Startup** são voltados a auxiliar o empreendedor na modalidade de **Pré-Incubação** e o módulo **Empresa** para os que já estão nas modalidades de **Incubação (Presencial ou Virtual)**.

c) Reconhece-se que os projetos poderão ter velocidades de amadurecimento diferentes e, portanto, pede-se aos empreendedores a comprovação de que já alcançaram os resultados correspondentes de cada módulo, o que pode levar ao direcionamento a atividades complementares às oferecidas na Jornada SUPERA.

d) As atividades do Programa de Desenvolvimento de Negócios serão realizadas de modo online, utilizando ferramentas de comunicação como Google Meet, Zoom, Youtube, Plataforma de Ensino à Distância e/ou Sistema de Gestão de Incubadoras. Eventualmente, também poderão ser realizadas sessões presenciais ou híbridas, sempre previamente agendadas. **É obrigatória a participação de, pelo menos, um dos sócios ou representantes da equipe.**

1.2.1 Módulo 1: Projeto

1.2.1.1 Os aprovados no processo seletivo participarão, **obrigatoriamente**, do módulo Projeto. Trata-se de um programa de desenvolvimento de startups, com o objetivo de realizar a validação das hipóteses de demandas do mercado-alvo e da proposta de valor, baseada nos resultados de entrevistas com potenciais clientes, incluindo ainda o Programa de Formação de Líderes (visando ao desenvolvimento da liderança e formação de equipe) e Treinamento de Pitch (apresentação de venda do produto/serviço).

1.2.1.2 **Resultados:** espera-se que, ao final deste módulo, as startups possam ter validade as seguintes hipóteses: a. está identificado o mercado-alvo; b. são conhecidas as principais dores do mercado-alvo; c. a proposta de valor está definida.

1.2.1.3 Os empreendedores que não puderem participar de algum dos encontros, deverão enviar uma justificativa prévia, sendo que a mesma somente poderá ser aceita pela equipe gestora da Incubadora para fatos extraordinários. **A falta injustificada ou com a justificativa não aceita pela gestão da Incubadora em 3 (três) encontros poderá culminar na rescisão do contrato de incubação.**

1.2.2 Módulo 2: Startup

1.2.2.1 Módulo voltado aos empreendedores que tenham alcançado os resultados do Módulo 1 (Projeto). Consiste na validação de todos os campos do Business Model Canvas (modelo de negócios), incluindo encontros sobre Estratégia, novas sessões do Programa de Formação de Líderes e novo Treinamento de Pitch.

1.2.2.2 **Resultados:** espera-se que, ao final deste módulo, as startups possam, além de ter refinados os resultados alcançados no Módulo 1 (Projeto), ter validadas as seguintes hipóteses: a. a startup tem mapeados todos os recursos-chave, b. atividades-chave e parceiros necessários para o desenvolvimento da solução; c. definição das formas de monetização; d. conhecimento dos principais custos do projeto.

1.2.2.3 A participação é **obrigatória**, mas será verificado o alcance dos resultados do Módulo 1 (Projeto) de cada participante, pois entende-se serem primordiais para participar do módulo 2. Os empreendedores que não puderem participar de algum dos encontros, deverão enviar uma justificativa prévia, sendo que a mesma somente poderá ser aceita pela equipe gestora da Incubadora para fatos extraordinários. **A falta injustificada ou com a justificativa não aceita pela gestão da Incubadora em 3 (três) encontros poderá culminar na rescisão do contrato de incubação.**

1.2.3 Módulo 3: Empresa

1.2.3.1 Programa voltado para empreendedores que precisam validar o MVP, ou que já buscam a tração de vendas e escala.

1.2.3.2 **Resultados:** espera-se que, ao final deste módulo, além de refinar os resultados alcançados no Módulo 2 (Startup) a empresa possa ter validado o MVP e/ou estruturado seu modelo escalável de vendas.

1.2.3.3 A participação no programa é **obrigatória**, mas será verificado o alcance dos resultados do Módulo 2 (Startup) de cada participante, pois entende-se serem primordiais para participar do módulo 3. Os empreendedores que não puderem participar de algum dos encontros, deverão enviar uma justificativa prévia, sendo que a mesma somente poderá ser aceita pela equipe gestora da Incubadora para fatos extraordinários. **A falta injustificada ou com a justificativa não aceita pela gestão da Incubadora em 3 (três) encontros poderá culminar na rescisão do contrato de incubação.**

1.2.4 SUPERA Day

1.2.4.1 Ao final de cada módulo, todos os participantes se apresentarão, **obrigatoriamente**, para uma banca de convidados do SUPERA Parque, no evento chamado **SUPERA Day**, com data a ser definida pela Incubadora. Poderão fazer parte da banca representantes de fundos de investimentos, grandes empresas e empresas parceiras do SUPERA Parque. **A falta injustificada a este evento, ou falta com a justificativa não aceita pela gestão da Incubadora poderá implicar em rescisão do contrato de incubação.**

1.3 Reuniões de Follow-up

1.3.1 Durante toda a jornada de incubação, as startups serão acompanhadas pelos consultores da Incubadora, por meio de Reuniões de Follow-up, com periodicidade adequada à maturidade da startup: **reuniões mensais para startups do módulo 1; reuniões bimestrais ou trimestrais para startups dos módulos 2 e 3.**

1.3.2 Objetivo: verificar a evolução dos projetos, os indicadores de desempenho e maturidade, e as possíveis demandas das startups, as quais poderão ser supridas por meio de assessorias, mentorias, consultorias, treinamentos ou conexões com empresas parceiras do SUPERA Parque ou USP.

1.3.3 As Reuniões de Follow-up serão previamente agendadas por telefone, e-mail, ou por outra ferramenta que permita comunicação (como whatsapp, Slack ou outros). As reuniões serão realizadas de modo presencial ou online.

1.3.4 **As Reuniões de Follow-up são obrigatórias. É de responsabilidade da empresa incubada o agendamento da reunião com seu consultor designado pela Incubadora, de acordo com a periodicidade estabelecida para cada Módulo ou entre a startup e o consultor. O não agendamento ou o não comparecimento às Reuniões de Acompanhamento já agendadas, sem a devida justificativa, dentro do prazo máximo de 6 (seis) meses, contados desde a assinatura do Contrato de Incubação ou da última reunião realizada, poderá implicar na rescisão do Contrato de Incubação.**

2. MODALIDADES (CONTRATOS) DE INCUBAÇÃO E VALORES DAS TAXAS ADMINISTRATIVAS

2.1 Pré-Incubação (em Incubação Compartilhada)

2.1.1 **É a modalidade inicial e obrigatória para todos os aprovados no processo seletivo, durante a qual as startups participam dos módulos 1 e 2 da Jornada SUPERA.** As startups podem utilizar os módulos do Espaço de Trabalho Compartilhado do SUPERA Parque (Open Space no Prédio 2), além dos outros serviços descritos no [item 4](#) deste edital.

2.1.2 O prazo de permanência é de **12 (doze) meses**, com a possibilidade de extensão até o **máximo de 24 (vinte e quatro) meses**, sendo que a renovação para os últimos 12 (doze) meses é condicionada à avaliação da gestão da SUPERA Incubadora.

2.1.3 Em contrapartida aos serviços oferecidos, as startups devem realizar o pagamento de taxas administrativas mensais, por meio de boleto bancário, com os seguintes valores:

Ano de Pré-Incubação	Valores Mensais
1º Ano	R\$ 300,00
2º Ano	R\$ 375,00

2.1.4 Ao final deste período, os empreendedores que assim desejarem poderão solicitar ao Conselho Consultivo da Incubadora a alteração para uma das modalidades posteriores, a Incubação Presencial ou Incubação Virtual. As solicitações de mudança de modalidade serão avaliadas de acordo com o **nível de maturidade da empresa**, o **plano de ação proposto para a modalidade pleiteada** e o **desempenho na SUPERA Incubadora** (dedicação ao projeto, participação nos módulos da Jornada SUPERA e alcance de resultados esperados para os Módulos 1 e 2).

2.2 Incubação Presencial (ou Residência)

2.2.1 **Nesta modalidade, as startups passam a ter o acesso a uma sala exclusiva para sua instalação (sala de 40m²), e podem participar do módulo 3 da Jornada SUPERA.** Os requisitos para essa modalidade: empresas que tenham conhecimento da tecnologia, as quais apresentem condições de dominar o processo de produção, disponham de capital mínimo assegurado e um modelo de negócios bem definido, que permitam a instalação e o início da operação na Incubadora. Esta modalidade também inclui os outros serviços descritos no [item 4](#) deste edital.

2.2.2 Nesta modalidade, a empresa possui o prazo de permanência de **36 (trinta e seis) meses**, com a possibilidade de extensão até o **máximo de 48 (quarenta e oito) meses**, sendo que a renovação para os últimos 12 (doze) meses é condicionada à avaliação da gestão da SUPERA Incubadora. **Só será permitida a ocupação de uma sala exclusiva por empresa.**

2.2.3 A cessão de uma sala exclusiva está condicionada a:

- Disponibilidade de salas;**
- Permanência mínima de 6 (seis) meses na modalidade Pré-Incubação;
- Formalização da empresa (CNPJ e Contrato Social);
- Participação e conclusão dos módulos 1 e 2 do Programa de Desenvolvimento de Negócios, ou a comprovação de que a startup está no mesmo estágio esperado das concluintes destes dois módulos;
- Alcance das metas e dos indicadores de maturidade e desempenho, considerados primordiais para o avanço à modalidade Residência;

- f) Apresentação do plano de ação macro, com as atividades previstas em cada semestre da modalidade pleiteada;
- g) Aprovação da solicitação de mudança para modalidade Incubação Presencial pelo Conselho Consultivo da Incubadora;

2.2.3.1 A equipe gestora da Supera Incubadora, disponibilizará, de maneira transparente, as informações sobre alocações e liberações de salas.

2.2.4 Em pagamento pelos serviços oferecidos, as empresas desta modalidade devem realizar o pagamento de taxas administrativas mensais, por meio de boleto bancário, com os seguintes valores por m²:

Ano de Incubação	Valores Mensais
1º Ano	R\$ 21,25/m ²
2º Ano	R\$ 26,25/m ²
3º Ano	R\$ 31,75/m ²
4º Ano	R\$ 37,50/m ²

2.2.5 Caso a empresa participante desta modalidade opte pela mudança para a Incubação Virtual, é necessário submeter uma solicitação de mudança, por meio de ofício, à gestão da Incubadora, a qual irá considerar os requisitos descritos no item 2.3.3 deste Anexo.

2.2.5.1 Em caso de aprovação, o novo Contrato de Incubação Virtual considerará **o prazo já decorrido do contrato anterior (Incubação Presencial), continuando a contagem de tempo daquele contrato**, a fim de totalizar os 48 meses do prazo de permanência, conforme o item 2.2.2 deste Anexo.

2.3 Incubação Virtual

2.3.1 Destina-se às empresas com o mesmo estágio de maturidade das citadas na Incubação Presencial, **incluindo a participação no módulo 1 da Jornada SUPERA e acesso aos serviços descritos no [item 4](#) deste edital, mas que não precisam de espaço físico na Incubadora para se instalarem.**

2.3.2 Nesta modalidade, a empresa possui o prazo de permanência de **36 (trinta e seis) meses**, com a possibilidade de extensão até o **máximo de 48 (quarenta e oito) meses**, sendo que a renovação para os últimos 12 (doze) meses é condicionada à avaliação da gestão da SUPERA Incubadora, e **não possuem o direito a uma sala exclusiva para sua instalação.**

2.3.3 Requisitos necessários para acessar a Incubação Virtual:

- a) Formalização da empresa (CNPJ e Contrato Social);

- b) Permanência mínima de 6 (seis) meses na modalidade Pré-Incubação;
- c) Participação e conclusão dos módulos 1 e 2 do Programa de Desenvolvimento de Negócios, ou a comprovação de que a startup está no mesmo estágio esperado das concluintes destes dois módulos;
- d) O alcance das metas e dos indicadores de maturidade e desempenho, considerados primordiais para o avanço à modalidade Incubação Virtual;
- e) Apresentação do plano de ação macro, com as atividades previstas em cada semestre da modalidade pleiteada;
- f) Aprovação da solicitação de mudança para modalidade Incubação Virtual pelo Conselho Consultivo da Incubadora.

2.3.4 Em pagamento pelos serviços oferecidos, as empresas desta modalidade devem realizar o pagamento de taxas administrativas mensais, por meio de boleto bancário, com os seguintes valores:

Ano de Incubação	Valores Mensais
1º Ano	R\$ 425,00
2º Ano	R\$ 525,00
3º Ano	R\$ 635,00
4º Ano	R\$ 750,00

2.3.5 Caso a empresa participante desta modalidade opte pela mudança para a Incubação Presencial (Residência), será necessário submeter uma solicitação de mudança para Incubação Presencial, por meio de ofício, à gestão da Incubadora, a qual irá considerar os requisitos descritos no item 2.2.3 deste Anexo.

2.3.5.1 Em caso de aprovação, o novo Contrato de Residência **considerará o prazo já decorrido do contrato anterior (Incubação Virtual), continuando a contagem de tempo daquele contrato**, a fim de totalizar os 48 meses do prazo de permanência, conforme o item 2.3.2 deste Anexo.

Anexo II - Cronograma do Processo de Seleção 01/2025

CRONOGRAMA DO PROCESSO DE SELEÇÃO 01/2025		
Etapa	Atividade	Prazos
Inscrições	Inscrição	de 10 de abril a 09 de maio de 2025
	Avaliação inicial (Qualificação das inscrições) e Divulgação dos Resultados	até 15 de maio de 2025
Entrevistas	Entrevistas Comportamental e de Negócios	de 19 de maio a 05 de junho de 2025
	Avaliação das Entrevistas e Divulgação dos Resultados	até 06 de junho de 2025
Proposta de Incubação	Mentorias para a Proposta de Incubação	de 09 a 13 de junho de 2025
	Proposta de Incubação	até 13 de junho de 2025
Banca Final	Mentorias para a Banca Final	de 23 de junho a 02 de julho de 2025
	Banca Final	03 de julho de 2025
Avaliação Final e Contratação	Avaliações do Conselho Técnico-Científico e do Conselho Consultivo	de 04 a 10 de julho de 2025
	Divulgação do Resultado Final	até 11 de julho de 2025
	Assinatura dos Contratos de Incubação	de 14 a 25 de julho de 2025

Anexo III - Roteiro para Inscrição no Processo de Seleção

Dados Pessoais dos Empreendedores

1. Nome Completo (Caso o projeto possua mais de um sócio, adicione o nome de todos neste campo.)
2. Email (Caso o projeto possua mais de um sócio, adicione o e-mail de todos neste campo.)
3. Celular (Caso o projeto possua mais de um sócio, adicione o celular de todos neste campo.)
4. Cidade e Estado de Residência (Caso o projeto possua mais de um sócio, adicione o local de residência de todos neste campo.)
5. Qual o tempo de dedicação (em horas/semana) do empreendedor/equipe para participar do Programa de Incubação? (Responder com uma destas opções: até 10h/semana; até 15h/semana; acima de 15h/semana).

Papel dos Sócios

6. Caso haja mais de um sócio, qual é a função de cada um dentro do negócio?

Currículos (para todos os sócios)

7. Formação (Descreva a formação acadêmica de cada um dos sócios).
8. Experiência (Descreva todas as experiências acadêmicas e profissionais de cada um dos sócios, não só aquelas relacionadas ao projeto).
9. Idiomas (Indique os idiomas e nível de fluência de cada sócio - básico, intermediário ou avançado).
10. Alinhamento do projeto com os currículos (Inclua argumentos relacionados à formação e experiência dos sócios que confirmam a capacidade técnica da equipe para o desenvolvimento da proposta).

Informações do Projeto

11. Problema que está resolvendo. (Apresente o problema que seus clientes/usuários sofrem).
12. Descrição do produto/serviço. (Apresente sua solução).
13. Como surgiu a ideia do projeto? (Explique em que situação ou contexto seu produto/serviço foi idealizado).
14. Qual é o estágio de desenvolvimento da sua solução? (Informe a fase em que seu produto/serviço está, considerando uma destas opções: Ideia; Protótipo; Produto/Serviço em teste; Produto/Serviço em comercialização).
15. Quem são seus clientes e/ou usuários? O que você sabe sobre eles? (Apresente seus principais clientes/usuários e as informações que já possui sobre eles).
16. Qual é o tamanho do mercado em que sua solução está inserida? (Adicione aqui uma estimativa do tamanho do seu mercado e o quanto você prevê atingir com a sua solução. Nesse link, você encontra algumas dicas de como achar esses números: <https://acestartups.com.br/tamanho-de-mercado-alem-do-basico/>).
17. Quais são seus principais concorrentes diretos e indiretos?
18. Em que sua solução é melhor que as soluções concorrentes ou substitutas? (Descreva as diferenças entre a sua solução e a deles).



19. Por que seu produto é inovador? (Apresente a inovação: tecnológica, mercado, modelo de negócios etc.).
20. Descreva de que forma se dará o crescimento de sua solução. Por que se trata de uma solução de crescimento rápido e robusto?
21. Seu projeto resolve alguma questão socioambiental? Se sim, como ela é resolvida e tem seu impacto reportado?

Identificação de Alinhamento (para todos os sócios)

22. Já participou de outro programa de apoio ao empreendedorismo como aceleração, incubação ou hackathons com o mesmo projeto que está sendo submetido? (Este questionário deve ser respondido por todos os sócios individualmente. Adicione todas as respostas aqui.)
23. Como você ficou sabendo do processo seletivo para incubação?

Anexo IV - Mentorias para a Proposta de Incubação

Período: 09 a 13 de junho de 2025.

Objetivo: Oferecer aos empreendedores candidatos neste Processo de Seleção, orientação que auxiliem no preenchimento e no aprimoramento da Proposta de Incubação.

Formato das Mentorias:

1. Coletivas:

- **Duração:** 1 hora por sessão.
- **Agendamento:** Programação fixa, com convite via e-mail.
- **Participação:** Via plataforma online, não-obrigatória, mas recomendada para networking.

2. Individuais:

- **Duração:** 1 hora por sessão.
- **Agendamento:** Via plataforma online, com 24 horas de antecedência.
- **Participação:** Via plataforma online, não-obrigatória, porém recomendada.

Entrega da Proposta de Incubação:

- Submissão **até 13 de junho de 2025.**

Contato: incubadora@superaparque.com.br

Anexo V - Roteiro para elaboração da Proposta de Incubação

1. Nome do Projeto/Startup
2. Problema
 - a. – Descreva detalhadamente qual o problema para o seu público-alvo. Tente ser específico na “dor” que o cliente sente. De preferência, descreva como você identificou este problema (conte como surgiu a ideia). Descreva quais opções atuais o cliente possui e como ele resolve atualmente os seus problemas.
3. Solução e proposta de valor
 - a. – Descreva como você solucionará o problema do seu público-alvo, apresente seu produto/serviço e principais benefícios ao cliente.
4. Segmento de Clientes e Tamanho de Mercado
 - a. – Detalhe qual é o público-alvo. É importante deixar claro quem são os clientes. Apresente o tamanho do mercado em que pretende atuar, incluindo o racional que você utilizou para chegar neste número.
5. Concorrentes e seu Diferencial
 - a. – Apresentar as principais empresas concorrentes e substitutos. Considere que podem existir empresas de outros setores que já atendem às necessidades do seu cliente. Apresente seu diferencial em relação aos concorrentes.
6. Fontes de Receita
 - a. – Descreva qual seu modelo de geração de receita (como a empresa ganha dinheiro) e justifique por que este é o melhor modelo para o mercado/solução. Seja o mais específico possível, colocando uma estimativa de preços e receitas.
7. Equipe e Parceiros
 - a. – Apresente a equipe envolvida no projeto, a formação acadêmica e a experiência de cada um no mercado a ser explorado. Explique por que a equipe está preparada e apta para o desenvolvimento da ideia.
8. Estágio de Desenvolvimento
 - a. – Descreva o que já foi realizado até agora e quais serão as próximas etapas do seu projeto.
9. Relacionamento com a Incubadora
 - a. – Descreva de que maneira o relacionamento com a Incubadora poderá auxiliar seu projeto.

Anexo VI - Mentorias para a Banca Final

Período: de 23 de junho a 02 de julho de 2025.

Objetivo: Oferecer aos empreendedores candidatos deste Processo de Seleção, orientação para que os candidatos façam pitches eficazes e impactantes na Banca Final (Etapa 4).

Formato das Mentorias:

1. Coletivas:

- **Duração:** 1 hora por sessão.
- **Agendamento:** Programação fixa, com convite via e-mail.
- **Participação:** Via plataforma online, não-obrigatória, mas recomendada para networking.

2. Individuais:

- **Duração:** 1 hora por sessão.
- **Agendamento:** Via plataforma online, com 24 horas de antecedência.
- **Participação:** Via plataforma online, não-obrigatória, porém recomendada.

Banca Final (Etapa 4): 03 de julho de 2025.

Contato: incubadora@superaparque.com.br