

ANEXO V – ESPELHO DO FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO PARA A INCUBADORA DE BASE TECNOLÓGICA DO CRITT

Formulário de inscrições para o processo de incubação da Incubadora de Base Tecnológica do Critt da UFJF

Edital Proinova/Critt 03/2025

Caro Empreendedor,

Este é o formulário de inscrição entrada para a nossa Incubadora. Ele é a peça central do nosso processo seletivo e por isso temos algumas recomendações para que você consiga apresentar seu projeto da melhor maneira possível e, com isso, ser aprovado nas etapas de seleção. São elas:

- A utilização deste Formulário de Inscrição É OBRIGATÓRIA. É nele que você vai apresentar o que queremos saber sobre sua ideia de negócio;
- Boa parte da sua estrutura está relacionada a duas ferramentas muito utilizadas para concepção de novos empreendimentos: o Business Model Canvas (BMC) e o Lean Canvas. Assim, recomendamos que, antes de iniciar o preenchimento, procure conhecer um pouco mais sobre estas ferramentas. Há um vasto conteúdo a respeito na web. Além disso, fique atento às qualificações que ofertamos para potenciais empreendedores (informe-se junto à equipe do Setor de Empreendedorismo do Critt sobre isso). Tudo isso ajudará você a apresentar uma proposta bem consistente, elevando assim suas chances de aprovação;
- Embora se baseie em canvas (telas), as informações aqui são apresentadas de maneira mais descritiva, e não na objetividade extrema dos post-its. Contudo, se você já possui um Business Model Canvas, Lean Canvas, Plano de Negócios ou qualquer outro documento descritivo do projeto, as informações de lá o ajudarão no preenchimento;
- Todos os campos possuem orientações sobre o que deve ser abordado em cada tópico. Portanto, atente-se a isso e procure refletir e responder a todos os pontos;
- Para nós, o que importa é a qualidade da informação, não o tamanho dos textos. Por outro lado, se você for sucinto demais não conseguiremos entender bem sua proposta. Lembre-se que este documento será analisado por avaliadores. Por isso, seja ao mesmo tempo claro e objetivo na redação para conseguir convencer os avaliadores que seu projeto merece receber o apoio da Incubadora de Base Tecnológica do Critt. E a falta de informações poderá resultar, inclusive, na eliminação de sua proposta;
- Sempre que necessário busque dados de fontes confiáveis (institutos, ministérios, entidades de classe, grandes portais de notícia, etc.) para sustentar algumas informações inseridas e cite-as no texto, quando for o caso;
- Caso seja de seu interesse, é possível agendar um horário com nossa equipe de gestão para conversar a respeito da sua ideia de negócio e também esclarecer eventuais dúvidas sobre este formulário. Envie um e-mail para: emp.critt@ufjf.br .

Boa sorte!

Gerência de Empreendedorismo do Critt/UFJF

1. Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)

O Critt/UFJF utilizará seus dados somente para fins lícitos e específicos, em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Não compartilharemos seus dados com terceiros (ex.: patrocinadores, fornecedores, parceiros comerciais, agências de marketing, etc.) de acordo com o manual disponível [em: https://www2.ufjf.br/critt/wp-content/uploads/sites/121/2021/12/Manual-LGPD-no-Critt-2021-Vers%C3%A3o-Final.docx.pdf](https://www2.ufjf.br/critt/wp-content/uploads/sites/121/2021/12/Manual-LGPD-no-Critt-2021-Vers%C3%A3o-Final.docx.pdf). Em caso de dúvidas, encaminhe um e-mail para emp.critt@ufjf.br. Obrigado!

() Li e estou de acordo

2. Declaração de Aceite

Declaro que li o Regulamento do edital do programa de incubação da Incubadora de Base Tecnológica do Critt-UFJF e estou de acordo com as suas normas. Declaro também que todas as informações a serem prestadas a seguir serão verdadeiras, sob pena de exclusão do programa, em conjunto com o projeto do qual faz parte, sem exclusão das sanções civis e penais a que ficará sujeito.

() Li e estou de acordo

ESTADO: Minas Gerais | MUNICÍPIO: Juiz de Fora | CEP: 36000-000 | NOME: [REDACTED]

SEI 23071.931558/2025-67 / pg. 13

Dados dos participantes (Pessoas Físicas)

3- Perfil Profissional

- Pessoa Física - Estudante
- Pessoa Física - TAE ou Tercerizado da UFJF Pessoa Física - Docente
- Pessoa Física - Sociedade no geral
- Pessoa Jurídica - Exceto MEI e Empresas sem fins lucrativos

4- Nome Completo *

5. Idade

6. Gênero

- Homem CIS (indivíduo que se identifica com o sexo biológico com o qual nasceu) Mulher CIS (indivíduo que se identifica com o sexo biológico com o qual nasceu)
- Não Binário (indivíduo que não se identifica com nenhum dos dois gêneros que tradicionalmente foram associados aos dois sexos)
- Mulher Trans (indivíduo que nasceu com determinado sexo biológico, e não se identifica com o seu corpo) Homem Trans (indivíduo que nasceu com determinado sexo biológico, e não se identifica com o seu corpo) Prefiro não declarar / Não se aplica

7. País

8. Estado

9. Cidade

10. E-mail

11. Telefone

12. Formação Acadêmica

13. Ano de conclusão

14. Nome da Universidade

15. Profissão

16. Há pelo menos um integrante da equipe com disponibilidade para assistir às aulas gravadas, entregar as atividades dentro do prazo estabelecido, participar de mentorias e encontros síncronos durante o dia nas datas pré-estabelecidas, além de comparecer às apresentações de pitch presenciais?

- Sim
- Não

17. Algum integrante da equipe considera que se enquadra em alguma dessas condições? Se sim, em qual delas?

- Impedimento de natureza física
- Impedimento de natureza mental
- Impedimento de natureza intelectual
- Impedimento de natureza sensorial (visual)
- Impedimento de natureza sensorial (auditiva)
- Impedimento de natureza múltipla
- Não me enquadro nas condições descritas acima

18. Como você tomou conhecimento do Edital?

- Sympla Mídias sociais do CRITT (Instagram, Facebook, Twitter, Linkedin, etc)
- Indicação de membros do CRITT
- Contato direto do CRITT (whatsapp, email)
- Indicação de pessoas ligadas à UFJF
- Televisão e rádio
- Outra

19. Quantos integrantes formam a sua empresa ou empresa que pretende criar? (Os dados dos demais integrantes serão solicitados em caso de aprovação.)

- 1 só eu.
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6 ou mais

Dados dos participantes (Pessoa Jurídica)

20. Nome Completo do Representante Legal

21. Idade do Representante Legal

22. Gênero do Representante Legal

- Homem CIS (indivíduo que se identifica com o sexo biológico com o qual nasceu) Mulher CIS (indivíduo que se identifica com o sexo biológico com o qual nasceu)
- Não Binário (indivíduo que não se identifica com nenhum dos dois gêneros que tradicionalmente foram associados aos dois sexos)
- Mulher Trans (indivíduo que nasceu com determinado sexo biológico, e não se identifica com o seu) Homem Trans (indivíduo que nasceu com determinado sexo biológico, e não se identifica com o seu corpo)
- Prefiro não declarar / Não se aplica

23. País do Representante Legal.

24. Estado do Representante Legal

25. Cidade do Representante Legal

26. E-mail do Representante Legal

27. Telefone do Representante Legal (xx) 9xxxx-xxxx

28. Formação Acadêmica do Representante Legal

29. Seu cargo na empresa do Representante Legal

30. Segmento da empresa do Representante Legal

31. Há pelo menos um integrante da equipe com disponibilidade para assistir às aulas gravadas, entregar as atividades dentro do prazo estabelecido, participar de mentorias e encontros síncronos durante o dia nas datas pré-estabelecidas, além de comparecer às apresentações de pitch presenciais?

- Sim
- Não

32. Algum integrante da equipe considera que se enquadra em alguma dessas condições? Se sim, em qual delas?

- () Impedimento de natureza física
- () Impedimento de natureza mental
- () Impedimento de natureza intelectual
- () Impedimento de natureza sensorial (visual)
- () Impedimento de natureza sensorial (auditiva) () Impedimento de natureza múltipla
- () Não me enquadro nas condições descritas acima

33. Como você tomou conhecimento do Edital?

- () Sympla Mídias sociais do CRITT (Instagram, Facebook, Twitter, Linkedin, etc) () Indicação de membros do CRITT
- () Contato direto do CRITT (whatsapp, email) () Indicação de pessoas ligadas à UFJF
- () Televisão e rádio () Outra

34. Número de funcionários da empresa? (Os dados dos demais sócios serão solicitados em caso de aprovação.) () 1 – 5

- () 5 - 25
- () 25 - 50
- () 50 - 100
- () 100 - 500
- () 500 - 1000
- () 1000 +

35. Site da empresa (Se houver)

36. CNPJ da empresa

Informações da solução:

37. A sua ideia e/ou negócio é tecnológica e/ou inovadora? () Sim

- () Não

38. Nome da Solução/Empresa

39. Segmento de mercado () Biologia (Biotech)

- () Educação (EdTech)
- () Construção civil (ConstruTech)
- () Jurídico (Lawtech)
- () Marketing (MarTech)
- () Moda (Fashion Tech)
- () Saúde (HealthTech)
- () Turismo (TurisTech)
- () Finanças (FinTech)
- () Varejo (RetailTech)
- () Recursos Humanos (HRTech)
- () Agrícola (AgTech)
- () Logística (logTech)
- () Indústria (IndTech)
- () Energia (EnergyTech)
- () Sustentabilidade ambiental (CleanTech)
- () Outra:

40. Experiências profissionais e/ou acadêmicas (principalmente aquelas relacionadas ao negócio, em cargos de gestão e/ou como empreendedor) dos sócios.

41. Link Currículo Lattes/LinkedIn (se tiver) dos Sócios.

42. Participação em programas de empreendedorismo e inovação? (nome do programa e ano):

43. Tem parcerias estabelecidas com a UFJF? (Propriedade Intelectual, Transferência de Tecnologia, etc)

- () Sim
() Não

44. Caso a resposta seja “sim” no item 43 por favor descreva quais são as parcerias.

45. Descreva sua solução (até 1.000 caracteres)

Forneça as soluções que você propõe ou implementou para solucionar algum problema identificado no mercado. Quais são os benefícios da sua solução? Quais necessidades ela atende? Apresente também as principais características e funcionalidades da solução proposta. Por que ela é uma solução inovadora? (É MUITO IMPORTANTE QUE VOCÊ DETALHE BEM QUAL É A SOLUÇÃO INOVADORA OU TECNOLÓGICA)

46. 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 das dores dos clientes são resolvidas? Apresente também as principais características e detalhes da solução proposta.

47. 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 quê 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.

48. Qual tecnologia sua solução utiliza? (até 200 caracteres)

Forneça uma descrição da tecnologia utilizada: oriunda de pesquisa acadêmica, software, aplicativo, SaaS (Software como Serviço), Machine Learning, Inteligência Artificial, Nanotecnologia etc. Caso não haja uma tecnologia envolvida, qual é o tipo de inovação (produto, processo, serviço, marketing, organizacional, modelo de negócio)?

49. Viabilidade Técnica para Desenvolvimento e/ou Implementação 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.

50. Descreva sua concorrência. O que te diferencia dos seus concorrentes? (até 800 caracteres)

Forneça uma descrição da sua concorrência ou possíveis concorrentes. Quais características, atributos ou vantagens exclusivas o produto ou serviço possui ou pretende possuir em relação aos concorrentes? É mais eficiente, mais barato, mais rápido, mais completo, mais fácil de usar?

51. Modelo de Receitas

A empresa já fatura? Se sim, qual o faturamento médio mensal atual? Como a empresa gera ou pretende gerar seu fluxo de receitas? Ou seja, através de qual modelo a empresa é ou será monetizada pela sua entrega de valor ao mercado? 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? A definição do modelo de receitas tem relação tanto com o perfil e comportamento dos clientes quanto com as características da solução e da proposta de valor oferecida.

52. Perfil da Equipe

Quais são as pessoas envolvidas no desenvolvimento da solução? E na operação do negócio? Quais as habilidades e papel de cada uma elas? Descrevam qual a equipe existente e/ou que se pretende formar, tanto para o desenvolvimento da solução quanto depois, para o dia-a-dia da empresa, no processo de vendas, administração, etc. Informem as funções e o perfil profissional de quem vai ocupá-las, incluindo os sócios. E é normal que, no início, algumas pessoas acumulem funções.

53. Cite o maior risco que você enxerga no seu projeto (até 600 caracteres)

Potencial fonte de incerteza que pode afetar negativamente o progresso ou sucesso do projeto

54. Qual o modelo de negócio, ou seja, como o negócio vai criar, gerar e entregar valor?

() SaaS: empresas de base tecnológica que oferecem software como serviço, cobrando uma mensalidade ou anuidade pelo uso.

() Venda direta: empresas que vendem diretamente seus produtos ou serviços aos clientes, sem intermediários ou distribuidores.

() Assinatura recorrente: cobra uma taxa de assinatura para o uso do serviço.

() Marketplace: plataformas que conectam vendedores e compradores de diferentes produtos ou serviços, recebendo uma comissão ou uma taxa de cada venda.

() Taxa sobre transações: a empresa ganha dinheiro por meio de transações financeiras, como por exemplo, a venda de produtos ou serviços.

() Anúncios: empresas que geram receita com a exibição de publicidade em seus sites, aplicativos ou redes sociais.

() Freemium: oferece serviços gratuitos e cobra por adicionais.

() Outra

55. Qual é o estágio de desenvolvimento?

() Ideação: nessa etapa, a startup ainda não está em operação, e o empreendedor deve investigar as dores, as necessidades e os desejos dos potenciais clientes, além de pensar em produtos e serviços que gerem valor. A ideação é a fase inicial do processo, onde procura-se propor soluções para um problema específico ou oportunidade de mercado

() Prototipação: essa etapa envolve a criação de versões preliminares ou modelos simples e tangíveis da solução proposta. A prototipação permite testar e iterar sobre as ideias de maneira rápida e econômica, identificando possíveis problemas de design, funcionalidade ou usabilidade antes de investir recursos consideráveis na produção final.

() MVP em validação: a validação é quando o produto ou serviço é validado pelo mercado. Geralmente, é lançado um MVP (Minimum Viable Product) ou produto mínimo viável, que é um protótipo com as funcionalidades básicas. Um público selecionado experimenta, e são feitos testes de aceitação com o MVP. Assim, o empreendedor pode fazer adequações, melhoramentos ou mesmo interromper o processo de criação do produto ou serviço.

() Operação: é o início da comercialização do produto ou serviço, fase em que se estrutura a startup, a equipe, a receita, a concorrência e o atendimento aos clientes.

() Tração: a tração é quando a startup está mirando o crescimento e se empenhando em explorar o mercado. É o momento de fazer novas conexões, buscar parceiros e pesquisar qual perfil de investimento seria o ideal para a empresa.

() Escala: nessa fase, um dos indicadores primordiais é o breakeven. Como o objetivo é crescer ainda mais, as rodadas de investimento podem ficar mais trabalhosas. Por isso, a scale-up precisa comprovar que o negócio tem viabilidade e consegue equilibrar os custos com a receita.

56. Possui MVP validado?

() Sim

() Não

() Em fase de validação

57. Caso a resposta seja “sim”, enviar um link para uma pasta no Google Drive ou afins com arquivos do MVP (o não envio acarretará a avaliação para a fase de pré-incubação). Apresentar, necessariamente, alguma forma de comprovar que o MVP foi criado.

Devem contar na pasta todos os arquivos possam ser utilizados para comprovação de que existe um MVP validado ou em fase de validação (fotos, vídeos do produto ou do funcionamento do produto, formulários de feedbacks etc..)

58. Qual a motivação para estar dentro do ecossistema do Critt? Descreva de forma detalhada as principais motivações e fatores que te levaram a participar do Edital e porque você acha que o Critt seria o local ideal para desenvolver sua empresa.

59. Em caso de seleção para a Incubadora, qual modalidade de incubação é a desejada?

Este tópico tem como objetivo apenas identificar sua preferência de modalidade, não garantindo, contudo, a inserção na modalidade selecionada, de acordo com o item 8.4 do edital: "A alocação dos aprovados nas modalidades de Incubação Residente e Virtual (Não-Residente) é de responsabilidade da Gerência de Empreendedorismo e limitada à área disponível na incubadora à época do ingresso e da disponibilidade de vagas destinadas à incubação virtual."

Este tópico tem como objetivo apenas identificar sua preferência (sujeito à disponibilidade de vagas, ao cadastro reservado aos critérios e desempate previstos no Edital):

() Residente – com sala privativa

() Residente com estação de trabalho no escritório de uso compartilhado do Critt - CrittWorking () Virtual (Não-residente)