



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA - UFSM**  
**PULSAR INCUBADORA DA UFSM**  
**EDITAL Nº. 01/2018 DE SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS PARA**  
**INCUBAÇÃO INTERNA, PARA INCUBAÇÃO COLETIVA E PARA EMPRESAS ASSOCIADAS**

**1. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS**

1.1 A Universidade Federal de Santa Maria – UFSM, por sua Agência de Inovação e Transferência de Tecnologia - AGITTEC, situada na Av. Roraima, n. 1.000, Complemento: Centro de Eventos – Rua Z, Prédio 61H, torna público, para conhecimento dos interessados, que estão abertas as inscrições para o processo de seleção de empresas de base tecnológica do Programa de Incubação da Pulsar - Incubadora da UFSM nas modalidades:

- a. Incubação interna;
- b. Incubação em Ambiente Coletivo;
- c. Incubação como empresa Associada;

1.1.1 Para os efeitos do presente Edital, considera-se como:

a) Incubação interna a fase na qual a empresa de base tecnológica se instala fisicamente no local destinado a Pulsar – Incubadora da UFSM, e utiliza a infraestrutura e os serviços oferecidos; e,

b) Empresas de Base Tecnológica são aquelas cujos produtos, processos ou serviços são gerados a partir dos resultados de pesquisas aplicadas, e nos quais a tecnologia representa alto valor agregado.

c) Modalidade Empresa Associada: Empresa que atua em negócios de base tecnológica e não necessita de espaço físico na Incubadora, mas que deseja o apoio e uso dos serviços prestados pela Pulsar – Incubadora da UFSM para o desenvolvimento de novos negócios, processos e produtos.

d) Incubação em Ambiente Coletivo (Coworking): Incubação de empreendimentos ou microempreendedores individuais que desenvolvam projetos de base tecnológica no espaço compartilhado da AGITTEC/Pulsar, onde tem acesso as estruturas de uso e os serviços da Pulsar – Incubadora da UFSM, tais como, salas de

conferências, copa, salas de reunião, treinamentos, cursos e eventos de acordo com a infraestrutura disponível e a política de treinamento da Incubadora.

## **2. DO OBJETIVO**

2.1 Através da presente iniciativa, a Pulsar - Incubadora da UFSM e seus parceiros objetivam:

- Criar novos negócios, baseados em tecnologias inovadoras nas áreas de atuação da UFSM, caracterizados pela inovação tecnológica e pelo uso de modernos métodos de gestão;
- Identificar empreendedores na UFSM, na cidade e na região;
- Estimular a criação e a consolidação de empresas de base tecnológica, bem como desenvolver e fortalecer o espírito empreendedor;
- Estimular a criação de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação por parte de empresas de base tecnológica já existentes;
- Estimular o associativismo entre empresas, grupos de pesquisa da UFSM e os parceiros externos que apoiem a Incubadora da UFSM.

## **3. DOS CANDIDATOS ELEGÍVEIS**

3.1 As propostas para incubação interna devem ser apresentadas por pessoas físicas ou jurídicas, que possuam a capacidade técnica necessária ao desenvolvimento de um produto ou serviço inovador sob o ponto de vista tecnológico. Não é necessário que a empresa esteja formalmente constituída quando da apresentação da proposta.

3.1.1 Uma vez selecionada a empresa terá que apresentar a solicitação de CNPJ junto a Receita Federal do Brasil no momento da assinatura do contrato. Será dado um prazo máximo de 90 dias para a apresentação obrigatória do comprovante de inscrição no CNPJ deferido pela Receita Federal. O não cumprimento da apresentação do referido comprovante no prazo estipulado é passível de descredenciamento do processo de incubação.

3.2 Podem apresentar propostas empresas constituídas que queiram incubar setor ou projeto específico de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I) realizado em parceria com grupo de pesquisa da UFSM.

#### **4. DAS VAGAS**

4.1 A UFSM disponibilizará vagas para Projetos de Empresas de Base Tecnológica para a incubação interna no(s) Prédio(s) da AGITTEC no Centro de Eventos, conforme disponibilidade de espaço físico.

4.1.1 A quantidade de vagas para ingresso no processo de Incubação está condicionada à capacidade de atendimento, ao potencial de suporte operacional e à qualidade das propostas candidatas.

4.2 O não preenchimento das vagas torna o processo de seleção permanente podendo aceitar inscrições durante o período de vigência do presente edital para o preenchimento das vagas remanescentes, conforme cronograma apresentado na seção 11 deste edital.

4.3 A UFSM poderá destinar 500m<sup>2</sup>, conforme disponibilidade de espaço e mediante edital próprio interno destinado aos incubados, para ampliação futura dos empreendimentos selecionados nesse edital que, também, seguirá os critérios expressos no item 7.1.2 do presente edital.

#### **5. DAS OBRIGAÇÕES DAS PARTES**

5.1 Os empreendimentos desenvolvidos com o apoio da Incubadora têm à sua disposição serviços, regulados mediante convênios celebrados entre a Incubadora e os candidatos selecionados:

5.1.1 Disponibilização de uma área, de acordo com as necessidades da empresa residente na Incubadora e o espaço existente, bem como a infraestrutura a ela associada, para uso coletivo;

5.1.2 Prestação de serviços de suporte operacional, conforme disponibilidade subdivida em:

a) Suporte operacional comum: Secretaria; Recepção; Recursos de Comunicação eletrônica; manutenção e limpeza das áreas de uso comum; utilização da sala de reuniões e capacitação e utilização da biblioteca da Universidade.

b) Suporte operacional específico, conforme disponibilidade: espaço individualizado para a empresa, internet, uso regulamentado dos laboratórios de ensino e pesquisa de qualquer área do conhecimento, existentes na UFSM; utilização dos serviços

de comunicação; consultorias técnicas especializadas; apoio na participação e realização de eventos e consultoria na área contábil, administrativa e gerencial, conforme disponibilidade.

5.2 O prazo de permanência da empresa na Incubadora é de até três anos prorrogáveis, no máximo, por mais duas vezes de um ano mediante avaliação da Gestão da Pulsar - Incubadora da UFSM e da Coordenadoria de Empreendedorismo.

5.3 O prazo de permanência da empresa na Incubadora compreende 4 (quatro) fases, com duração variável e com o tempo previamente definido pela empresa e pela Administração da Pulsar- Incubadora da UFSM, quais sejam:

a) Implantação: tempo necessário para se obter a documentação legal e aprimorar o seu Plano de Negócios.

b) Crescimento: tempo necessário para o empreendimento se consolidar técnica e financeiramente.

c) Consolidação: fase em que o empreendimento deve se ater ao fortalecimento econômico da empresa, visando à sua transferência para instalações próprias definitivas;

d) Graduação: fase que a empresa deve estar apta a transferir-se em definitivo para instalações próprias.

e) A Incubadora fará avaliações semestrais dos empreendimentos em incubação, podendo a seu critério realizar a graduação do empreendimento, antes dos prazos máximos estipulados no edital, ou o descredenciamento do mesmo caso não esteja tendo um desempenho considerado satisfatório.

f) Empreendimentos graduados poderão manter vínculo com a incubadora, tornando-se EMPRESA ASSOCIADA.

5.4 O taxa operacional comum (TOC) da infraestrutura e dos serviços oferecidos é definido nos Contratos celebrados entre a Universidade e os candidatos selecionados, observando-se os termos do presente Edital.

5.4.1 A TOC deverá sofrer variação de acordo com o tempo de incubação e a modalidade de Incubação com a Pulsar Incubadora. Para a modalidade Incubação Interna será cobrado o valor de referência por metro quadrado, descrito abaixo, multiplicado pela metragem quadrada do espaço concedido à empresa, conforme a fórmula abaixo:

$\text{Tempo da Incubação/Fixo mensal de referência} \times \text{M}^2 \text{ da sala} = \text{TOC mensal}$
---

- a) Incubação 1º ano: R\$ 10,00/m<sup>2</sup>;
- b) Incubação 2º ano: R\$ R\$ 15,00/m<sup>2</sup>;
- c) Incubação a partir do 3º: R\$ 20,00/m<sup>2</sup>.
- d) Será cobrado o equivalente a 5m<sup>2</sup> para empresas associadas.
- e) Para empresas em incubação coletiva serão cobrados 7m<sup>2</sup> e haverá a progressão da TOC conforme o tempo de incubação.

5.4.2 A cada 12 (doze) meses os valores de cada tempo/modelo de incubação são reajustados tendo como parâmetro de reajuste o INPC.

5.5 As ligações de máquinas, aparelhos ou equipamentos, que exijam consumo de energia elétrica, água ou outra utilidade, bem como a exploração do ramo industrial que implique aumento de risco e periculosidade, dependem de prévia autorização, por escrito, da Incubadora que pode exigir da empresa em incubação as modificações que se fizerem necessárias nas instalações cujo uso lhe foi permitido.

a) A Incubadora poderá acrescentar valores remuneratórios caso a instalação de equipamentos resultem em aumentos de custos.

5.6 As empresas selecionadas deverão apresentar relatório contábil e administrativo trimestralmente conforme roteiro fornecido pela Incubadora de acordo com o estágio de maturidade de cada empreendimento.

5.7 Cumprir e respeitar todas as cláusulas do contrato a ser assinado.

## **6. DAS INSCRIÇÕES**

6.1 As inscrições estarão abertas no período de **26/02/2018 a 02/04/18** (1ª rodada), de **25/06/2018 a 24/07/2018** (2ª rodada), **01/10/2018 a 31/10/2018** (3ª rodada) e serão gratuitas.

6.2 Os documentos a serem enviados no ato da inscrição à homologação são:

- a) [Ficha de Inscrição](#);
- b) Currículo *vitae* ou *lattes* dos interessados (proponente e mais o responsável legal / sócio);
- c) Plano de Negócio em arquivo no formato “pdf”, com no máximo 15 páginas em Arial 12, espaçamento 1,5 (MODELO SUGESTÃO - NÃO OBRIGATÓRIO - ANEXO I);

d) Fontes de recursos financeiros da empresa e estratégica de captação e recursos externos; e,

e) Negativas (para empresas já constituídas):

- De débitos com as fazendas federal, estadual e municipal;
- Certificado de Regularidade com o FGTS;
- Cópia do CNPJ ou de sua solicitação;
- De Protestos; e,
- Cópia do Contrato Social da empresa.

6.3 Os documentos solicitados para a inscrição deverão ser encaminhados para o e-mail [pulsar@ufsm.br](mailto:pulsar@ufsm.br) sendo identificado no campo “Assunto” por:” EDITAL Nº 1/2018 – CANDIDATURA INCUBAÇÃO”.

6.4 Após o encerramento do prazo-limite para apresentação das propostas, nenhuma outra proposta é recebida, nem são aceitos adendos ou esclarecimentos que não foram explicitados e formalmente solicitados pela Comissão de Seleção a todos os proponentes.

## **7. DO PROCESSO DE SELEÇÃO**

7.1 O processo seletivo para o preenchimento das vagas constantes neste Edital será de acordo com as seguintes etapas:

### **7.1.1 Primeira Etapa – Homologação:**

Será analisada a documentação de cada proposta entregue no ato da inscrição do processo seletivo de acordo com o item 6 deste edital. Somente serão homologados nessa primeira etapa os candidatos que entregarem todos os documentos exigidos, sendo essa etapa de caráter eliminatório.

A lista dos candidatos homologados será publicada via *internet* na página principal da AGITTEC, no site [www.ufsm.br/agittec](http://www.ufsm.br/agittec), conforme cronograma apresentado na seção 11 deste edital.

### **Segunda Etapa – Apresentação das Propostas:**

Os candidatos homologados serão convocados para apresentarem oralmente seus Planos de Negócios sendo feita por apenas um representante de cada proposta. Para

a apresentação sugere-se a utilização da Ferramenta CANVAS (ANEXO II) que deverá ter a duração máxima de 10 minutos.

Os projetos dos candidatos à incubação interna serão avaliados pela Comissão de Seleção de Projetos para Incubação indicada pela AGITTEC e nomeada pelo Reitor da UFSM. Essa avaliação levará em consideração os seguintes critérios seguindo como método de cálculo a média ponderada das notas atribuídas em função dos pesos:

	<b>CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO</b>	<b>NOTAS</b>	<b>PESO</b>
Equipe	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Currículos dos proponentes;</li><li>2. Capacidade técnica e gerencial dos empreendedores;</li><li>3. Multidisciplinariedade;</li><li>4. Conhecimento do negócio e da Tecnologia;</li><li>5. Dedicção à Startup;</li></ol>	1 a 5	40%
Negócio e Tecnologia	<ol style="list-style-type: none"><li>6. Viabilidade técnica, econômica e mercadológica do empreendimento;</li><li>7. Conteúdo gerencial, tecnológico e inovador do empreendimento;</li><li>8. Modelo de negócio;</li><li>9. Vantagem competitiva;</li><li>10. Estágio de desenvolvimento;</li></ol>	1 a 5	30%
Potencial de Impacto	<ol style="list-style-type: none"><li>11. Impacto ambiental e socioeconômico do projeto;</li><li>12. Potencial de interação com a incubadora, comunidade acadêmica-científica da UFSM e ecossistema local;</li><li>13. Nível de Impacto (Regional, Nacional e Global);</li><li>14. Atratividade para Investidores;</li><li>15. Potencial de Interação com empresas do ecossistema empreendedor de Santa Maria.</li></ol>	1 a 5	30%

## **8. DA DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS**

8.1 O resultado do processo de seleção será publicado na página principal da AGITTEC, no site [www.ufsm.br/agittec](http://www.ufsm.br/agittec), conforme cronograma apresentado na seção 11 deste edital.

8.2 Aprovados os projetos pela Comissão de Seleção, os empreendedores são notificados, por ordem de classificação, para assinar o Contrato de Permissão de Uso e, após a assinatura, terão um prazo de 30 (dias) para se instalarem na Pulsar- Incubadora da UFSM.

## **9. DOS RECURSOS**

9.1 Caberá recurso no prazo de 10 (dez) dias, a contar da data de divulgação do resultado da homologação dos inscritos e também do resultado e divulgação final dos resultados.

9.1.1 O recurso deve ser protocolado junto a AGITTEC que procederá a análise do mesmo e emitirá parecer, conforme cronograma apresentado na seção 11 deste edital, para manifestar-se.

9.2 Na hipótese da AGITTEC não reconsiderar a decisão que foi objeto de recurso este será encaminhado para julgamento à autoridade superior, no caso ao Gabinete do Magnífico Reitor, não cabendo mais recursos na esfera administrativa.

## **10. DO PRAZO DE VALIDADE**

10.1 O prazo de validade deste Edital é de 1 (um) ano, a contar da data de publicação do resultado final.

## 11. CRONOGRAMA

11.1. Para efeitos do presente edital fica estabelecido o seguinte Cronograma:

ETAPAS	DATA
Publicação do Edital	19/02/2018
<b>1ª RODADA</b>	
Data de início de submissão de propostas para incubação	26/02/2018
Data final para recebimento de propostas para incubação	02/04/2018
Divulgação das Inscrições Homologadas	03/04/2018
Período de Recurso	04/04/2018 à 13/04/2018
Resultado do Recurso	16/04/2018
Convocação das Apresentações das Propostas	18/04/2018
Apresentações das Propostas	24/04/2018 à 26/04/2018
Divulgação do Resultado Preliminar	30/04/2018
Período de Recurso	02/05/2018 à 14/05/2018
Resultado do Recurso	15/05/2018
Divulgação do Resultado Final	16/05/2018
<b>2ª RODADA</b>	
Data de início de submissão de propostas para incubação	25/06/2018
Data final para recebimento de propostas para incubação	24/07/2018
Divulgação das Inscrições Homologadas	26/07/2018
Período de Recurso	27/07/2018 à 06/08/2018
Resultado do Recurso	08/08/2018
Convocação das Apresentações das Propostas	10/08/2018
Apresentações das Propostas	21/08/2018 à 23/08/2018
Divulgação do Resultado Preliminar	27/08/2018
Período de Recurso	28/08/2018 à 10/09/2018
Resultado do Recurso	11/09/2018
Divulgação do Resultado Final	13/09/2018

<b>3ª RODADA</b>	
Data de início de submissão de propostas para incubação	01/10/2018
Data final para recebimento de propostas para incubação	31/10/2018
Divulgação das Inscrições Homologadas	01/11/2018
Período de Recurso	02/11/2018 à 12/11/2018
Resultado do Recurso	14/11/2018
Convocação das Apresentações das Propostas	19/11/2018
Apresentações das Propostas	27/11/2018 à 29/11/2018
Divulgação do Resultado Preliminar	04/11/2018
Período de Recurso	05/11/2018 à 14/11/2018
Resultado do Recurso	19/11/2018
Divulgação do Resultado Final	22/11/2018

11.2 Ficam suspensos os prazos acima previstos nos períodos de recesso, greve e dias facultativos da UFSM.

11.3 Após a divulgação do resultado final os selecionados terão 30 dias para assinar o contrato junto a Pró-Reitoria de Administração e ingressar na Incubadora.

## **12. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

12.1 O proponente do projeto, ao mesmo tempo em que aceita as condições estabelecidas neste Edital, responsabiliza-se por todas as informações contidas em sua inscrição, permitindo que a UFSM, a qualquer tempo, possa confirmar a veracidade das informações prestadas.

12.2 Todas as informações recebidas dos candidatos são tratadas como confidenciais pela Incubadora.

12.3 A Coordenadoria de Empreendedorismo poderá revogar a proposta do candidato aprovado caso não haja o cumprimento de suas obrigações dentro dos prazos estipulados no presente edital.

12.4 A critério da Incubadora podem ser selecionados candidatos cuja admissão fique condicionada ao surgimento de uma nova vaga.

12.5 Em qualquer fase do processo de seleção, a Incubadora pode se fazer representar por seus gestores ou por consultores.

12.6 As questões referentes à propriedade intelectual seguem as normas da UFSM e são conduzidas pela Coordenadoria de Propriedade Intelectual da AGITTEC.

a) As questões de propriedade intelectual inerente aos produtos, processos e serviços gerados exclusivamente pelo empreendimento incubado são de propriedade e de inteira responsabilidade do mesmo, podendo a AGITTEC atuar como orientadora, caso consultada.

12.7 A relação dos selecionados é homologada pela Coordenadoria de Empreendedorismo da AGITTEC.

12.8 Os casos omissos neste Edital são resolvidos com base na Resolução da Incubadora, permanecendo a omissão, pela Reitoria da Universidade.

12.9 Os candidatos poderão obter maiores informações sobre o processo de seleção através do e-mail [pulsar@ufsm.br](mailto:pulsar@ufsm.br).

12.10 O presente Edital pode ser revogado e o recebimento de propostas cancelado a qualquer tempo, por conveniência administrativa, sem qualquer obrigação de reparação de danos aos inscritos.

Santa Maria, 19 de Março de 2018.

Prof. Paulo Afonso Burmann, Reitor da UFSM.

## ANEXO I

# PLANO DE NEGÓCIOS

### ÍNDICE

#### **1. Sumário Executivo**

- 1.1. Resumo dos principais pontos do plano de negócio
- 1.2. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições
- 1.3 Dados do empreendimento
- 1.4 Missão da empresa
- 1.5 Setores de atividades
- 1.6 Forma jurídica
- 1.7 Enquadramento tributário
- 1.8 Capital social
- 1.9 Fonte de recursos

#### **2. Análise de Mercado**

- 2.1 Estudo dos Clientes
- 2.2 Estudo dos concorrentes
- 2.3 Estudo dos fornecedores

#### **3. Plano de Marketing**

- 3.1. Descrição dos principais produtos e serviços
- 3.2. Preço
- 3.3. Estratégias promocionais
- 3.4. Estrutura de comercialização
- 3.5 Localização do negócio

#### **4. Plano Operacional**

- 4.1. Layout / arranjo físico
- 4.3. Capacidade produtiva/comercial/ serviços
- 4.4. Processos operacionais
- 4.5. Necessidade de pessoal

## **5. Plano Financeiro**

### 5.1. Investimento total

5.1.1. Estimativa dos investimentos fixos

5.1.2. Capital de giro

5.1.3. Investimentos pré-operacionais

5.1.4. Investimento total (resumo)

5.1.5. Estimativa de faturamento mensal

5.1.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

5.1.7. Estimativa de custos de comercialização

5.1.8. Apuração do custo de materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

5.1.9. Estimativa dos custos com mão de obra

5.1.10. Estimativa de custos com depreciação

5.1.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

5.1.12 Demonstrativo de resultados

5.1.13 Indicadores de viabilidade

5.1.13.1 Ponto de equilíbrio

5.1.13.2 Lucratividade

5.1.13.3 Rentabilidade

5.1.13.4 Prazo de retorno do investimento

## **6. Construção de Cenários**

## **7. Avaliação Estratégica**

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

# A tela de modelo de negócios

## ANEXO II FERRAMENTA CANVAS

<h3>Parcerias Chave</h3> <p>Quem são nossos parceiros chave? Quem são nossos provedores chave? Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros? Que atividades chave realizam nossos parceiros?</p> <p><b>ATIVIDADES CHAVE</b> Atividade de desenvolvimento de produtos Atividade de marketing Atividade de vendas e distribuição</p>	<h3>Atividades Chave</h3> <p>Que atividades chave requerem nossas propostas de valor? Nossas canais de distribuição? Relações com clientes? Fontes de renda?</p> <p><b>CANALIS</b> Atividade de desenvolvimento de produtos Atividade de marketing Atividade de vendas e distribuição</p>	<h3>Proposta de valor</h3> <p>Que valor proporcionamos aos nossos clientes? Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar? Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado? Que necessidades dos clientes satisfazemos?</p> <p><b>CARACTERÍSTICAS</b> Diferenciação Novidade Preço Canal de distribuição Atividade de vendas Atividade de marketing Atividade de desenvolvimento de produtos</p>	<h3>Relações com clientes</h3> <p>Que tipo de relação esperamos os diferentes segmentos de mercado? Qual é o custo dessas relações? Como estão integradas em nosso modelo de negócio?</p> <p><b>TIPOS</b> Assessores pessoais Assessores pessoais Assessores pessoais Assessores pessoais Assessores pessoais Assessores pessoais Assessores pessoais Assessores pessoais</p>	<h3>Segmentos de mercado</h3> <p>Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes?</p> <p><b>TIPOS</b> Membros de massa Membros de massa</p>
<h3>Recursos Chave</h3> <p>Que recursos chave requerem nossas propostas de valor? Nossos canais de distribuição? Relações com clientes? Fontes de renda?</p> <p><b>TIPOS DE RECURSOS</b> Atividades (desenvolvimento de produtos, marketing, vendas, distribuição) Canais Relações Atividades</p>	<h3>Canais</h3> <p>Que canais preferimos nossos segmentos de mercado? Como estabelecemos avaliações e contato com os clientes? Como se comunicam nossos canais? Quais são melhores resultados? Quais são mais rentáveis? Como se integram nas atividades diárias dos clientes?</p> <p><b>TIPOS DE CANAIS</b> 1. Pessoal 2. Comércio eletrônico (com e sem interação com parceiros) 3. Como intermediários (intermediários) 4. Como parceiros (intermediários) 5. Como parceiros (intermediários) 6. Como parceiros (intermediários) 7. Como parceiros (intermediários) 8. Como parceiros (intermediários)</p>	<h3>Fontes de renda</h3> <p>Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Por que pagam avaliações? Como pagam avaliações? Como eles gostariam de pagar? Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?</p> <p><b>TIPOS</b> Tarefas de clientes Tarefas de clientes</p>	<h3>Fontes de renda</h3> <p>Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes? Por que pagam avaliações? Como pagam avaliações? Como eles gostariam de pagar? Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?</p> <p><b>TIPOS</b> Tarefas de clientes Tarefas de clientes</p>	
<h3>Estrutura de custos</h3> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os recursos chave mais caros? Quais são as atividades chave mais caras?</p> <p><b>TIPOS DE CUSTOS</b> Custos de desenvolvimento de produtos Custos de desenvolvimento de produtos</p>	<h3>Estrutura de custos</h3> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os recursos chave mais caros? Quais são as atividades chave mais caras?</p> <p><b>TIPOS DE CUSTOS</b> Custos de desenvolvimento de produtos Custos de desenvolvimento de produtos</p>	<h3>Estrutura de custos</h3> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os recursos chave mais caros? Quais são as atividades chave mais caras?</p> <p><b>TIPOS DE CUSTOS</b> Custos de desenvolvimento de produtos Custos de desenvolvimento de produtos</p>	<h3>Estrutura de custos</h3> <p>Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais são os recursos chave mais caros? Quais são as atividades chave mais caras?</p> <p><b>TIPOS DE CUSTOS</b> Custos de desenvolvimento de produtos Custos de desenvolvimento de produtos</p>	

### ANEXO III

## MAPA PARA ALOCAÇÃO DE EMPRESAS EM ESPAÇO COLETIVO – COWORKING

