

REGULAMENTO DO PROGRAMA DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO UNIFEV DO NITE

Aprovado pelo CONSEPE – Conselho de Ensino, Pesquisa e Extensão em 15 de dezembro de 2025.

Resolução nº 22

Assinado de forma digital por WALTER FRANCISCO SAMPAIO FILHO
WALTER FRANCISCO SAMPAIO FILHO
CPF: 030.111.111-0001
Data: 2025.12.15 15:00:00
Prof. Me. Walter Francisco Sampaio Filho
Presidente do Consepe

CAPÍTULO 1: DAS DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

Art. 1º. O Núcleo de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo (Nite) tem como objetivo primordial capacitar e guiar empreendedores e equipes inovadoras, por meio de um programa progressivo e estruturado, desde a concepção da ideia até a expansão exponencial. Nosso propósito é fornecer as ferramentas, mentorias e recursos necessários para que os projetos desenvolvam e validem seus modelos de negócios, alcancem tração significativa no mercado, otimizem seu crescimento de forma sustentável e atinjam a escala necessária para se consolidarem como negócios robustos, financeiramente viáveis e capazes de gerar impacto socioeconômico relevante, posicionando-se como líderes e referências em seus respectivos setores.

Art. 2º. Este programa é destinado a fomentar o desenvolvimento de projetos e startups inovadoras, abrangendo os seguintes perfis de público-alvo:

I. Alunos da Unifev: englobando estudantes de todos os cursos e períodos, desde aqueles com uma curiosidade inicial pelo universo empreendedor (perfil "wanna-be") até os que já possuem uma ideia de negócio em estágio embrionário (perfil "ideação") e buscam ferramentas e suporte para validá-la, formar equipes e dar os primeiros passos.

II. Ex-alunos da Unifev: profissionais formados pela Instituição que, com experiência de mercado ou recém-formados, desejam transformar suas ideias inovadoras em negócios, ou que já possuem uma startup e buscam orientação para avançar nas fases de validação, tração, crescimento e escala.

III. Comunidade externa de Votuporanga e região: empreendedores, profissionais e inovadores independentes que buscam um ambiente estruturado para desenvolver seus projetos ou startups. Este grupo inclui indivíduos com ideias em fase inicial, projetos em validação, ou startups já estabelecidas que almejam acelerar seu crescimento e alcançar novos patamares de escala no mercado, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social da região.

Art. 3º. Fica instituída a Comissão de Inovação e Empreendedorismo (CIE), responsável pela gestão, governança e acompanhamento estratégico do Programa de Inovação e Empreendedorismo Unifev do Nite.

Composição: A CIE será composta por:

- I. Coordenadores do Nite;
- II. Professores da Unifev com expertise em inovação e empreendedorismo;
- III. Alunos com vivência em inovação e empreendedorismo.

Atribuições: Compete à CIE:

- I. Definir e revisar as políticas e diretrizes do Programa de Inovação e Empreendedorismo Unifev do Nite;

- II. Avaliar e selecionar os projetos aptos a ingressar e avançar nas diferentes fases da trilha de desenvolvimento;
- III. Acompanhar o desempenho dos projetos, oferecendo mentoria estratégica e feedback construtivo;
- IV. Promover a conexão dos projetos com o mercado, investidores e parceiros estratégicos;
- V. Avaliar o desempenho global do programa e propor melhorias contínuas;
- VI. Representar a Unifev em fóruns e eventos relacionados à inovação e empreendedorismo.

Funcionamento:

- I. A CIE se reunirá ordinariamente a cada trimestre e extraordinariamente, sempre que convocada pelo seu presidente ou pela maioria de seus membros;
- II. As decisões da CIE serão tomadas por maioria simples dos membros presentes;
- III. Será elaborada ata de todas as reuniões, registrando as deliberações e ações planejadas.

CAPÍTULO 2: DA TRILHA DE DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS E STARTUPS

DA ESTRUTURA DA TRILHA

Art. 4º. A Trilha de Desenvolvimento de Projetos e Startups do Núcleo de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo (Nite) é um caminho progressivo, dividido em 4 (quatro) fases distintas, cada uma com objetivos específicos, atividades-chave e resultados esperados, culminando na graduação dos projetos e sua consolidação no mercado. A progressão entre as fases está condicionada ao cumprimento de critérios específicos de aprovação, conforme detalhado nas seções subsequentes.

SEÇÃO I - FASE 1: IDEACÃO

Art. 5º. Esta é a fase inicial, onde o foco principal é explorar problemas, gerar soluções potenciais e formar as bases do projeto. O objetivo central é identificar um problema relevante no mercado ou na sociedade e conceber uma ideia de solução inovadora, além de iniciar a formação da equipe.

Art. 6º. Está previsto na fase de Ideação o desenvolvimento dos seguintes itens, cuja apresentação é de responsabilidade dos respectivos participantes, conforme estabelecido neste regulamento.

- I. **Identificação de problemas:** workshops e dinâmicas colaborativas para mapear dores e necessidades em setores específicos ou em contextos sociais, utilizando ferramentas como "Mapa de Empatia" e "Business Model Canva".
- II. **Geração de ideias:** desenvolvimento de soluções preliminares para os problemas identificados, com base em:
 - a) Aulas de empreendedorismo integradas à grade curricular;
 - b) Eventos complementares como Ideathon e Hackathon;
 - c) Capacitações específicas desenvolvidas pelo Núcleo de Inovação e Empreendedorismo (Nite), abordando temas como:

- I. Capacidade para solução de problemas e desafio;
 - II. Tecnologia aplicada para negócios;
 - III. Introdução ao Desenvolvimento de Mínimo Produto Viável (MVP);
 - IV. Preparação de Pitch: técnicas para sintetizar ideias e projetos em apresentações de até 3 minutos.
- III. Pesquisa de mercado preliminar:** realização de levantamentos iniciais para um entendimento básico do público-alvo, do tamanho do mercado potencial e do cenário competitivo existente.
- IV. Formação de equipes:** dinâmicas e mentoria para auxiliar na montagem de equipes multidisciplinares e coesas, incentivando a complementaridade de habilidades e conhecimentos.
- V. Definição do escopo do projeto:** documentação inicial da ideia, definindo o propósito, o impacto esperado e os primeiros passos estratégicos.

Art. 7º. A Unifev oferecerá, durante a Fase de Ideação, o seguinte suporte:

- I. **Acesso a infraestrutura:** disponibilização de salas de aula, laboratórios específicos (mediante agendamento) e bibliotecas para pesquisa e desenvolvimento inicial.
- II. **Capacitação:** oferta de workshops, palestras e acesso a cursos on-line selecionados sobre temas de empreendedorismo, inovação e tecnologia.
- III. **Mentoria básica:** sessões de mentoria com professores especializados para orientar na validação de problemas e na formulação de ideias.
- IV. **Eventos:** organização e suporte para participação em Ideathons, Hackathons e outras competições internas e externas.

Art. 8º. Ao final da Fase de Ideação, os projetos deverão apresentar:

- I. Problema claramente definido e validado por evidências preliminares.
- II. Conceito de solução inicial articulado e diferenciado.
- III. Equipe fundadora com papéis e responsabilidades definidos.
- IV. Documento de pré-projeto ou Business Model Canvas básico preenchido.

Parágrafo único: o prazo máximo para a entrega dos resultados referentes a Fase 1 é de 30 dias, contados a partir da data de inscrição nas capacitações (art. 6º, alínea "c").

Art. 9º. Para avançar para a Fase 2, os projetos deverão ser submetidos à avaliação da CIE, que considerará:

- I. A clareza e inovação do conceito de solução.
- II. A relevância e impacto do problema a ser resolvido.
- III. A formação de uma equipe coesa e com potencial.
- IV. A adequação do Business Model Canvas básico, demonstrando um plano inicial de viabilidade.

Parágrafo único: O CIE disporá do prazo máximo de 10 dias para deliberar sobre o deferimento ou indeferimento do projeto.

SEÇÃO II - FASE 2: VALIDAÇÃO

Art. 10. Nesta fase, a ideia “sai do papel” para ser testada e validada junto aos potenciais clientes, garantindo que a solução proposta realmente atenda a uma necessidade. O objetivo central é validar a hipótese de problema-solução, confirmando que existe um público-alvo disposto a usar ou pagar pela solução proposta.

Art. 11. Está previsto na fase de Validação o desenvolvimento dos seguintes itens, cuja apresentação é de responsabilidade dos respectivos participantes, conforme estabelecido neste regulamento.

- I. **Entrevistas com potenciais clientes:** realização de pesquisas qualitativas aprofundadas para entender as dores, necessidades e desejos do público-alvo, utilizando roteiros estruturados.
- II. **Desenvolvimento de Mínimo Produto Viável (MVP):** Criação da versão mais simples e funcional da solução, capaz de entregar valor essencial e coletar feedback real dos usuários.
- III. **Testes de usabilidade e aceitação:** implementação do MVP com um grupo pequeno de usuários para obter feedback sobre a experiência de uso e a aceitação da proposta de valor.
- IV. **Análise da concorrência e diferenciação:** estudo aprofundado dos concorrentes diretos e indiretos, identificando os diferenciais competitivos da solução proposta.
- V. **Refinamento do modelo de negócios:** construção detalhada do Business Model Canvas, explorando com profundidade canais de distribuição, estrutura de custos, fontes de receita e parcerias chave.

Art. 12. A Unifev oferecerá, durante a Fase de Validação, o seguinte suporte:

- I. **Ferramentas de pesquisa:** acesso a plataformas e metodologias para realização de pesquisas de mercado e entrevistas.
- II. **Orientação para MVP:** suporte técnico e metodológico para o desenvolvimento e testes do MVP, incluindo acesso a recursos de prototipagem (como impressoras 3D, softwares específicos, se disponíveis nos laboratórios da Unifev).
- III. **Mentoria especializada:** sessões de mentoria com especialistas em desenvolvimento de produto, experiência do usuário (UX) e validação de mercado.
- IV. **Conexão com público-alvo:** facilitação para acesso a redes de contatos e comunidades para a realização de entrevistas e testes com potenciais clientes.

Art. 13. Ao final da Fase de Validação, os projetos deverão apresentar:

- I. MVP funcional e testado com feedback documentado.
- II. Feedback consistente de usuários validando o problema-solução e a proposta de valor.
- III. Modelo de negócios inicial bem delineado e justificado por dados.
- IV. Identificação clara do público-alvo, seus pontos de dor e o modo como a solução os atende.

Parágrafo único: O prazo máximo para a entrega dos resultados referentes à Fase 2 é de 90 dias, contados a partir da aprovação pelo CIE, conforme disposto no Art. 9º.

Art. 14. Para avançar para a Fase 3, os projetos deverão ser submetidos à avaliação da CIE, que considerará:

- I. A funcionalidade e a receptividade do MVP.
- II. A consistência dos resultados da validação junto aos clientes.
- III. A robustez do modelo de negócios proposto, com projeções iniciais.
- IV. O potencial de mercado e diferenciação da solução.

Parágrafo único: O CIE disporá do prazo máximo de 10 dias para deliberar sobre o deferimento ou indeferimento do projeto, devendo documentar a decisão por meio do Consepe.

SEÇÃO III - FASE 3: TRAÇÃO

Art. 15. Com a validação em mãos, o objetivo aqui é começar a ganhar impulso no mercado, adquirindo os primeiros usuários ou clientes e provando que o negócio pode gerar valor e receita. O objetivo central é adquirir os primeiros clientes, gerar receita (se aplicável) e estabelecer os canais iniciais de vendas e marketing, demonstrando o potencial de crescimento.

Art. 16. Está previsto na fase de Tração o desenvolvimento dos seguintes itens, cuja apresentação é de responsabilidade dos respectivos participantes, conforme estabelecido neste regulamento.

- I. **Estratégias empresariais:** definição e execução dos canais e táticas para alcançar o mercado e converter prospects em clientes, incluindo marketing digital, vendas diretas e parcerias.
- II. **Primeiras vendas e aquisição de usuários:** execução das estratégias de marketing e vendas para obter os primeiros resultados financeiros e/ou o crescimento da base de usuários ativos.
- III. **Desenvolvimento da proposta de valor:** refinamento da comunicação da proposta de valor, destacando o que o produto ou serviço oferece e seus diferenciais competitivos.
- IV. **Definição e monitoramento de métricas-chave (KPIs):** identificação e acompanhamento dos indicadores de desempenho mais relevantes para o negócio, como Custo de Aquisição de Cliente (CAC), Lifetime Value (LTV), taxa de conversão etc.
- V. **Estruturação jurídica e contábil:** início da formalização da empresa, com os primeiros passos para a obtenção de CNPJ, registro de marca e organização financeira e tributária.
- VI. **Preparação para rodada seed:** elaboração de materiais para captação de investimento inicial, como Pitch deck (apresentação para investidores) e sumário executivo.

Art. 17. A Unifev oferecerá, durante a Fase de Tração, o seguinte suporte:

- I. **Assessoria em marketing e vendas:** orientação sobre estratégias de marketing digital, branding e canais de vendas, potencialmente por meio de consultores parceiros.
- II. **Mentoria financeira e jurídica:** conexão com profissionais para sessões de orientação inicial sobre formalização, contabilidade e aspectos jurídicos básicos para startups.
- III. **Workshops avançados:** capacitações sobre KPIs, gestão de vendas, técnicas de Pitch para investidores e estratégias de captação de recursos.
- IV. **Networking para investimento:** apresentação para investidores-anjo e fundos semente (seed) por meio de eventos organizados ou rede de contatos da CIE.
- V. **Ambiente de trabalho:** possibilidade de uso de espaços de coworking e reuniões na Unifev.

Art. 18. Ao final da Fase de Tração, os projetos deverão apresentar:

- I. Base de clientes inicial e crescente.
- II. Primeiras receitas geradas ou base de usuários significativa.
- III. Canais de marketing e vendas validados em pequena escala.
- IV. Métricas de tração positivas e acompanhamento de KPIs.
- V. Empresa formalizada (CNPJ) e com bases financeiras e legais estabelecidas.

Parágrafo único: O prazo máximo para a entrega dos resultados referentes à Fase 2 é de 180 dias, contados a partir da aprovação pelo CIE, conforme disposto no Art. 13º.

Art. 19. Para avançar para a Fase 4, a empresa deverá ser submeter os documentos previstos no art. 18 para avaliação da CIE, que considerará:

- I. A comprovação de tração, seja por receitas ou base de usuários.
- II. A formalização da empresa (CNPJ e registro legal mínimo).
- III. A capacidade de gestão da equipe e o potencial de escalabilidade do negócio.
- IV. A apresentação de um plano de crescimento inicial e a identificação de necessidades específicas para a incubação.

Parágrafo único: O deferimento dos documentos aprovados pelo CIE confere aos projetos o direito de participarem do edital específico de incubação, o qual terá por objetivo a seleção, avaliação e validação das startups candidatas à incubação na Unifev.

SEÇÃO IV - FASE 4: CRESCIMENTO (INCUBACÃO)

Art. 20. Nesta fase, a startup já possui um produto validado e tração inicial, e busca expandir sua atuação no mercado, otimizando processos e aumentando sua participação. O objetivo central é buscar maior aquisição de clientes, otimizar a operação e consolidar a presença no mercado, preparando a empresa para uma expansão ainda maior.

Art. 21. Está previsto na fase de Crescimento (Incubação) o desenvolvimento dos seguintes itens, cuja apresentação é de responsabilidade dos respectivos participantes, conforme estabelecido neste regulamento.

- I. **Otimização de marketing e vendas:** expansão das campanhas, exploração de novos canais de aquisição de clientes e automação de processos de marketing e vendas.
- II. **Expansão da equipe:** planejamento e execução de contratação e desenvolvimento de talentos para suportar o aumento da demanda e as novas necessidades operacionais.
- III. **Desenvolvimento de produto/serviço:** adição de novas funcionalidades, melhoria contínua do produto/serviço e, quando aplicável, diversificação da oferta.
- IV. **Gestão financeira avançada:** acompanhamento rigoroso de fluxo de caixa, elaboração de projeções financeiras detalhadas e planejamento tributário estratégico.
- V. **Construção de parcerias estratégicas:** identificação e formalização de alianças que possam gerar novos clientes, canais de distribuição ou acesso a tecnologias complementares.

Art. 22. A Unifev oferecerá, durante a Fase de Incubação, o seguinte suporte:

- I. **Infraestrutura completa:** disponibilização de espaço físico na incubadora (mesas, internet, salas de reunião, equipamentos básicos de escritório), de acordo com as políticas do edital de incubação.
- II. **Networking qualificado:** conexão facilitada com uma rede de investidores (nacionais e internacionais), clientes corporativos, fornecedores e parceiros estratégicos.
- III. **Apoio técnico e acadêmico:** possibilidade de interação com laboratórios e grupos de pesquisa da Unifev para desenvolvimento tecnológico e resolução de desafios específicos.
- IV. **Visibilidade e eventos:** oportunidade de apresentar o projeto em eventos de grande porte da Unifev e parceiros, aumentando a visibilidade e as chances de captação.

Art. 23. Ao final da Fase de Crescimento, os projetos deverão apresentar:

- I. Crescimento substancial da base de clientes e do faturamento, comprovando a escalabilidade.
- II. Operações mais eficientes e processos otimizados.
- III. Equipe maior e mais estruturada, com papéis e responsabilidades bem definidos.
- IV. Marca estabelecida e reconhecida no mercado, com proposta de valor consolidada.
- V. Posicionamento estratégico fortalecido e preparo para novas rodadas de captação de investimento.

Parágrafo único: o prazo máximo de permanência da empresa na incubadora será de 2 anos, nos termos estabelecidos no edital específico de incubação.

Art. 25. Ao cumprir os requisitos e alcançar os resultados esperados da Fase 4, a startup "gradua-se" do Programa de Inovação e Empreendedorismo Unifev do Nite, passando a operar como uma empresa madura, de alto impacto, e capaz de ditar tendências em seu setor. A

graduação será celebrada em evento formal, onde a startup será reconhecida e integrada à rede de Alumni Empreendedores da Unifev.

Prof. Esp. Rafael Gregui

Profa. Ma. Mariane A. B. Zanini

Coordenadores Núcleo de Inovação, Tecnologia e Empreendedorismo (NITE) - Unifev