

Programa de Pré-Incubação

Rio Grande, 2025

Universidade Federal do Rio Grande
Innovatio - Incubadora de empresas

Redação

Livia Castro D'Ávila

Guilherme de Oliveira Rodrigues

Gabriel Guerra Braga Pereira

Isabel Ferreira Querino

Maria Eduarda Pimpão Pereira

Elaboração e Revisão

Livia Castro D'Ávila

Guilherme de Oliveira Rodrigues

Gabriel Guerra Braga Pereira

Isabel Ferreira Querino

Maria Eduarda Pimpão Pereira

Editoração

Livia Castro D'Ávila

Guilherme de Oliveira Rodrigues

Gabriel Guerra Braga Pereira

Isabel Ferreira Querino

Maria Eduarda Pimpão Pereira

Lívia Faria da Silva

Apresentação

A Innovatio é a incubadora de empresas de base tecnológica da Universidade Federal do Rio Grande (FURG). Está localizada fisicamente nas dependências do Parque Científico e Tecnológico da FURG, o Oceantec, e vinculada administrativamente à Pró-Reitoria de Inovação e Tecnologia da Informação (PROITI). Seu propósito é promover a integração do mercado com a capacidade instalada na Universidade, gerando produtos, processos e serviços inovadores para a sociedade.

A Innovatio atua como ambiente estratégico para o fomento ao empreendedorismo de base tecnológica, oferecendo suporte a empreendedores nas fases de Pré-Incubação, Incubação e Pós-Incubação. Por meio de ações de capacitação, mentoria e acompanhamento contínuo, a incubadora visa impulsionar negócios inovadores, sustentáveis e alinhados às vocações regionais, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social da região.

A Pré-Incubação é uma etapa anterior à incubação de empresas, voltada ao amadurecimento de ideias empreendedoras e ao desenvolvimento inicial de modelos de negócio. No programa da Innovatio, essa etapa é dividida em oito semanas, com foco em aprendizagem prática, validação de hipóteses, construção de MVPs e apresentação de pitches. Para isso, os participantes passam por oito etapas formativas, apresentadas na Figura 1.

Figura 1 - Etapas do Programa de Pré-Incubação



Fonte: Innovatio (2025)

Cada semana é composta por momentos formativos, oficinas temáticas e entregas obrigatórias, que visam promover a aprendizagem ativa, fortalecer o vínculo entre teoria e prática e permitir o acompanhamento contínuo da evolução de cada projeto. A estrutura modular facilita o desenvolvimento progressivo de competências essenciais desde a concepção da ideia até a sua apresentação final para uma banca avaliadora.

Ao longo das semanas, os participantes serão estimulados a explorar o ecossistema de inovação, gerar e validar hipóteses de negócio, construir um MVP, mapear seu público-alvo e aprimorar suas estratégias de comunicação e apresentação. A jornada culmina com a realização do pitch final, no qual os empreendedores têm a oportunidade de apresentar suas soluções a mentores, avaliadores e representantes do ecossistema regional.

Glossário Startupeiro

Pitch

Apresentação curta e objetiva do negócio, voltada a gerar interesse em investidores, parceiros ou avaliadores. Um bom pitch destaca o problema, a solução, o mercado, o diferencial competitivo, o modelo de receita, a equipe e os resultados alcançados.

MVP (Produto Mínimo Viável)

O MVP é uma abordagem estratégica que permite validar ideias de forma rápida e eficiente. Focado no aprendizado contínuo com os usuários, ele possibilita testar funcionalidades essenciais com o mínimo de recursos, promovendo ajustes ágeis e assertivos no desenvolvimento da solução. Essa estratégia aumenta significativamente as chances de sucesso no mercado, ao garantir que o produto atenda, de fato, às necessidades reais dos clientes.

Persona

Representação fictícia criada para simbolizar o cliente ideal de um produto ou serviço. Deve ser

descrita de forma aprofundada, com base em informações reais, incluindo hábitos, objetivos, dores e comportamentos, a fim de orientar decisões estratégicas no desenvolvimento e na comunicação do negócio.

Design Thinking

O Design Thinking é uma abordagem em que o cliente e os demais envolvidos são colocados no centro do processo de criação, com o objetivo de encontrar soluções mais eficazes e inovadoras para os problemas, buscando promover a inovação.

Proposta de Valor

A proposta de valor é uma declaração que expressa o benefício principal que o cliente terá ao interagir com o produto ou serviço oferecido. Representa a promessa da marca quanto à experiência proporcionada ao consumidor, desde o primeiro contato até o uso contínuo da solução.

Semana 1: Desvendando o Empreendedorismo Inovador

Nesta fase inicial, você será introduzido aos fundamentos do empreendedorismo inovador, entendendo suas diferentes abordagens e aplicações. Assim, ao longo da primeira semana de pré-incubação, o objetivo será apresentar os conceitos fundamentais do empreendedorismo inovador, contextualizar o papel dos empreendedores nos ecossistemas de inovação e promover o autoconhecimento dos participantes, preparando-os para os próximos blocos de desenvolvimento do programa.

Você também será convidado a refletir sobre seu próprio perfil, identificando competências, comportamentos e atitudes fundamentais para empreender.

Durante esse período, você conhecerá os tipos de empreendedorismo, o funcionamento do ecossistema e as características-chave de um empreendedor de sucesso. Assim, apresentaremos:

Momento 1: O que é o Empreendedorismo Inovador?

- Conceitos e tipos de empreendedorismo;
- Diferenças entre empreender por necessidade e por oportunidade.

Momento 2: O Ecossistema de Inovação

- Quem são os atores do ecossistema (universidades, governo, empresas, incubadoras, aceleradoras);
- Como a interação entre os atores fortalece os negócios;
- Papel dos ambientes de inovação.

Momento 3: O Perfil do Empreendedor

- Características comportamentais de empreendedores inovadores;

- Inteligência emocional, resiliência, criatividade e capacidade de execução;
- Ferramentas para autoconhecimento e desenvolvimento de competências empreendedoras.

Momento 4: Minha Jornada Empreendedora

- Compartilhamento de experiências e alinhamento de expectativas.

A partir desses momentos, você começará a desenvolver competências essenciais para seu crescimento como empreendedor, fortalecendo também a base do seu negócio. Você estará exposto a expandir o(a) seu/sua:

- Visão sobre o universo do empreendedorismo inovador;
- Entendimento sobre os papéis e funções dos atores do ecossistema;
- Autoconhecimento e consciência sobre atitudes empreendedoras;
- Comunicação e troca de experiências com outros participantes.

Para apoiar o desenvolvimento dessas competências, a Semana 1 está organizada conforme o cronograma da Tabela 1, com temas e conteúdos de introdução ao universo do empreendedorismo e inovação.

Tabela 1: Cronograma da semana 1 do programa de pré-incubação.

Tema	Conteúdo
Explorando o Empreendedorismo Inovador	- Introdução ao programa e boas-vindas - Conceitos e tipos de empreendedorismo - Discussão: empreender por necessidade ou oportunidade - Dinâmica para conectar participantes

Entendendo o Ecossistema de Inovação	- Apresentação dos principais atores do ecossistema - Exemplos de ambientes de inovação e apoio a negócios - Estudo de caso local (Innovatio/FURG) - Roda de conversa com perguntas e respostas
Perfil do Empreendedor Inovador	- Características comportamentais de empreendedores inovadores - Ferramentas de autoconhecimento (ex: teste de perfil) - Discussão sobre inteligência emocional, resiliência e criatividade

Ao final da Semana 1, espera-se que você compreenda os fundamentos que sustentam a atuação empreendedora, esteja mais confiante quanto ao seu perfil e motivado para dar os próximos passos no desenvolvimento da sua ideia. Este será o ponto de partida para entender sobre como formular ideias e gerar valor ao seu público-alvo.

Semana 2: Ideação e Geração de Valor

Após explorar os fundamentos do empreendedorismo inovador e refletir sobre seu perfil como empreendedor, você iniciará a segunda etapa da pré-incubação com foco na geração de ideias, criação de soluções relevantes e estruturação inicial do seu modelo de negócio.

Nesta semana, o objetivo é apresentar técnicas que ajudem a transformar problemas reais em oportunidades de inovação. Você será incentivado a utilizar ferramentas criativas, como o Design Thinking e o Brainstorming, para gerar propostas que entreguem valor ao público-alvo de forma clara, funcional e alinhada às necessidades identificadas.

Além disso, será introduzido ao conceito de negócios de base tecnológica, compreendendo como a tecnologia pode ser aplicada estrategicamente para ampliar o impacto e a escalabilidade da sua ideia.

Por fim, a semana se encerra com os primeiros passos na formulação de um modelo de negócio inicial, conectando proposta de valor, cliente e solução. Assim, apresentaremos:

Momento 1: Técnicas de Ideação

- Introdução ao Design Thinking: empatia, definição e ideação;
- Brainstorming estruturado: técnicas para estimular a criatividade;
- Seleção e priorização de ideias com foco em impacto e viabilidade.

Momento 2: Soluções Tecnológicas Inovadoras

- O que caracteriza uma solução tecnológica inovadora;
- Exemplos aplicáveis a diferentes setores;
- Como a tecnologia pode ampliar o valor entregue.

Momento 3: Construindo a Proposta de Valor

- Definição de proposta de valor centrada no cliente;
- Conexão entre dor, solução e benefício;
- Elementos iniciais de um modelo de negócio enxuto.

A partir desses momentos, você começará a desenvolver competências voltadas à criação de soluções desejáveis, viáveis e relevantes para o mercado. Como:

- Capacidade de gerar e selecionar ideias com base em problemas reais;

- Visão estratégica sobre o uso da tecnologia como diferencial;
- Clareza na definição de proposta de valor e posicionamento inicial;
- Organização lógica das ideias em estruturas de negócio coerentes.

Para apoiar o desenvolvimento dessas competências, a Semana 2 será organizada conforme o cronograma da Tabela 2, apresentando conteúdos para o desenvolvimento da sua ideia.

Tabela 2: Cronograma da semana 2 do programa de pré-incubação.

Tema	Conteúdos e Atividades
Técnicas de Ideação	- Introdução ao Design Thinking - Brainstorming com foco em soluções - Priorização de ideias com matriz de valor
Soluções Tecnológicas Inovadoras	- O que é inovação tecnológica - Casos aplicados à realidade de startups - Discussão em grupo sobre ideias propostas
Construindo a Proposta de Valor	- Definição da proposta de valor - Canvas simplificado (problema/solução/cliente) - Atividade prática: esboço inicial de modelo de negócio

Ao final da Semana 2, espera-se que você esteja apto a transformar uma ideia em uma proposta de valor clara, conectada às necessidades do mercado. Esse será o ponto de partida para iniciar as validações do seu modelo de negócio, com mais foco e consistência.

Para validar o seu conhecimento, teremos como entrega obrigatória:

- **Lean Canvas simplificado (problema/solução/cliente).**

Semana 3: Modelagem de Negócio com o Lean Canvas

Com a proposta de valor e o problema bem definidos, nesta semana você será introduzido ao Lean Canvas, uma ferramenta que permite visualizar e organizar, de forma estratégica, os elementos que sustentam sua ideia, com foco na resolução de problemas reais e na validação de hipóteses de mercado.

O foco será compreender os blocos principais da ferramenta, como problema, solução, segmentos de clientes, proposta de valor, estrutura de custo. Você aprenderá a montar, analisar e revisar seu Lean Canvas de forma iterativa, com base nas hipóteses do seu negócio e nos aprendizados obtidos até aqui. Assim, apresentaremos:

Momento 1: Entendendo o Lean Canvas

- Introdução à ferramenta e seus nove blocos;
- Lógica de construção de modelos de negócios enxutos;
- Conexão entre proposta de valor, cliente, solução e problema.

Momento 2: Preenchendo seu Canvas

- Atividade prática de preenchimento do Lean Canvas;
- Identificação de hipóteses críticas e incertezas a validar;
- Discussão em grupo com feedbacks.

A partir desses momentos, você começará a desenvolver competências voltadas à modelagem de soluções desejáveis, viáveis e relevantes para o mercado. Como:

- Capacidade de organizar as ideias de negócio de forma estratégica;

- Visão sobre os elementos essenciais de um modelo de negócio;
- Habilidade de revisar e ajustar hipóteses com base em novos aprendizados.

Para apoiar o desenvolvimento dessas competências, a Semana 3 será organizada conforme o cronograma da Tabela 3, com conteúdo e atividades práticas para desenvolver o seu Lean Canvas.

Tabela 3: Cronograma da semana 3 do programa de pré-incubação.

Tema	Conteúdos e Atividades
Introdução ao Lean Canvas	- Apresentação da ferramenta - Exemplos práticos e análise de cases
Construindo seu modelo de negócio	- Preenchimento guiado do canvas - Discussão de hipóteses e identificação de incertezas
Apresentando o modelo inicial	- Compartilhamento dos modelos com o grupo - Feedback estruturado entre participantes

Ao final da Semana 3, espera-se que você tenha clareza sobre os principais elementos que compõem o seu modelo de negócio, compreendendo como eles se conectam entre si para gerar valor. Essa estrutura será a base para as próximas etapas de validação com o mercado.

Para validar o seu conhecimento, teremos como entrega obrigatória:

- **Lean Canvas do seu negócio.**

Semana 4: Validação do Modelo de Negócio

Com o Lean Canvas estruturado, a quarta semana será dedicada à validação das principais hipóteses do seu modelo de negócio, por meio de atividades práticas, contato com potenciais usuários e análise crítica dos aprendizados. O objetivo desta etapa é transformar suposições em evidências e aprimorar o modelo de negócio com base em dados reais.

Você será conduzido a planejar e realizar entrevistas exploratórias, estruturar experimentos simples de validação e utilizar ferramentas visuais como o Mapa de Empatia. Ao final da semana, seu modelo deverá estar mais alinhado com as necessidades do cliente e com os caminhos viáveis de entrega de valor. Assim, apresentaremos:

Momento 1: Validando o Problema e a Proposta de Valor

- Identificação das hipóteses críticas do Lean Canvas;
- Como planejar entrevistas com usuários reais;
- Mapeamento de percepções com uso de ferramentas como o Mapa de Empatia.

Momento 2: Rodando seu Primeiro Experimento

- Escolha do tipo de experimento mais viável para sua solução;
- Execução prática do teste com coleta de dados qualitativos;
- Registro dos aprendizados e comportamentos observados.

Momento 3: Iterando o Modelo com Base em Evidências

- Reavaliação dos blocos do Lean Canvas com base nas validações e feedbacks;
- Ajustes estruturais no modelo de negócio;
- Compartilhamento dos aprendizados com o grupo e planejamento dos próximos passos.

A partir desses momentos, você estará desenvolvendo competências fundamentais para o aprimoramento do seu negócio com base em dados e não apenas em suposições. Como:

- Capacidade de escutar o cliente e testar hipóteses de forma ágil;
- Habilidade de ajustar o modelo de negócio com base em evidências reais;
- Flexibilidade e visão crítica para evoluir a solução de forma incremental.

Para apoiar o desenvolvimento dessas competências, a Semana 4 será organizada conforme o cronograma da Tabela 4, com conteúdo e atividades práticas para validação das hipóteses do seu negócio.

Tabela 4: Cronograma da semana 4 do programa de pré-incubação.

Tema	Conteúdos e Atividades
Planejando a Validação	- Identificação das hipóteses críticas do canvas - Estruturação de entrevistas com possíveis clientes - Uso do Mapa de Empatia como apoio
Executando o Experimento	- Coleta de dados e observações - Análise preliminar dos aprendizados
Iterando o Modelo de Negócio	- Revisão do Lean Canvas com base nas validações - Plano de próximos testes ou refinamentos

Ao final da Semana 4, espera-se que você tenha realizado uma primeira validação estruturada da sua solução, ajustado o modelo de negócio com base em aprendizados reais e se preparado para avançar para as próximas etapas, com foco na construção e teste do Produto Mínimo Viável (MVP).

Para validar o seu conhecimento, teremos como entrega obrigatória:

- **Lean Canvas do seu negócio revisado;**
- **Relatório de validação contendo metodologias utilizadas, perfil de clientes da validação e resultados obtidos;**
- **Mapa da Empatia desenvolvido e utilizado como apoio.**

Semana 5: Validação do MVP (Produto Mínimo Viável)

Agora que seu modelo de negócio está desenhado, é hora de validar suas principais hipóteses no mercado por meio da criação de um MVP (Produto Mínimo Viável). Nesta semana, o foco será entender o que é um MVP, quais tipos existem e como utilizá-lo como ferramenta de experimentação e aprendizado rápido.

Você será guiado a desenhar um MVP viável para sua solução, com baixo custo e complexidade, mas capaz de testar se a proposta de valor realmente faz sentido para o cliente. Assim, apresentaremos:

Momento 1: O que é um MVP e para que serve

- Conceito de Produto Mínimo Viável;
- MVP x protótipo x produto final;
- Tipos de MVP e exemplos práticos.

Momento 2: Construindo seu MVP

- Identificação do que precisa ser validado;
- Escolha do tipo de MVP mais adequado;
- Planejamento de testes com usuários reais.

A partir desses momentos, você começará a desenvolver competências voltadas à construção do seu produto. Como:

- Habilidade de criar e testar hipóteses de forma rápida e enxuta;
- Capacidade de escutar e interpretar o feedback do mercado;
- Visão sobre como evoluir o produto com base em dados reais.

Para apoiar o desenvolvimento dessas competências, a Semana 5 será organizada conforme o cronograma da Tabela 5, com conteúdo e atividades para alcance da validação do seu MVP.

Tabela 5: Cronograma da semana 4 do programa de pré-incubação.

Tema	Conteúdos e Atividades
Introdução ao conceito de MVP	- Exemplos e tipos de MVP - Diferença entre MVP e produto final
Planejando sua validação	- Definição da hipótese principal a validar - Escolha do tipo de MVP mais viável
Testando sua ideia	- Rascunho do plano de testes com usuários reais - Compartilhamento e revisão em grupo

Ao final da Semana 5, espera-se que você tenha desenvolvido estratégias concretas para testar a aceitação da sua solução no mercado.

Para validar o seu conhecimento, teremos como entrega obrigatória:

- **Relatório de testes com usuários reais.**

Semana 6: Validação de Mercado e Mapeamento de Personas

Após a validação das hipóteses iniciais e realização de testes do MVP, essa semana será dedicada ao aprofundamento da compreensão a respeito do mercado que se deseja atingir, assim como dos clientes que desejamos que cheguem. Como foco, buscamos identificar quem de fato serão as pessoas que mais vão ser beneficiadas com a sua solução, além de buscarmos entender de que modo elas vão se comportar e tentar prever diante de possíveis problemáticas.

A partir de agora você será guiado por ferramentas e métodos para mapear personas, analisar comportamentos de consumo e ajustar sua proposta de valor a partir de dados mais refinados. Esse momento é crucial para que sejam criadas estratégias assertivas de comunicação, desenvolvimento de solução e marketing direcionado. Assim, apresentaremos:

Momento 1: Pesquisa de Mercado

- Métodos de coleta de dados qualitativos e quantitativos;
- Planejamento de instrumentos (entrevistas, formulários, testes);
- Análise da concorrência e identificação de oportunidades.

Momento 2: Validação com Usuários

- Registro e análise de feedbacks;
- Identificação de padrões e ajustes no MVP.

Momento 3: Mapeamento de Personas

- Construção de personas com base em dados coletados;
- Utilização de ferramentas visuais (Mapa de Empatia, Jornada do Cliente);
- Reavaliação da proposta de valor com foco nas personas priorizadas.

A partir desses momentos, você começará a desenvolver competências quanto a validação de mercado e mapeamento de personas. Como:

- Capacidade analítica para interpretar dados de mercado;
- Clareza na definição do público-alvo ideal;

- Adequação da solução com base no perfil do cliente.

Para apoiar o desenvolvimento dessas competências, a Semana 6 será organizada conforme o cronograma da Tabela 6, com conteúdo e atividades para alcance da validação do seu mercado.

Tabela 6: Cronograma da semana 6 do programa de pré-incubação.

Tema	Atividades e Conteúdo
Análise de Mercado	- Estudo de concorrentes - Tendências e oportunidades
Mapeamento de Personas	- Construção de personas com ferramentas visuais e colaborativas
Posicionamento Estratégico	- Revisão da proposta de valor com base nas personas; planejamento de canais

Ao final da Semana 6, espera-se que você tenha encontrado o seu mercado e persona, com evidências práticas sobre o seu público.

Para validar o seu conhecimento, teremos como entrega obrigatória:

- Ferramentas para construção de personas utilizadas;
- Proposta de valor revisada.

Semana 7: Comunicação Estratégica e Preparação do Pitch

O foco da Semana 7 é desenvolver a comunicação estratégica do negócio e iniciar a preparação para o pitch final. O objetivo é fundamentar uma narrativa clara capaz de envolver e ser coerente com a jornada empreendedora de cada startup, com os problemas identificados e de acordo com a solução desenvolvida, acrescida de seus aprendizados adquiridos.

Como objetivo, destaca-se o aprendizado de storytelling, oratória e estruturação de apresentações semelhantes a estrutura de pitches, de modo a estimular o treinamento e aprimorar o discurso dos participantes acompanhados de feedbacks contínuos. Assim, apresentaremos:

Momento 1: Estruturando a Narrativa do Negócio

- Elementos essenciais de um pitch de impacto (problema, solução, mercado, tração, modelo de receita, time);
- Construção do roteiro com base na trajetória do negócio;
- Introdução ao storytelling e conexão emocional com o público.

Momento 2: Comunicação e Apresentação

- Técnicas de oratória, postura e controle de tempo;
- Desenvolvimento dos materiais visuais de apoio (ex: slides e roteiro);
- Exercícios de apresentação com pares.

Momento 3: Ensaios Práticos e Feedbacks

- Simulação de pitch em grupos menores;
- Recebimento de feedbacks estruturados de colegas e mentores;
- Ajustes finais na narrativa e na apresentação visual.

A partir desses momentos, você começará a desenvolver competências quanto a sua comunicação e apresentação. Como:

- Domínio das técnicas de storytelling para construção de narrativas envolventes;
- Comunicação clara, objetiva e com foco na proposta de valor;
- Capacidade de síntese e organização de informações para apresentações curtas;

- Desenvolvimento da oratória e presença ao falar em público;
- Postura receptiva para incorporar feedbacks e aprimorar o discurso.

Para apoiar o desenvolvimento dessas competências, a Semana 7 será organizada conforme o cronograma da Tabela 7, com conteúdo e atividades para o desenvolvimento de uma comunicação clara e eficaz.

Tabela 7: Cronograma da semana 7 do programa de pré-incubação.

Tema	Conteúdos e Atividades
Estruturação do Pitch	- Construção do roteiro e estrutura narrativa da apresentação
Técnicas de Apresentação	- Oratória, expressão corporal e produção do material visual
Simulações de Pitch	- Apresentações em grupo com feedback e refinamento final do pitch

Para validar o seu conhecimento, teremos como entrega obrigatória:

- **Pitch desenvolvido.**

Semana 8: Apresentação Final e Encerramento do Programa

A última semana do nosso programa marca o encerramento da trilha de pré-incubação. Esse será o momento de consolidarmos tudo o que foi construído ao longo das demais semanas e assim apresentar o pitch final para uma banca composta por mentores, avaliadores e convidados do ecossistema de inovação.

Ademais, além da apresentação do pitch final, a semana será dedicada à reflexão sobre a jornada empreendedora, à identificação dos próximos passos e à celebração coletiva das conquistas alcançadas.

Durante a semana, serão realizados os seguintes momentos:

Momento 1: Preparação Final

- Revisão do pitch e ajustes finais no roteiro e materiais de apoio;
- Orientações sobre apresentação para banca avaliadora;
- Planejamento dos próximos passos após o programa.

Momento 2: Pitch Final para a Banca

- Apresentação formal de cada negócio para banca avaliadora;
- Feedbacks estruturados sobre o modelo de negócio e a apresentação;
- Possibilidade de networking com convidados do ecossistema.

Momento 3: Encerramento e Celebração

- Reflexão sobre os aprendizados e desafios superados;
- Entrega de certificados de participação;
- Compartilhamento de conquistas e planos futuros.

Ao final da Semana 8, espera-se que os participantes tenham consolidado sua proposta de negócio, estando assim preparados para novos ciclos de desenvolvimento, mantendo e aprimorando conexões com o ecossistema de inovação. A Tabela 8 apresenta o cronograma da Semana 8.

Tabela 8: Cronograma da semana 8 do programa de pré-incubação.

Tema	Conteúdos e Atividades
Revisão e Preparação Final	- Ajustes no pitch, ensaios e organização dos materiais de apresentação
Apresentação para a Banca	- Pitch final diante da banca e feedback dos avaliadores
Encerramento do Programa	- Reflexão coletiva, certificação e celebração de conclusão

Para validar o seu conhecimento, teremos como entrega obrigatória:

- **Apresentação do Pitch.**

Mentorias

Durante o programa de Pré-Incubação, os participantes contarão com o apoio de mentores que atuam como facilitadores no processo de desenvolvimento dos projetos. A mentoria é uma ferramenta essencial para orientar decisões, validar hipóteses e acelerar aprendizados, conectando teoria e prática de forma estratégica.

Com escuta ativa e troca de experiências, os mentores contribuem para o amadurecimento das ideias, estimulando a reflexão crítica e a autonomia dos empreendedores. Essa interação qualificada fortalece o vínculo com o ecossistema de inovação e potencializa os resultados de cada jornada empreendedora.

Nosso compromisso

O Programa de Pré-Incubação da Innovatio configura-se como uma

jornada estruturada de descobertas, validações e conexões com o ecossistema de inovação. Ao longo das etapas, os participantes são estimulados a desenvolver competências empreendedoras, testar hipóteses, construir soluções alinhadas às necessidades reais do mercado e fortalecer sua atuação de forma crítica e colaborativa.

Mais do que orientar a criação de modelos de negócio, o programa propõe um percurso formativo que valoriza o protagonismo dos empreendedores, a escuta qualificada e o compromisso com a geração de valor. Cada atividade, oficina e mentoria foi pensada para integrar teoria e prática, promovendo um ambiente de aprendizado contínuo e alinhado às vocações regionais.

REFERÊNCIAS

ANPROTEC. *Manual de Implantação do Modelo CERNE*. Versão 2018. Brasília: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores, 2018.

ANPROTEC. *Mapeamento dos Mecanismos de Geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil: relatório técnico*. Brasília: Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores, 2019.

CENTRO DE REFERÊNCIA EM INOVAÇÃO E TECNOLOGIAS (CRITT). *Principais tipos de fomento à inovação e ao empreendedorismo no Brasil*. Juiz de Fora: CRITT-UFJF, 25 jul. 2023. Disponível em: <https://www2.ufjf.br/critt/2023/07/25/principais-tipos-de-fomento-a-inovacao-e-ao-empreendedorismo-no-brasil/>. Acesso em: 07 jul. 2025.

CERNE, A (Org.). *Cerne: bases do conhecimento em administração*. Curitiba: Editora UFPR, 2018.

EPR CONSULTORIA. *Inteligência competitiva*. São Paulo: EPR Consultoria, [s.d.]. Disponível em: <https://eprconsultoria.com.br/inteligencia-competitiva/>. Acesso em: 04 jul. 2025.

ESCOLAGHC. *Linguagem de inovação*. 1. ed [S.l]: Escolaghc, [s.d]. Disponível em: <https://escolaghc.ghc.com.br/inova%C3%A7%C3%A3o/ebbok%20linguagem%20de%20inova%C3%A7%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 5 ago. 2025.

FRANÇA, César. *Processos de incubação para startups*. 1. ed. Recife, PE: Independently published, 2024. 168 p. ISBN 9798340330246.

IACONO, Antonio; NAGANO, Marcelo Seido. Pós-incubação de empresas de base tecnológica: um estudo de caso sobre o efeito da incubadora nos padrões de crescimento. *Gestão & Produção*, São Carlos, v. 24, n. 3, p. 570-581. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/gp/a/CMZ8f5H3ZrYkjFRGnsrthWd/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 5 ago. 2025.

KUME, Wilson. *Empreendedorismo nas startups: superando o desafio do Vale da Morte*. *Peer Review*, v. 5, n. 17, p. 242–255, jul. 2023. DOI: 10.53660/787.prw2229. Disponível em:

<https://www.researchgate.net/publication/372650088> Empreendedorismo nas startups superando o desafio do Vale da Morte Entrepreneurship in startups overcoming the challenge of Death Valley. Acesso em: 30 jun. 2025.

LABIAK JUNIOR, Silvestre; MATOS, Eloiza Aparecida Silva Ávila de; LIMA, Isaura Alberton de. *Fontes de fomento à inovação*. Curitiba: Aymará Educação, 2011. Disponível em: <https://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/handle/1/2059>. Acesso em: 12 jul. 2025.

PUCRS Online. *O que é Mentoria e como ela pode Transformar sua Carreira?*

PUCRS Online, 16 jul. 2025. Disponível em:

<https://online.pucrs.br/blog/mentoria-de-carreira-transformacao>. Acesso em: 7 ago. 2025.

SAINT PAUL. *Liderança e gestão*. [S.l.]: Saint Paul Educação Corporativa, [s.d.]. Disponível em: <https://blog.saintpaul.com.br/lideranca-e-gestao>. Acesso em: 30 jun. 2025.

STARTGROWTH. *Como superar o vale da morte das startups*. 1. ed. [S.l.]: StartGrowth, 2023? Disponível em: <https://www.startgrowth.com.br/blog/como-superar-o-vale-da-morte-das-startups>. Acesso em: 12 jul. 2025.