



**AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO
E INOVAÇÃO DE SOROCABA
INOVA SOROCABA**

**CONTRATO DE GESTÃO DA
INCUBADORA DE EMPRESAS DO
PARQUE TECNOLÓGICO DE
SOROCABA - PTS**

Relatório Anual Circunstanciado de 2015

1. APRESENTAÇÃO

Este documento tem o objetivo de apresentar relatório gerencial final de execução do Contrato de Gestão, compreendendo o ano de **2015**, no período de março/**2015** dezembro/**2015**, relativo às atividades e metas previstas no Contrato de Gestão celebrado entre a Empresa Municipal Parque Tecnológico de Sorocaba EMPTS, e a Incubadora Hubiz, datado em seu instrumento original de 31 de outubro de 2012.

O foco específico de seu conteúdo delimita-se nas principais atividades desenvolvidas pela Incubadora Hubiz ao longo dos meses de execução do Contrato de Gestão, sobretudo comparando os resultados alcançados com as metas previstas, em consonância com o PROGRAMA DE TRABALHO do Contrato de Gestão, e o demonstrativo da adequada utilização dos recursos públicos, da avaliação do desenvolvimento do contrato de gestão, das análises gerenciais cabíveis e de parecer técnico conclusivo sobre o período em questão, conforme definido na Cláusula Décima Segunda, item 12.1 do Contrato de Gestão.

2. CONTEXTO E OBJETIVOS DO CONTRATO DE GESTÃO

A EMPTS tem como objetivos proporcionar o estímulo e o apoio ao planejamento e à gestão de clusters de empresas de base tecnológica; à criação de um ambiente favorável para as empresas residentes do PTS, facilitando a aproximação com as instituições de ensino superior e os Institutos de Ciência e Tecnologia, aumentando as oportunidades de acesso à inovação, recrutamento de pessoal especializado e aquisição de tecnologia; e ao estabelecimento de um ambiente favorável à criação de novos modelos para atração de investimentos em tecnologia, tudo em conformidade com as políticas nacional e local de inovação.

Para tanto, a EMPTS definiu os seguintes objetivos gerais a serem alcançados com a implantação da Incubadora de Empresas do PTS:

- Gestão operacional da Incubadora do PTS;
- Auxiliar no desenvolvimento e planejamento de novos negócios incubados.
- Qualificar e oferecer serviços técnicos a empresas incubadas.
- Apoiar o desenvolvimento de projetos futuros.

Assim, a EMPTS definiu uma série de 7 metas a serem alcançadas pela Incubadora Hubiz na execução do Contrato de Gestão, que apresentamos a seguir:

- Meta 1 – Estruturação da Incubadora de Empresas do PTS, inclusive suas bases externas;
- Meta 2 – Sensibilização, Prospecção e Qualificação de Novos Incubados;
- Meta 3 – Atração e Seleção de Novos negócios para Incubação;
- Meta 4 – Auxílio ao Planejamento e Avaliação do Desenvolvimento dos negócios Incubados;
- Meta 5 – Acompanhamento e Avaliação do desenvolvimento dos negócios Incubados;
- Meta 6 – Qualificação e Capacitação as Empresas Incubadas;
- Meta 7 – Apoio à Realização de Parcerias e Novas Oportunidades de Negócios;

Nesse sentido, e para alcançar os objetivos almejados pela EMPTS e atingir as metas estabelecidas no Contrato de Gestão, a Inova Sorocaba, desenvolveu, junto ao Parque Tecnológico de Sorocaba – PTS, um programa de apoio à criação e ao desenvolvimento de empresas inovadoras, oferecendo uma gama de serviços de assessoria e consultoria técnicas voltadas à gestão do negócio, com foco na orientação e no crescimento dos empreendimentos incubados.

3. DEMONSTRATIVO DE OBJETIVOS, METAS, ETAPAS, AÇÕES E RESULTADOS ALCANÇADOS NO PRIMEIRO PERÍODO DE EXECUÇÃO DO CONTRATO DE GESTÃO

Apresentamos, a seguir, as ações e resultados alcançados pela Incubadora Hubiz durante a execução do Contrato de Gestão. Para tanto, apresentaremos o descritivo das metas e etapas conforme previsto no Contrato, seguido das atividades desenvolvidas pela Incubadora Hubiz e dos resultados alcançados.

Para cada meta estabelecida no Contrato de Gestão, apresentamos o quadro comparativo entre os resultados esperados e resultados alcançados referentes ao Contrato de Gestão da Incubadora de Empresas do PTS. Ainda estão detalhados para cada etapa, seus respectivos percentuais de cumprimento. Dessa forma, estabeleceu-se: (I) 0% nas situações em que nada foi feito, até o momento, para atingir a etapa

proposta; (II) 25%, 50% e 75% aplicados quando algo foi feito, mas que não proporcionou a conclusão da etapa, sendo os diferentes índices aplicados para indicar o diferente grau de evolução da execução no momento atual; (III) 100% quando a etapa foi concluída; e, (IV) +100% para as situações em que as ações realizadas superaram os índices projetados e o resultado esperado.

META	ETAPA	RESULTADO ESPERADO	ESPERADO	REALIZADO	% ATINGIDO
Meta 1. Sensibilizar, Prospectar e Qualificar Novos Incubados	1.1 Criar, estruturar e implantar o Programa Empreenda.	Desenvolver e Realizar seminários, palestras e eventos de divulgação da Incubadora e dos Serviços e oportunidades oferecidos, bem como, cursos de capacitação empreendedora.	4 Eventos realizados.	09 Eventos realizados	+100%
	1.2 Programa de Estímulo ao Empreendedorismo em escolas de 2º grau.	Organizar, juntamente com instituições parceiras, ações, palestras e atividades voltadas à promoção da cultura empreendedora entre alunos do ensino médio.	Participação de 120 alunos.	Em planejamento com as ETC's	15%
	1.3 Desenvolver o Programa Germinar, para alunos de nível superior	Realizar acordo de cooperação com as IES's da região e prospectar projetos acadêmicos com potencial de gerar negócios inovadores	Participação de 120 alunos.	Em planejamento com as IES's	15%

Meta 1 – Sensibilizar, Prospectar e Qualificar novos incubados – 43,3% realizada

1.1 Criar, estruturar e implantar o Programa EMPREENDA;

Para promover a sensibilização, no período do primeiro semestre contratual foram realizados 7 eventos.

No último trimestre houve participação no Evento Empreende Sorocaba, a HUBIZ esteve presente na atividade Empreende na Praça realizada na praça Coronel Fernandes Prestes com objetivo de apresentar e tirar dúvidas sobre o PTS e a Incubadora, por meio de vídeo, catálogos e pesquisa. Através desta última ferramenta

foi possível mensurar qual é a percepção que os entrevistados têm a respeito de Inovação além de outras informações.

No papo empreendedor – Inovação Aplicada a Micro e Pequena Empresa, realizado no evento Empreende Sorocaba teve como moderador o Coordenador Marcelo que conduziu os participantes e levantou questões relevantes sobre o assunto. O evento também contou com a presença dos painelistas, Thiago Cordeiro (Jornalista), Cristiano Bertulucci (Empreendedor de sucesso) e Diego Costa (Consultor SEBRAE) O Diretor de CT&I Rodrigo Mendes ministrou palestra sobre Empreendedorismo e inovação na faculdade Pitágoras para os alunos do curso de administração, com objetivo de difundir a cultura empreendedora.

A HUBIZ iniciou o trimestre com a meta já concluída, no entanto as atividades foram contínuas, com o objetivo de sensibilizar e prospectar o maior número de pessoas a respeito de empreendedorismo e inovação.

O planejamento para implantação da meta 1 para o ano de 2016, está sendo elaborado pelo coordenador de incubação.

Portanto no período de março a dezembro de 2015 foram realizados 9 eventos, cumprindo a meta além do esperado em +100% (Anexo I).

1.2 Programa de Estímulo ao Empreendedorismo em escolas de 2º grau;

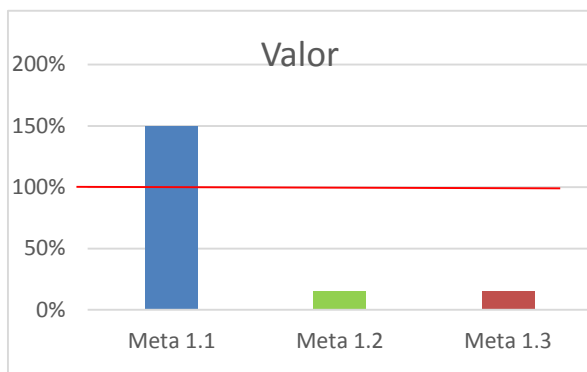
De acordo com os relatórios apresentados anteriormente, um novo planejamento está sendo elaborado pelo Coordenador de Incubação com previsão de ampliação para universidades com início em 2016.

Portanto considera-se 15% de realização da meta devido aos contatos e reuniões realizados para promover o programa de estímulo ao empreendedorismo.

1.3 Desenvolver o Programa Germinar, para alunos de nível superior.

No decorrer do período contratual o programa esteve em planejamento pelo Coordenador de Incubação em parceria com universidades, onde um projeto piloto será iniciado no 1º semestre de 2016.

Considera-se 15% de realização da meta devido aos contatos e reuniões para realizar acordo de cooperação com as IES's. Houve em protótipo inicial que foi testado em uma disciplina de cursos de engenharia.



Balanco de Execucao das Etapas - Meta 1		
Realizacao	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	1	33%
100% Realizado	0	0%
75% Realizado	0	0%
50% Realizado	0	0%
25% Realizado	0	0%
0% Realizado	2	67%
TOTAL	3	100%

META	ETAPA	RESULTADO ESPERADO	ESPERADO	REALIZADO	% ATINGIDO
Meta 2. Atrair e Selecionar novos Negócios para Incubação	2.1 Aumentar o nº de projetos incubados	Por meio da publicação de edital de seleção, análise de viabilidade e contratação de empresas incubadas	5 novos projetos incubados	07 contratos de incubação	+100%
	2.2 Realizar Oficina de Iniciação Empresarial (32h)	Desenvolver e Realizar cursos de iniciação empresarial, como parte do processo seletivo de empresas interessadas em se instalar na Incubadora	1 Cursos Realizados	01 Curso realizado	100%

Meta 2 – Atrair e Selecionar Novos Negócios Para Incubação – 100% realizada

2.1 Aumentar o nº de projetos incubados;

Realizou-se processo de seleção no mês de setembro com 15 vagas disponibilizadas. No mês de outubro realizou-se evento de boas-vindas aos 4 selecionados no Edital de Incubação 01/2015 mais os 3 vencedores da Startup Weekend.

Portando 7 projetos ingressaram atingindo a meta em +100%.

O evento contou com a participação do Empresário e incubado graduado Cristiano Bertolucci proprietário da Empresa City Systems, que ministrou palestras aos presentes, falando do processo de incubação e as principais dificuldades.

Houve também apresentação de 2 negócios incubados e dos novos projetos selecionados.

Está definido um calendário fixo para editais de incubação, com o evento acontecendo 3 vezes por ano (janeiro, maio e setembro) portanto o próximo lançamento do edital de Incubação 01/2016 será de 18/12/2015 a 31/01/2016.

Em cumprimento da meta estipulada para o ano de 2015, 7 projetos foram aprovados (Anexo II).

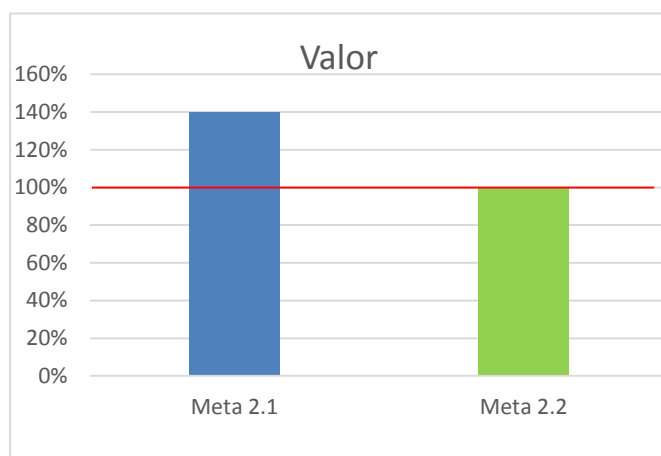
2.2 Realizar Oficina de Iniciação Empresarial (32h).

Conforme demonstrado nos relatórios anteriores a meta foi alcançada em 100% através da realização da Oficina de Iniciação Empresarial – Edital 01/2015. A próxima Oficina de Iniciação Empresarial tem data prevista para 16/02/2016, ou seja, não será realizado no próximo contrato de gestão.

Serão abordados os seguintes temas:

- Modelagem de Negócios Canvas
- Como elaborar um Pitch

Portanto no período de proposto a meta foi concluída com sucesso.



Balço de Execução das Etapas - Meta 2		
Realização	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	1	50,00%
100% Realizado	1	50,00%
75% Realizado	0	0,00%
50% Realizado	0	0,00%
25% Realizado	0	0,00%
0% Realizado	0	0,00%
TOTAL	2	100,00%

META	ETAPA	RESULTADO ESPERADO	ESPERADO	REALIZADO	% ATINGIDO
Meta 3 - Auxiliar no Planejamento das Empresas Incubadas	3.1. Incrementar o faturamento das empresas incubadas	Oferecer apoio na gestão e na busca de oportunidades de negócios para as empresas incubadas	20% de acréscimo no faturamento das empresas incubadas	Programa realizado	+100%
	3.2. Orientar o planejamento estratégico das empresas apoiadas	Auxiliar os participantes da Incubadora do PTS na elaboração de planejamento pessoal, tecnológico, financeiro, mercadológico e de gestão empresarial, realizando o planejamento estratégico das empresas, criando planos de ação e oferecendo revisão periódica dos planejamentos estratégico das empresas, criando planos de ação e oferecendo revisão periódica dos planejamentos.	10 Planejamntos ou replanejamentos realizados	Planejamento realizado	+100%

Meta 3 – Auxiliar no Planejamento das Empresas Incubadas – +100% realizada

3.1 Incrementar o faturamento das empresas incubadas;

Para oferecer apoio ao incremento do faturamento para as empresas incubadas, no período de março a setembro conforme demonstrado nos relatórios anteriores foram disponibilizadas oportunidades e treinamentos.

No último trimestre, através do Evento Empreende Sorocaba foi realizado o Papo Empreendedor com o tema Inovação aplicada à Micro e Pequena empresa, contou com a participação de Thiago Cordeiro (Jornalista), que abordou o tema compartilhando seus conhecimentos sobre Marketing e publicidade para empresas, contribuindo para o desenvolvimento de estratégias voltadas para conquistar investidores. Cristiano Bertulucci (Empresário) contribuiu dividindo as experiências e as dificuldades encontradas no decorrer do desenvolvimento de seu empreendimento. Diego Costa (Consultor Sebrae) fez observações sobre a importância de se ter um

planejamento financeiro do projeto bem elaborado, para aumentar as chances de conquistar um investidor ou para captar recursos através de fontes financiamento.

No Parque Tecnológico realizou-se o Workshop Newton Fund – Parceira Brasil e Reino Unido para projetos de Inovação, ministrado pelo Diretor de CT&I Rodrigo Mendes, com objetivo de criar oportunidade para captação de recursos através do edital Innovate Uk.

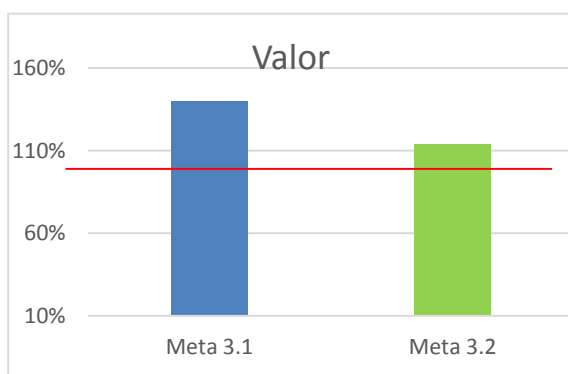
Observando os valores referentes ao faturamento as empresas incubadas no ano de 2015, houve um acréscimo de 78% comparando com o período de 2014, atingindo assim +100 do resultado esperado (anexo III,IV e V).

3.2 Orientar o planejamento estratégico das empresas apoiadas.

Por meio da consultoria da empresa Sirius Consultoria, realizou-se Desenvolvimento de Negócio para 10 projetos incubados no decorrer do contrato de gestão. Para auxiliar a Incubadora no diagnóstico dos 5 eixos e assim possa ser feito um planejamento estratégico das empresas, criando planos de ação para cada incubado. Através da Líder – Empresa Junior da UFSCAR, realizou se consultoria para elaboração de Site com o objetivo de atender parte da estratégia de marketing dos empreendimentos e com isso aumentar o faturamento das empresas. A empresa incubada Ferrari Laser, iniciou a fase de elaboração do Site.

Os projetos recém selecionados iniciarão as consultorias a partir de janeiro de 2016. Para os próximos meses iniciará consultorias às incubadas para elaboração Planejamento Financeiro.

Conforme descritos nos relatórios, ao longo do período a foram desenvolvidos planejamentos em apoio aos incubados além da meta esperada atingindo +100% (Anexo VI).



Balanço de Execução das Etapas - Meta 3		
Realização	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	2	100,00%
100% Realizado	0	0,00%
75% Realizado	0	0,00%
50% Realizado	0	0,00%
25% Realizado	0	0,00%
0% Realizado	0	0,00%
TOTAL	2	100,00%

META	ETAPA	RESULTADO ESPERADO	ESPERADO	REALIZADO	% ATINGIDO
META 4 - Acompanhar e Avaliar o desenvolvimento dos negócios Incubados	4.1 Operar o Programa INOVA MONITOR.	Implantar um sistema on-line de acompanhamento do desempenho da empresa incubada, avaliando cada um dos eixos de desenvolvimento empresarial, por meio de formulários de monitoramento que utilizam relatórios mensais das atividades e reuniões de equipe, revisados trimestralmente para alimentar os relatórios de planejamento	Sistema implantado com geração de 60 relatórios para avaliação	Sistema Implantado	100%

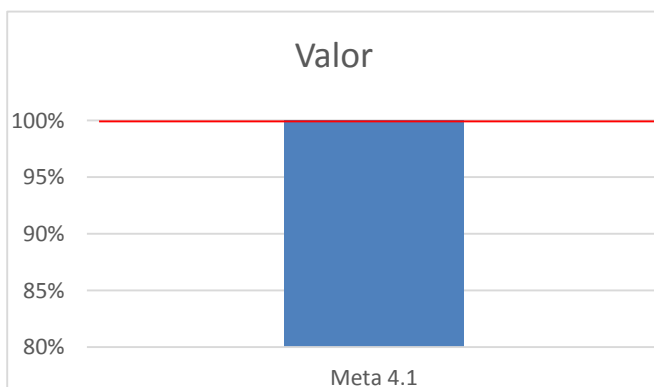
Meta 4 – Acompanhar e Avaliar o Desenvolvimento dos Negócios Incubados – 100% realizada

4.1 Operar o Programa INOVA MONITOR.

Durante o contrato de gestão a Equipe da Hubiz participou de um treinamento com duração de 16h, ministrado pelo consultor credenciado pela ANPROTEC, com objetivo de orientar e esclarecer e quebrar paradigmas relacionados aos processos de implantação do CERNE I, bem como a configuração do Sistema Bussola (Software de Gestão para Incubadoras).

O sistema está em funcionamento, a elaboração dos processos e alinhamento das informações relacionadas ao modelo CERNE concluídas conforme descrição nos relatórios anteriores.

Desta forma a meta foi atingida em 100% do resultado esperado (Anexo XII).



Balanço de Execução das Etapas - Meta 4		
Realização	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	0	0,00%
100% Realizado	1	100,00%
75% Realizado	0	0,00%
50% Realizado	0	0,00%
25% Realizado	0	0,00%
0% Realizado	0	0,00%
TOTAL	1	100,00%

META	ETAPA	RESULTADO ESPERADO	ESPERADO	REALIZADO	% ATINGIDO
META 5 - Qualificar e Capacitar as Empresas Incubadas	5.1. Oferecer capacitação para as empresas incubadas.	Desenvolvendo e realizando cursos e treinamentos em parceria com IES's da região de Sorocaba, SEBRAE e empresas especializadas em treinamento corporativo, abrangendo os aspectos pessoais, tecnológicos, financeiros, mercadológicos e de gestão empresarial	6 Cursos realizados.	2 Cursos realizados	33%

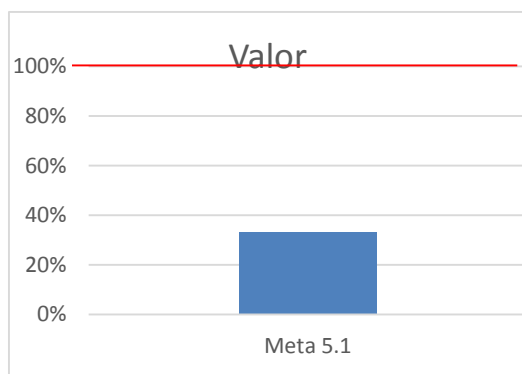
Meta 5 – Qualificar e Capacitar as Empresas Incubadas – 33% realizada

5.1 Oferecer capacitação para as empresas incubadas.

No período de março a dezembro foram disponibilizados 2 cursos em parceria com Sebrae. Um novo planejamento será elaborado pelo Coordenador de Incubação para o ano de 2016, contendo diversos treinamentos e capacitações para empresas incubadas, em parceria com IES's da região de Sorocaba, SEBRAE e empresas especializadas em treinamento corporativo, abrangendo os 5 eixos do grau de maturidade do processo de incubação HUBIZ (empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão), para que o empreendimento atinja seus objetivos e o grau de graduação.

Está em processo de avaliação um programa de qualificação para melhorar o lado empreendedor dos projetos.

Neste sentido a meta foi realizada em 33% do esperado no contrato de gestão 2015.



Balanco de Execução das Etapas - Meta 5		
Realização	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	0	0,00%
100% Realizado	0	0,00%
75% Realizado	0	0,00%
50% Realizado	0	0,00%
25% Realizado	1	100,00%
0% Realizado	0	0,00%
TOTAL	1	100,00%

META	ETAPA	RESULTADO ESPERADO	ESPERADO	REALIZADO	% ATINGIDO
Meta 6. Disponibilizar Serviços de Assessoria e Consultoria às Empresas Incubadas	6.1. Oferecer consultoria para as empresas incubadas.	Disponibilizando, por meios próprios ou através da contratação de empresa/consultoria especializada, serviço de assessoria e consultoria especializada apoiando o desenvolvimento do empreendedor, o processo de criação e desenvolvimento de produtos e tecnologias, gestão de recursos, implantação de um plano de marketing e gestão empresarial	360 horas de consultoria realizada	149 Horas de Consultoria	41%
	6.2. Submeter projetos de captação de recurso para projetos incubados.	Buscar oportunidades junto a agências de fomento e auxiliando as empresas, ICT's e IES's na elaboração e submissão de projetos de captação de recursos.	3 Projetos submetidos	7 Projetos submetidos	+100%
	6.3. Criar, estruturar e implantar o Programa INOVA MENTOR	Organizar e oferecer às empresas participantes do Programa de Incubação do PTS um programa de Mentoria Empresarial em parceria com empresários graduados da incubadora, professores universitários e empresários de sucesso da região de Sorocaba	1 Programa implantado e funcionando	Programa em estudo	5%

Meta 6 – Disponibilizar Serviços de Assessoria e Consultoria às Empresas Incubadas – 48,6% realizada

6.1 Oferecer consultoria para as empresas incubadas;

Durante o primeiro semestre foram realizados 64 horas de consultoria demonstrados no relatório semestral.

Os encontros tiveram continuidade para consultorias de Planejamento Estratégico e Desenvolvimento do Negócio bem como a elaboração de site. Neste período foram

realizadas 85 horas de consultoria, sendo 75 em consultoria de Planejamento Estratégico e Desenvolvimento do Negócio e 10 horas para elaboração do Site. No total foram realizadas 149 horas que representam 41% da meta (Anexo VII).

6.2 Submeter projetos de captação de recurso para projetos incubados;

Conforme demonstrado no relatório semestral, 6 projetos foram submetidos para captação de recursos.

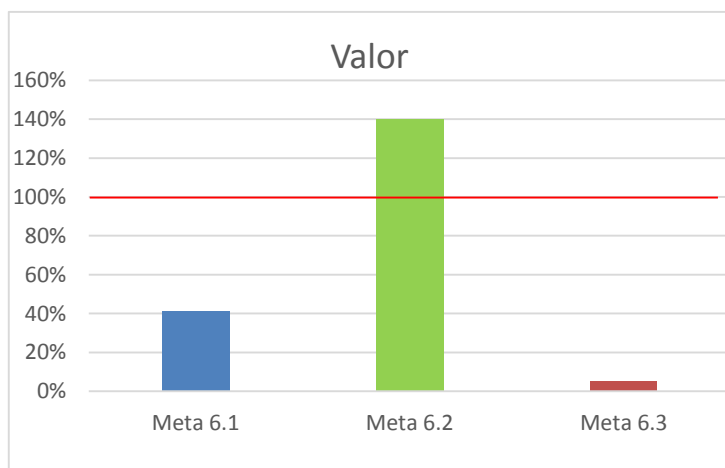
Neste trimestre a TEY empresa Incubada, submeteu projeto para captação de recursos no Programa PIPE/PAPE – Fase 3-2015, com o apoio da HUBIZ através de consultoria especializada realizada pela empresa TELOS-Consultoria em Gestão da Inovação (Anexo VIII).

Portanto, 7 projetos foram submetidos no decorrer do período contratual atingindo a meta em +100%.

6.3 Criar, estruturar e implantar o Programa INOVA MENTOR.

O Programa INOVA MENTOR, está em fase de estudo para se definir o melhor formato. Neste contexto, apenas 5% da meta foi desenvolvida, porém HUBIZ está estruturando o escopo de implantação.

Será oferecido às empresas participantes do Programa de Incubação da HUBIZ um programa de Mentoria Empresarial em parceria com empresários graduados da incubadora, professores universitários e empresários de sucesso da região de Sorocaba com o objetivo de aprimorar os novos empreendedores nas suas dificuldades.



Balanço de Execução das Etapas - Meta 6		
Realização	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	1	33,33%
100% Realizado	0	0,00%
75% Realizado	0	0,00%
50% Realizado	0	0,00%
25% Realizado	1	33,33%
0% Realizado	1	33,33%
TOTAL	3	100,00%

META	ETAPA	RESULTADO ESPERADO	ESPERADO	REALIZADO	% ATINGIDO
Meta 7. Apoiar a realização de parcerias e novas oportunidades de negócios	7.1 Participar em Feiras, Eventos, Seminários e Congressos sobre Empreendedorismo, Parques Tecnológicos, Incubadoras e Inovação para divulgar o programa e empresas da HUBIZ.	Divulgando calendários de eventos e feiras e buscando formas de financiar a participação das empresas incubadas.	3 Participações de empresas em eventos.	6 participações em feiras e eventos	+100%
	7.2 Realizar rodadas de negócios entre investidores e empresas.	Realizar evento de interação entre investidores, agências de fomento, desenvolvedores, clientes, ICT's, IES's e empresas.	1 Eventos realizados.	4 Eventos realizados	+100%
	7.3 Cadastramento da HUBIZ junto ao CATI-MCTI.	Elaborando projeto e enviando a documentação necessária para o MCTI.	1 Cadastramento realizado.	Em processo de cadastramento	5%

**Meta 7 – Apoiar a Realização de Parcerias e Novas Oportunidades de Negócios
68,3% realizada**

7.1 Participar em Feiras, Eventos, Seminários e Congressos sobre Empreendedorismo, Parques Tecnológicos, Incubadoras e Inovação para divulgar o programa e empresas da HUBIZ;

Nos meses, de março a setembro, os Incubados e os integrantes da HUBIZ, participaram de 4 eventos, mencionados no relatório semestral.

Neste trimestre o empreendedor da empresa Incubada Seip7, participou do Seminário Copinaval, que tem por objetivo fomentar a oportunidade para que grandes empresas da indústria naval e de transportes marítimos exibam seus produtos e serviços e realizem negócios. O evento reúne representantes de estaleiros, empresas pesqueiras, terminais portuários, centro de pesquisas, universidades, sociedades classificadoras, fabricantes de equipamentos e prestadores de serviços (anexo VI).

Em busca por aprimoramento voltados para ambientes de inovação a equipe da Hubiz participou do 25ª Conferência Anprotec, através de Workshop, Minicursos, Fóruns e Sessões Plenárias.

Também participaram do evento de Aceleração e Incubação de Impacto, que teve como objetivo estimular o desenvolvimento de uma estratégia de inclusão de empreendedores com negócios de impacto no seu portfólio de empresas. Neste trimestre a meta foi concluída em +100% porém a equipe continua divulgando oportunidades de negócios e buscando parcerias para fortalecer os empreendimentos incubados e promovendo o programa HUBIZ de incubação (Anexo IX e X).

7.2 Realizar rodadas de negócios entre investidores e empresas;

Conforme citado no relatório semestral a realizou 2 eventos de rodadas de negócios entre investidores e empresas.

A Hubiz e suas empresas incubadas, neste período de outubro a dezembro, participaram do Empreende Sorocaba realizado no PTS e em demais localidades envolvidas com empreendedorismo, o evento foi voltado ao fortalecimento da cultura empreendedora, através de atividades como palestras e competições com objetivo de inspirar pessoas a empreender.

O evento promoveu:

- ✓ Concurso Acelera Startup – seleção de empreendimentos com potencial para receber investimento.
- ✓ Papo empreendedor – palestras com temas voltados para desafios da atualidade.

Em busca de novas oportunidades de investimentos internacionais para a empresas incubadas, o Coordenador Marcelo esteve presente na reunião de apresentação do

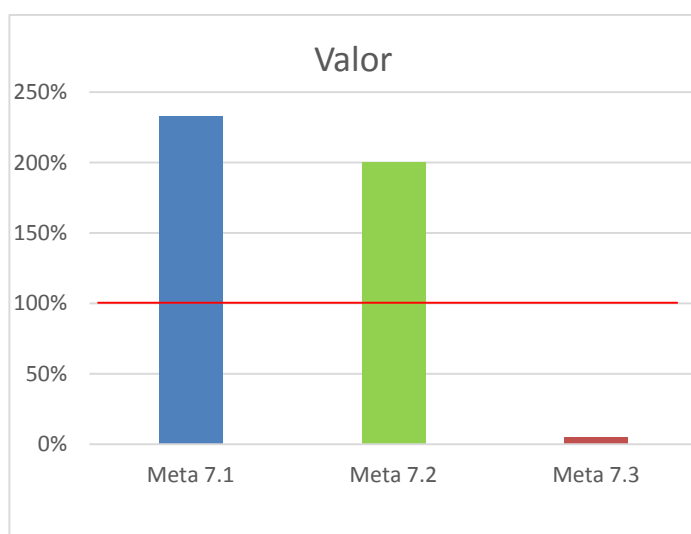
Innovate In Brasil promovido pela Investe São Paulo. O programa Innovate In Brasil tem por objetivo divulgar empreendimentos nacionais que demonstram alto potencial para investidores estrangeiros (Anexo XI).

A HUBIZ promoveu eventos de rodadas de negócios além do esperado atingindo +100%, ou seja, 4 eventos e se mantém em busca por novas oportunidades que beneficiem e aumente o potencial de desenvolvimento dos empreendimentos incubados.

7.3 Cadastramentos da HUBIZ junto ao CATI-MCTI.

Considera-se 5% de realização da meta devido a fase de seleção de consultoria para elaborar projeto para submeter junto ao MCTI.

% REALIZADO: 5%



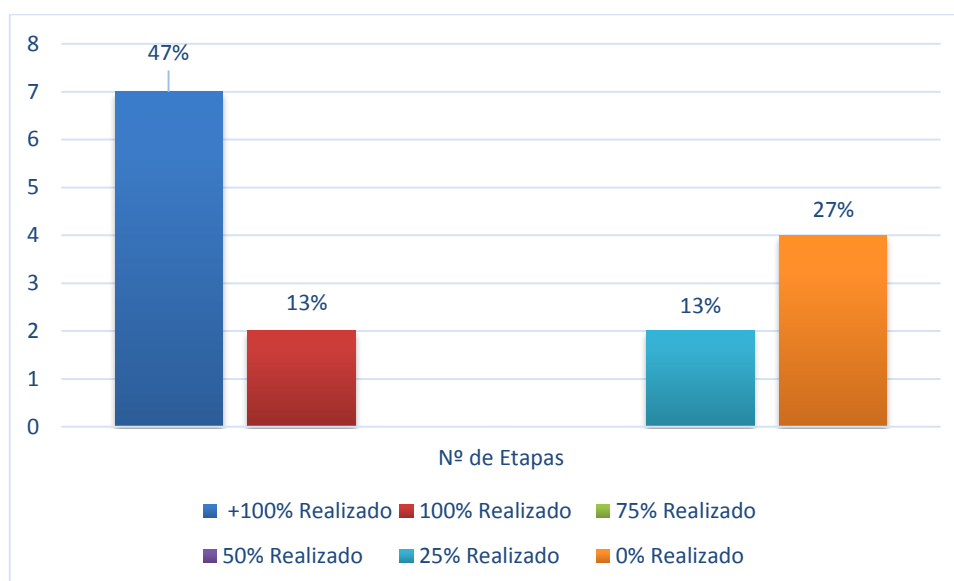
Balanço de Execução das Etapas - Meta 7		
Realização	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	2	66,66%
100% Realizado	0	00,00%
75% Realizado	0	0,00%
50% Realizado	0	0,00%
25% Realizado	0	0,00%
0% Realizado	1	33,33%
TOTAL	3	100,00%

4. AVALIAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO E ANÁLISE GERENCIAL DO CONTRATO DE GESTÃO

Para facilitar a avaliação do desenvolvimento do Contrato de Gestão de 2015, apresenta-se, a seguir, a planilha do Balanço de Execução das 7 etapas e o respectivo gráfico, classificadas conforme o percentual de realização atingido no período de execução, a saber: (I) 0% nas situações em que nada foi feito, até o momento, para atingir a etapa proposta; (II) 25%, 50% e 75% aplicados quando algo foi feito, mas que não proporcionou a conclusão da etapa, sendo os diferentes índices aplicados para

indicar o diferente grau de evolução da execução no momento atual; (III) 100% quando a etapa foi concluída; e, (IV) +100% para as situações em que as ações realizadas superaram os índices projetados e o resultado esperado, conforme descrito anteriormente no tópico 3.

Balanço de Execução das Etapas - TOTAL GERAL		
Realização	Nº de Etapas	%
+100% Realizado	7	46,67%
100% Realizado	2	13,33%
75% Realizado	0	0,00%
50% Realizado	0	0,00%
25% Realizado	2	13,33%
0% Realizado	4	26,67%
TOTAL	15	100,00%



CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Através dos demonstrativos da realização das etapas de execução do Contrato de Gestão, atingiu-se 60% das etapas em sua plenitude acima (100% e +100%) do previsto no Programa de Metas. 47% das etapas foram cumpridas além do esperado. Analisando as etapas restantes, 40% ficaram a baixo do previsto do programa de metas entre 0% e 49%.

Estes resultados não foram atingidos basicamente pela falta de gestor da incubadora durante o determinado período. Houve também um período de interação e conhecimento do novo gestor para poder alcançar as etapas de execução do contrato de gestão.

Portanto a Agência Inova Sorocaba e a Hubiz concluem que a execução do Contrato de Gestão foi realizada em sua maioria dentro do previsto e em consonância com as expectativas da EMPTS. As atividades foram realizadas de forma organizada, afim de alcançar as metas previstas no Contrato de Gestão de 2015.

Marcelo De Santis Ferreira
Coordenador de Incubação

Rodrigo Mendes
Diretor de Ciência, Tecnologia e Inovação
Inova Sorocaba