

**EDITAL DE COTAÇÃO PRÉVIA DE PREÇOS DIVULGAÇÃO ELETRÔNICA
PROCESSO N. 06/FUNOESC/2025
RETIFICAÇÃO**

A **FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE DO OESTE DE SANTA CATARINA – FUNOESC**, mantenedora da **UNIVERSIDADE DO OESTE DE SANTA CATARINA**, por seu representante legal abaixo assinado, RETIFICA o Anexo I - Termo de Referência, do Edital de Cotação Prévia de Preços Divulgação Eletrônica Processo N. 06/FUNOESC/2025, publicado no dia 27 de junho de 2025, que dispõe sobre o processo de licitação para contratação de serviço especializado, de agosto de 2025 a fevereiro de 2026, para a) Capacitar no mínimo 15 (quinze) empreendedores de startups em fase pré-incubação por campi da Unoesc, com foco em metodologias ágeis, fornecendo-lhes as habilidades e conhecimentos necessários para desenvolver seus projetos de negócio com sucesso e; b) Elaborar o edital para a seleção dos pré-incubados, conforme previsto na Meta 1 – fase 1; em consonância com a proposta aprovada em razão da celebração do Termo de Fomento nº 967804/2024 com o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, conforme segue:

Art. 1º Retificar o item 2.2 METODOLOGIA do Anexo I – Termo de Referência, do Edital de Cotação Prévia de Preços Divulgação Eletrônica Processo N. 06/FUNOESC/2025, conforme segue:

Onde se lê:

Quadro 1: Especificações técnicas
Especificações técnicas
A metodologia adotada será baseada em dinâmicas de aprendizagem ativa, inspirada em programas de aceleração de ideias, estruturada em cinco encontros presenciais em cada unidade. Cada encontro contará com conteúdos específicos voltados ao desenvolvimento de startups, conforme detalhado a seguir: • 1º Encontro de sensibilização - apresentação do programa, objetivos, metodologia expectativas. Sensibilização dos participantes quanto à importância do empreendedorismo inovador;

- **2º Encontro - análise da ideia e entendimento do problema:** apresentação das equipes, exposição das ideias de negócio, análise inicial utilizando ferramentas específicas (exposição das ideias, uso de ferramentas como: Mapa de Empatia e 5 Porquês, identificação do público-alvo e do problema a ser resolvido) e identificação do problema a ser resolvido;
- **3º Encontro - Modelo de negócio e prototipação da solução:** desenvolvimento do Canvas de Modelo de Negócio e início da construção de MVPs (Mínimos Produtos Viáveis) utilizando técnicas de prototipagem rápida, como wireframes, storyboards, mockups digitais, protótipos em papel ou uso de ferramentas como Figma, Canva, ou PowerPoint para simular funcionalidade;
- **4º Encontro - construção do pitch:** estratégias para estruturação do pitch para apresentação;
- **5º Encontro - banca avaliadora e futuro:** apresentação dos projetos a uma banca avaliadora composta por especialistas e orientações para os próximos passos do desenvolvimento dos negócios.

Cada etapa deverá ser conduzida por meio de *workshops* interativos, mentorias e atividades práticas focadas na validação rápida de hipóteses de mercado e criação de Mínimos Produtos Viáveis (MVPs).

Leia-se:

Quadro 1: Especificações técnicas

Especificações técnicas

A metodologia adotada será baseada em dinâmicas de aprendizagem ativa, inspirada em programas de aceleração de ideias, estruturada em cinco encontros presenciais em cada unidade. Cada encontro contará com conteúdo específicos voltados ao desenvolvimento de startups, conforme detalhado a seguir:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• 1º Encontro de sensibilização - apresentação do programa, objetivos, metodologia expectativas. Sensibilização dos participantes quanto à importância do empreendedorismo inovador;• 2º Encontro - análise da ideia e entendimento do problema: apresentação das equipes, exposição das ideias de negócio, análise inicial utilizando ferramentas específicas (exposição das ideias, uso de ferramentas como: Mapa de Empatia e 5 Porquês, identificação do público-alvo e do problema a ser resolvido) e identificação do problema a ser resolvido; |
| <ul style="list-style-type: none">• 3º Encontro - Modelo de negócio e prototipação da solução: desenvolvimento do Canvas de Modelo de Negócio e início da construção de MVPs (Mínimos Produtos Viáveis) utilizando técnicas de prototipagem rápida, como wireframes, storyboards, mockups digitais, protótipos em papel ou uso de ferramentas como Figma, Canva, ou PowerPoint para simular funcionalidade;• 4º Encontro - construção do pitch: estratégias para estruturação do pitch para apresentação; |

- **5° Encontro - banca avaliadora e futuro:** apresentação dos projetos a uma banca avaliadora composta por especialistas e orientações para os próximos passos do desenvolvimento dos negócios.

Cada etapa deverá **ter carga horária de 4h (quatro horas), sendo executada preferencialmente aos sábados, no período matutino,** e ser conduzida por meio de *workshops* interativos, mentorias e atividades práticas focadas na validação rápida de hipóteses de mercado e criação de Mínimos Produtos Viáveis (MVPs).

Art. 2º. Continuam em vigor todos os demais itens do Edital de Cotação Prévia de Preços Divulgação Eletrônica Processo n. 06/FUNOESC/2025.

Joaçaba/SC, 11 de julho de 2025.

Ricardo Antonio De Marco
Procurador da Funoesc