



GUIA DO USUÁRIO

- RELATÓRIO MENSAL DE INDICADORES DAS EMPRESAS

Este guia tem como objetivo orientar o correto preenchimento do Relatório Mensal de Indicadores das Empresas vinculadas ao Parque Tecnológico.

As informações coletadas neste relatório são utilizadas para:

- Acompanhar a evolução econômica, tecnológica e organizacional das empresas;
- Avaliar os resultados do programa de incubação e demais programas do Parque Tecnológico;
- Subsidiar a prestação de contas institucional junto a órgãos de controle e entidades de fomento;
- Apoiar a melhoria contínua dos serviços oferecidos pelo Parque Tecnológico.

REGRAS GERAIS DE PREENCHIMENTO

1. Todas as informações devem refletir **exclusivamente a situação real da empresa no mês de referência** do relatório.
2. **Não utilize estimativas, projeções ou expectativas futuras.**
3. Sempre que não houver ocorrência em algum item, **preencha com 0 (zero).**
4. Os dados devem ser preenchidos com base em:
 - registros contábeis,
 - contratos,
 - controles internos da empresa,
 - ou documentos formais existentes.

IMPORTANTE

- O fornecimento de informações incorretas, estimadas ou inconsistentes compromete a qualidade do acompanhamento e pode gerar questionamentos futuros.
- Em caso de dúvida sobre o enquadramento de alguma informação, utilize este Guia como referência ou consulte a **equipe do Parque Tecnológico**.



BLOCO 1 - FATURAMENTO

A) DEFINIÇÕES:

FATURAMENTO BRUTO = receita operacional bruta proveniente da venda de produtos ou serviços da empresa no mês.

RECEITA RECORRENTE = são receitas que acontecem de forma repetida e previsível, como por exemplo:

- Mensalidades,
- Assinaturas,
- Contratos contínuos,
- Licenças de software,
- Manutenção recorrente,
- Serviços com cobrança mensal.

RECEITA DE PROJETOS / VENDAS PONTUAIS = são receitas não recorrentes, como:

- Venda única de produto,
- Projeto fechado com início e fim,
- Implantação,
- Consultoria pontual,
- Venda eventual,
- Contratos por escopo fechado.

B) COMO PREENCHER?

1.1. Qual o faturamento total da empresa neste mês?

Informe o faturamento bruto total da empresa no mês de referência, separando por tipo de receita.

- **Receita recorrente** (*ex: mensalidades, assinaturas, contratos contínuos*)
 - Informe o **valor total recebido no mês** com receitas recorrentes.
 - Exemplo: se a empresa tem 3 clientes pagando R\$ 3.000/mês, registre R\$ 9.000.
- **Receita de projetos / vendas pontuais**
 - Informe o **valor total recebido no mês** com projetos ou vendas pontuais.
 - Exemplo: se durante o mês foi fechado um projeto no valor de R\$ 15.000, registre R\$ 15.000.

1.2. Do faturamento total do mês, quanto é proveniente do projeto/produto acompanhado pelo Parque?

Informe o valor total recebido no mês proveniente EXCLUSIVAMENTE do projeto/produto acompanhado pelo programa do Parque Tecnológico.

Considere APENAS a soma da receita recorrente + receita de vendas pontuais desse projeto/produto, mesmo que a empresa possua outros produtos, serviços ou fontes de receita.



BLOCO 2 – POSTO DE TRABALHO / EQUIPE

A) DEFINIÇÕES:

POSTOS DE TRABALHO = representam o número de pessoas que trabalham na empresa, independentemente do tipo de contrato ou vínculo.

Em termos práticos, cada pessoa que trabalha **regularmente** na empresa = 1 posto de trabalho.

O número de postos de trabalho deve refletir a situação atual da empresa no mês de referência do relatório.

B) COMO PREENCHER?

2.1. Quantas pessoas trabalham atualmente na empresa? (total)

Informe o número total de pessoas que atuam regularmente na empresa, considerando todas aquelas que contribuem para a operação, desenvolvimento, gestão ou vendas.

Inclua:

1. Sócios (que atuam na empresa),
2. Colaboradores (com vínculo CLT),
3. Colaboradores (com vínculo PJ e atuação contínua),
4. Bolsistas ou pesquisadores vinculados,
5. Estagiários,
6. Menor aprendiz.

QUEM NÃO DEVE SER CONTADO?

- Fornecedores pontuais,
- Serviços eventuais (ex: um advogado que fez um contrato, um designer que fez um logo),
- Pessoas que não atuam mais na empresa,
- Serviços contratados esporadicamente, sem vínculo contínuo.

2.2. Deste total, quantas são mulheres?

Informe quantas pessoas contabilizadas na pergunta 2.1 são mulheres.

2.3. Quantas pessoas atuam no projeto/produto acompanhado pelo programa do Parque?

Informe quantas pessoas contabilizadas na pergunta 2.1 atuam **REGULARMENTE** no projeto/produto acompanhado pelo Parque Tecnológico.

REGULARMENTE = pessoas que atuam de forma contínua e recorrente nas atividades da empresa/projeto, e não apenas em demandas pontuais, esporádicas ou eventuais.



BLOCO 3 — IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES RECOLHIDOS

A) DEFINIÇÕES:

IMPOSTOS E CONTRIBUIÇÕES RECOLHIDOS = corresponde ao valor total efetivamente pago pela empresa ao governo (federal, estadual ou municipal) no mês de referência do relatório.

B) COMO PREENCHER?

IMPORTANTE: Todos os valores informados neste bloco devem considerar exclusivamente os tributos e contribuições efetivamente pagos no mês de referência (regime de caixa), independentemente do período a que se referam.

Empresas optantes pelo Simples Nacional devem informar o valor pago no DAS e não devem repetir esses valores nos campos de impostos federais, estaduais ou municipais.

Os campos de Impostos Federais, Estaduais e Municipais destinam-se apenas aos tributos pagos fora do DAS.

3.1. Qual foi o valor total de impostos e contribuições pagos pela empresa neste mês?

- **DAS — DOCUMENTO DE ARRECAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL**
 - Informe o valor pago no mês pelas empresas optantes pelo Simples Nacional.
 - Este valor já inclui tributos federais, estaduais e municipais **em uma única guia**.
- **IMPOSTOS FEDERAIS**
 - Informe o valor total pago no mês referente a tributos federais fora do DAS.
 - Inclua, quando aplicável:
 - IRPJ
 - CSLL
 - PIS
 - COFINS
 - IPI
 - INSS patronal (se aplicável fora do Simples Nacional)
 - Outros tributos federais pagos fora do DAS.
- **IMPOSTOS ESTADUAIS**
 - Informe o valor total pago no mês referente a tributos estaduais.
 - Inclua, principalmente:
 - ICMS
 - Também pode incluir (taxas estaduais e outros tributos estaduais pagos no mês).
- **IMPOSTOS MUNICIPAIS**
 - Informe o valor total pago no mês referente a tributos municipais.
 - Inclua, principalmente:
 - ISS
 - Também pode incluir (taxas municipais, alvarás e outras taxas pagas no mês).



BLOCO 4 — CLIENTES

A) DEFINIÇÕES:

CLIENTE = é toda empresa ou pessoa que já pagou ou paga regularmente por um produto ou serviço da sua empresa, seja por contrato recorrente, seja por projeto ou venda pontual.

Considere apenas:

- Clientes com contrato ativo,
- Clientes que pagaram por um projeto fechado,
- Cliente que compraram um produto ou serviço.

Não incluir:

- Empresas em teste gratuito,
- Empresas em piloto,
- Empresas em POC,
- Leads ou contatos comerciais.

POTENCIAL CLIENTE = é toda empresa ou organização que ainda não é cliente pagante, mas que está testando, validando ou experimentando seu produto ou solução, sem relação comercial regular.

Considere:

- pilotos,
- provas de conceito (POC),
- testes controlados,
- validações em ambiente real.

Não incluir:

- empresas que só pediram proposta,
- empresas com quem você só conversou,
- empresas que ainda não estão usando o produto.

B) COMO PREENCHER?

4.1. Quantos clientes pagantes a empresa possui atualmente? (total)

Informe o número total de clientes que já pagaram ou pagam por produtos ou serviços da empresa, distribuídos em:

- **CLIENTES RECORRENTES**
 - Informe a quantidade de clientes que pagam de forma contínua ou periódica (exemplo: mensalidade, assinatura, contrato contínuo).
- **CLIENTES EM PROJETOS OU VENDAS PONTUAIS**
 - Informe a quantidade de clientes que contrataram um projeto específico, uma venda única ou um serviço não recorrente.



4.2. Desse total, quantos clientes pagantes são referentes ao projeto/produto acompanhado pelo Parque?

Informe quantos dos clientes pagantes informados na pergunta 4.1 compram especificamente o projeto ou produto que está sendo acompanhado pelo Parque.

Não inclua:

- clientes de outros produtos da empresa,
- clientes de outras linhas de negócio.

4.3. Quantos potenciais clientes estão utilizando o projeto/produto acompanhado pelo Parque em piloto / POC?

Informe quantas empresas ou organizações estão usando o produto/projeto apenas para teste, validação ou prova de conceito, sem pagamento regular.

Inclua:

- pilotos ativos,
- POCs ativas,
- testes controlados em clientes reais.

Não inclua:

- clientes que já pagam,
- leads,
- propostas em negociação.

REGRA IMPORTANTE:

1. Cada empresa deve ser contada uma vez em cada categoria.
2. Uma empresa não pode ser ao mesmo tempo cliente pagante e piloto/POC.
3. Se não houver nenhum caso, preencha com 0.



BLOCO 5 — FOMENTO NÃO REEMBOLSÁVEL (em vigência)

A) DEFINIÇÕES:

FOMENTO NÃO REEMBOLSÁVEL = são recursos recebidos de órgãos públicos ou instituições de apoio que não precisam ser devolvidos, normalmente para apoiar inovação, P&D, desenvolvimento tecnológico ou estruturação da empresa.

Exemplos típicos:

- FAPESP (PIPE, PITE etc.)
- FINEP Subvenção
- CNPq
- Embrapii
- Editais de subvenção econômica

B) COMO PREENCHER?

5.1. Quantos apoios NÃO REEMBOLSÁVEIS a empresa possui atualmente em vigência?

Informe quantos projetos, contratos ou termos de fomento estão atualmente em vigência.

5.2. Dentre eles, houve algum novo apoio iniciado neste mês?

Caso algum deles tenha iniciado este mês, Informe, para cada novo apoio:

- Instituição financiadora,
- Prazo total do apoio (em meses),
- Valor total aprovado (R\$).

REGRA IMPORTANTE:

1. Preencha aqui apenas quando houver algo novo iniciado neste mês.



BLOCO 6 — FINANCIAMENTO REEMBOLSÁVEL (em vigência)

A) DEFINIÇÕES:

FINANCIAMENTO REEMBOLSÁVEL = são recursos que a empresa precisa devolver, normalmente em parcelas, com ou sem juros.

Exemplos típicos:

- FINEP Crédito
- BNDES
- Desenvolve SP
- Bancos públicos ou privados
- Linhas de crédito para inovação

B) COMO PREENCHER?

6.1. Quantos financiamentos REEMBOLSÁVEIS a empresa possui atualmente em vigência?

Informe quantos contratos de financiamento ou crédito estão atualmente em vigência neste momento.

6.2. Dentre eles, houve algum novo financiamento iniciado neste mês?

Caso algum deles tenha iniciado este mês, Informe, para cada novo apoio:

- Instituição financiadora,
- Prazo total do financiamento (em meses),
- Valor total aprovado (R\$).

REGRA IMPORTANTE:

1. Preencha aqui apenas quando houver novos contratos de financiamento ou crédito iniciado neste mês.



BLOCO 7 — INVESTIMENTO PRIVADO | EQUITY (em vigência)

A) DEFINIÇÕES:

INVESTIMENTO PRIVADO / EQUITY = são recursos aportados por investidores em troca de participação na empresa, e não como empréstimo.

Exemplos:

- Investidor anjo
- Venture Capital
- Corporate Venture
- Aceleradora
- Fundo de investimento

B) COMO PREENCHER?

7.1. A empresa possui atualmente algum investimento privado ativo (equity)?

Informe somente a quantidade de aportes de investidores feitos em troca de participação no capital da empresa.

Não considere empréstimos, financiamentos, subvenções ou fomento público.

7.2. Houve algum novo investimento recebido neste mês?

Considere apenas os novos aportes realizados no mês de referência, em troca de participação societária.

Caso a resposta seja positiva, informe para cada novo investimento:

- Tipo de investidor: Anjo, Venture Capital, Corporate Venture ou Aceleradora,
- Origem do investidor: Nacional ou Internacional,
- Valor do aporte: em reais (R\$).

REGRA IMPORTANTE:

1. Considere apenas apoios/investimentos vigentes.
2. Considere como “iniciado neste mês” somente o que teve contrato formalmente assinado no mês de referência.
3. Caso não haja nenhum, preencha com 0 ou deixe em branco.
4. **NÃO CONFUNDA:** Fomento ≠ Financiamento ≠ Investimento (são categorias distintas)



BLOCO 8 — PROPRIEDADE INTELECTUAL

A) DEFINIÇÕES:

PROPRIEDADE INTELECTUAL = são proteções legais sobre criações da empresa, como:

- patente,
- registro de software,
- registro de marca,
- desenho industrial,
- outros registros formais de propriedade intelectual.

O que não incluir:

- ideias não registradas,
- tecnologias sem pedido formal de proteção.

B) COMO PREENCHER?

8.1. Quantos ativos de propriedade intelectual a empresa possui atualmente? (ex: pedido de patente, registro de software, marca, desenho industrial, etc.)

Informe o número total de ativos de propriedade intelectual da empresa, considerando apenas os registros já concedidos.

O que deve incluir:

- registros já concedidos.

8.2. Quantos novos pedidos de propriedade intelectual foram protocolados neste mês?

Informe apenas **novos pedidos** que foram oficialmente protocolados neste mês, distribuindo por:

- patentes,
- Registro de software,
- Marca,
- Desenho industrial,
- Outros.

IMPORTANTE: Não informe aqui pedidos feitos em meses anteriores.

REGRA IMPORTANTE:

1. Um mesmo ativo conta uma vez.
2. Um ativo não precisa estar concedido para ser contado — basta ter sido depositado.
3. Se não houver nenhum, preencha com 0.



BLOCO 9 — PRODUÇÃO CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA

A) DEFINIÇÕES:

ARTIGO CIENTÍFICO = considere como artigo científico apenas trabalhos já publicados em:

- Revistas científicas,
- Periódicos técnicos,
- Anais de congressos científicos.

Não inclui:

- artigos apenas submetidos,
- relatórios internos,
- TCC, dissertação ou tese (se não forem artigos publicados).

LICENCIAMENTO OU TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA = é quando a empresa cede formalmente a outra organização o direito de usar ou explorar comercialmente uma tecnologia própria, por meio de contrato de licenciamento ou de transferência de tecnologia.

Não inclui:

- venda normal de produtos,
- prestação de serviços,
- contratos comerciais comuns.

B) COMO PREENCHER?

9.1. Quantos artigos científicos já publicados a empresa possui atualmente? *(ex: revistas ou congressos científicos)*

Informe o número total acumulado de artigos científicos já publicados vinculados à empresa ou ao projeto.

9.2. Quantos novos artigos científicos foram publicados neste mês?

Informe apenas os artigos que foram **efetivamente publicados** no mês de referência.

9.3. Quantas tecnologias próprias da empresa estão atualmente licenciadas ou transferidas para terceiros? *(considere apenas contratos formais de licenciamento ou transferência de tecnologia)*

Informe quantas tecnologias, produtos ou ativos tecnológicos da empresa estão sob contrato formal de licenciamento ou transferência.

REGRA IMPORTANTE:

1. Um mesmo artigo conta uma vez.
2. Artigos publicados em meses anteriores entram na 9.1, mas não na 9.2.
3. Se não houver nenhum item, preencha com 0.
4. Venda de produto ≠ licenciamento de tecnologia.



BLOCO 10 — PRODUTOS

A) DEFINIÇÕES:

PRODUTOS ou SERVIÇOS = considere toda solução que a empresa:

- já vende comercialmente, ou
- já está pronta para vender (mesmo que ainda não tenha vendido), ou
- está estruturada como uma oferta clara ao mercado.

PRODUTO/SERVIÇO EM DESENVOLVIMENTO = é toda solução que, ainda não está pronta para venda regular, e está em fase de:

- MVP,
- protótipo,
- prova de conceito,
- piloto,
- nova versão relevante,
- novo produto.

Não inclui:

- pequenas melhorias incrementais,
- correções de bugs,
- ajustes operacionais sem mudança relevante de escopo.

PRODUTO/SERVIÇO LANÇADO = é todo produto ou serviço que:

- passou a ser ofertado comercialmente neste mês, pela primeira vez, ou
- teve uma nova versão relevante lançada no mercado neste mês.

B) COMO PREENCHER?

10.1. Quantos produtos/serviços a empresa possui atualmente? (Considere produtos ou serviços que a empresa oferece ou está pronta para oferecer ao mercado)

Informe o total atual de ofertas comerciais da empresa, que inclui:

- produtos já vendidos,
- produtos já prontos para venda.

Não incluir:

- produtos ainda em desenvolvimento.



10.2. Quantos produtos/serviços estão atualmente em desenvolvimento? (ex: MVP, protótipo, nova versão relevante, novo produto)

Informe quantas soluções estão em desenvolvimento ativo no momento, que inclui:

- novos produtos,
- MVPs,
- Protótipos,
- novas versões relevantes.

Não inclui:

- manutenção de rotina,
- pequenas atualizações.

10.3. Quantos novos produtos/serviços foram lançados neste mês?

Informe apenas os produtos ou serviços que começaram a ser oferecidos comercialmente neste mês, que inclui:

- lançamento de produto totalmente novo,
- lançamento de versão nova relevante.

REGRA IMPORTANTE:

1. Um mesmo produto não deve ser contado duas vezes no mesmo campo.
2. Um produto lançado neste mês:
 - entra na 10.3
 - e passa a compor a 10.1 nos próximos meses.
3. Se não houver nenhum item, preencha com 0.



BLOCO 11 — PARTICIPAÇÃO EM EVENTOS

A) DEFINIÇÕES:

EVENTOS = considere como evento toda atividade organizada por terceiros com objetivo de:

- Networking,
- Capacitação,
- Geração de negócios,
- Divulgação tecnológica,
- Promoção institucional,
- Apresentação de soluções.

Inclui:

- Feiras,
- Congressos,
- Seminários,
- Workshops,
- missões empresariais,
- demo days,
- rodadas de negócios,
- eventos técnicos ou científicos.

Não inclui:

- reuniões bilaterais isoladas,
- visitas comerciais individuais,
- mentorias individuais,
- reuniões internas.

B) COMO PREENCHER?

O QUE É PARTICIPAR DE UM EVENTO?

A empresa é considerada participante quando:

- inscreveu-se formalmente, **ou**
- foi convidada oficialmente, **ou**
- esteve presente como visitante, **ou**
- esteve presente como expositora, palestrante, pitch, etc.

O QUE É PARTICIPAÇÃO ATIVA?

Considere **participação ativa** quando a empresa:

- apresentou pitch,
- expôs produto/serviço,
- foi palestrante,
- participou de painel,
- apresentou paper ou trabalho,



- foi expositora em estande,
- teve agenda formal de apresentação.

Não é participação ativa:

- apenas visitar,
- apenas assistir,
- apenas circular.

11.1. Quantos eventos a empresa participou neste mês?

Informe o número total de eventos dos quais a empresa participou no mês, independentemente do tipo de participação.

Depois, classifique esses eventos nas categorias abaixo:

- Evento de startups / inovação (*demo day, pitch, rodadas de negócio, programas de inovação aberta, etc.*),
- Feira de negócios,
- Workshop / seminário / curso,
- Congresso técnico-científico,
- Missão empresarial / institucional,
- Outros eventos.

Cada evento deve ser contado uma única vez, na categoria que melhor o representa.

11.2. Em quantos desses eventos a empresa teve participação ativa? (ex: expositor, palestrante, pitch, painelistas)

Informe quantos dos eventos declarados na 11.1 tiveram participação ativa da empresa.

REGRA IMPORTANTE:

1. Um mesmo evento:
 - conta uma vez no total
 - entra em apenas uma categoria
2. Se a empresa não participou de nenhum evento no mês:
 - preencha 0 em todos os campos
3. Participação ativa:
 - não substitui o total
 - é um subconjunto da 11.1



BLOCO 12 — CONEXÕES COM O ECOSISTEMA

A) DEFINIÇÕES:

CONEXÃO RELEVANTE = considere toda interação intencional e estruturada da empresa com outro ator do ecossistema, que tenha tido objetivo claro de negócio, tecnologia, parceria, aprendizado, investimento ou cooperação institucional.

Inclui:

- reuniões agendadas,
- apresentações formais,
- visitas técnicas,
- mentorias estruturadas,
- negociações,
- workshops de trabalho,
- discussões de parceria,
- agendas de inovação aberta,

Não inclui:

- conversas informais sem encaminhamento,
- networking genérico sem objetivo,
- contatos superficiais sem continuidade.

B) COMO PREENCHER?

UNIDADE DE CONTAGEM

UMA CONEXÃO = um relacionamento estruturado com uma organização específica no mês. Mesmo que haja várias reuniões com o mesmo ator, conte apenas uma vez no mês.

12.1. Quantas conexões relevantes com empresas ou instituições do ecossistema foram realizadas neste mês?

Informe o número total de conexões relevantes iniciadas ou ativas no mês, conforme a definição acima.

12.2. Dessas conexões, quantas se enquadram em cada tipo abaixo?

(Uma mesma conexão pode se encaixar em mais de uma categoria)

Aqui você deve classificar as conexões informadas na 12.1 por tipo de interação.

Marque a quantidade de conexões que se enquadram em cada categoria:

- **Networking institucional** (*primeiro contato, aproximação, abertura de relacionamento*)
- **Pitch / apresentação** (*apresentação formal para potencial parceiro, cliente, investidor, ICT, etc.*),
- **Mentorias, orientações ou troca de experiências** (*conversas técnicas, estratégicas, aprendizados estruturados*),
- **Visita técnica** (*visita recebida ou realizada com objetivo técnico ou de negócio*),



- **Parceria ou co-desenvolvimento** (*desenvolvimento conjunto de produto, tecnologia ou solução*),
- **Inovação aberta** (*conexão com grande empresa, ICT ou organização para desenvolver, testar ou validar tecnologia*),
- **Investimento, M&A ou relação com investidores** (*contato com fundos, anjos, corporate venture, M&A, etc.*).

IMPORTANTE:

A soma pode ser maior que o total da 12.1, pois uma mesma conexão pode entrar em mais de uma categoria.

12.3. Com que tipo de organização essas conexões foram realizadas?

(Marque a quantidade de atores distintos, por categoria)

Aqui você deve indicar quantas organizações diferentes a empresa se conectou no mês, por tipo de ator.

- Outras empresas (startups, PMEs),
- Grandes empresas,
- Universidades e ICTs,
- Investidores,
- Órgãos públicos,
- Instituições de apoio ao empreendedorismo (*ex: Sebrae, Senai, Senac, Anprotec, aceleradoras, hubs, parques, etc.*).

REGRA IMPORTANTE:

1. Conte organizações distintas, não o número de reuniões.
2. Cada organização conta uma vez na categoria correspondente.