
CENTRO PAULA SOUZA
Assessoria De Inovação Tecnológica
Agência Inova Paula Souza
Programa Escola de Inovadores

Edital de Seleção para Chamada de Candidatos

O presente Edital torna público as inscrições para o processo seletivo de projetos para participar do Programa Escola de Inovadores, promovido pela Agência INOVA Paula Souza e disponibilizado por unidades de ETECs e FATECs, pertencentes ao Centro Paula Souza. As unidades que disponibilizarão o Programa em 2019/2 estão disponíveis no site <http://www.inovapaulasouza.cps.sp.gov.br/structure/escola.jsp>. Nesse mesmo site, os interessados deverão escolher a unidade de interesse e realizar suas inscrições.

1. ESCOLA DE INOVADORES – O QUE É?

A escola de inovadores é um programa de empreendedorismo criado pela Agência INOVA Paula Souza que visa fornecer ferramental básico de Empreendedorismo e Inovação disponibilizando um ambiente criativo para que os participantes se capacitem a desenvolvam modelos de negócios sustentáveis com a finalidade de viabilizarem-nos, num próximo passo, por meio da criação e desenvolvimento de suas próprias empresas ou *startups*.

2. PÚBLICO ALVO

Notadamente alunos e ex-alunos de cursos técnicos e tecnológicos do Centro Paula Souza ou de qualquer instituição de ensino público ou privado de nível médio, médio-técnico ou superior, bem como empreendedores da região.

Requisitos: Pertencer à comunidade local/regional; estar determinado a empreender e apresentar projeto com potencial de inovação; participar das aulas presenciais com no mínimo 75% de frequência; participar do Balcão de Mentoria obrigatoriamente.

3. METODOLOGIA

A metodologia está fundamentada no aprender fazendo, ou seja, na modelagem do negócio onde o proponente recebe orientações práticas em ambientes estruturados para

esse programa. O Programa Escola de Inovadores contempla quatro fases, a saber: (1) Divulgação da Escola de Inovadores; (2) Classificação e seleção dos projetos com potenciais para inovação; (3) Desenvolvimento do programa e, (4) Exposição de projetos.

4. JUSTIFICATIVAS

A economia atual demanda cada vez mais soluções inovadoras, por isso é necessário unir – de maneira multidisciplinar – diferentes temas e serviços para apoiar o desenvolvimento de projetos de negócios sustentáveis. Diante disso, as unidades de ensino do Centro Paula Souza (*FATECs e ETECs*) possuem em seu currículo diversas áreas que, combinadas e bem trabalhadas, podem auxiliar na consecução de projetos significativos para o bem-estar da comunidade em geral. Portanto, a criação desse programa aconteceu devido a necessidade premente no modelo de formação institucional. Acrescenta-se a isso as características de algumas regiões ou localidades, vislumbra-se claramente a utilidade da iniciativa apresentada nesse programa.

5. DIRETRIZES DE IMPLANTAÇÃO DA ESCOLA DE INOVADORES

Para viabilizar as ações desse Programa nas unidades de ensino do Centro Paula Souza faz-se necessário observar as seguintes etapas e condições:

- I. Verificação prévia das condições favoráveis à implantação da Escola de Inovadores, que inclui o mapeamento preliminar do ambiente de empreendedorismo e inovação realizada pela unidade em conjunto com o Agente de Inovação.
- II. Aprovação da implantação do Programa Escola de Inovadores na unidade pela Congregação nas FATECs e pelo Conselho de Escola nas ETECs.
- III. Disponibilização de estrutura física na unidade ou em ambientes fornecidos por colaboradores das unidades que sejam favoráveis às práticas do empreendedorismo como por exemplo, ambientes de *coworking*, incubadoras e Parques Tecnológicos.
- IV. Disponibilização pela unidade, de um professor que receberá até 4HAEs e terá dentre outras as seguintes funções: receber palestrantes, controlar listas de presenças e todos os trâmites relacionados aos eventos.

- V. A emissão de certificados e os custos de *coffee break* serão de responsabilidade de cada unidade. Recomenda-se para tanto que sejam buscados apoios externos para esse fim.
- VI. A unidade responsável pela implantação Programa Escola de Inovadores poderá contar com o apoio de outras instituições, profissionais e empresas locais a fim de viabilizar, da melhor forma possível, a realização do projeto.
- VII. A divulgação do Projeto Escola de Inovadores bem como a seleção dos projetos inscritos é de responsabilidade da unidade com o apoio formal do Agente de Inovação da Agência INOVA Paula Souza que atende a regional na qual a unidade se encontra.

6. METODOLOGIA

A metodologia está fundamentada no aprender fazendo, ou seja, na modelagem do negócio onde o proponente recebe orientações práticas em ambientes estruturados para esse programa.

7. DESENVOLVIMENTO E ESTRUTURAÇÃO DO PROGRAMA

O desenvolvimento do Programa Escola de Inovadores acontecerá no formato de um curso de extensão com 40 horas, gratuito, distribuídos em 10 encontros presenciais de 4 horas cada. Tais encontros poderão ser organizados semanalmente, quando serão abordados e trabalhados em forma de oficinas os temas específicos que se complementam para apoiar os projetos, conforme estruturação de atividades apresentados a seguir.

SEMANA 1 Apresentação da Agência INOVA; Apresentação das Metas da Escola de Inovadores; Palestra Âncora; Apresentação dos Projetos Selecionados
--

<p><i>Objetivos:</i> O primeiro encontro será caracterizado como evento de lançamento da Escola de Inovadores junto à comunidade local. Neste momento são convidadas lideranças locais (empresários e representantes de entidades do poder público), professores e alunos da unidade de ensino. Inicialmente, faz-se uma abertura oficial da Escola de Inovadores com o Diretor ou um representante da unidade. Em seguida, o Agente de Inovação passará informações gerais sobre a Agência e o programa Escola de Inovadores. Na sequência, os projetos aprovados são brevemente apresentados.</p>

<p><i>Resultados Esperados:</i> Apresentação dos objetivos da escola de inovadores, com alinhamento das expectativas e tira dúvidas; Empreendedores e negócios devidamente apresentados.</p>
--

SEMANA 2 Saber empreender com atitudes empreendedoras

Objetivos: Nessa etapa os participantes aprendem sobre gestão empresarial básica e comportamentos empreendedores que são direcionamentos essenciais ao sucesso dos projetos. Os principais objetivos concentram-se em estimular o desenvolvimento das características empreendedoras, bem como em ampliar a visão dos participantes sobre gestão básica de negócios, envolvendo prioritariamente as seguintes dimensões: mercado, operações e finanças empresariais. Por ser uma etapa que trabalha notadamente as características comportamentais, além das conceituais, são utilizadas metodologias ativas de ensino, tendo como desafio a criação de uma empresa por meio de jogos empresariais vivenciais. Na sequência são abordados assuntos sobre competitividade empresarial no contexto das *startups*.

Resultados Esperados: Ampliação da visão dos participantes sobre gestão empresarial.

SEMANA 3 Design Thinking + Prototipagem (Produtos e Serviços)

Objetivos: Realização de um *workshop* sobre *Design Thinking* e suas técnicas (*brainstorm*, um dia na vida, sombra, mapa de empatia, personas, prototipagem, etc). Trabalhar o conceito do MVP (*Minimum Viable Product*). O intuito é que cada participante possa incrementar informações em seu negócio de forma mais assertiva, junto a possíveis clientes.

Resultados Esperados: Definição da proposta de valor do negócio a partir das técnicas de *Design Thinking* e protótipo criado.

SEMANA 4 Oficina de CANVAS

Objetivos: Este encontro tem como propósito uma oficina de *Canvas*, na qual é apresentada a ferramenta de modelagem de negócios através de uma palestra com um especialista no assunto. Por meio de uma dinâmica lúdica, os participantes iniciam a preparação do modelo de negócio proposto. Será utilizado o *Canvas* disponível em ferramentas on line ou impresso em folha A3 e Post it.

Resultados Esperados: Nivelamento de todos participantes sobre modelagem de negócios e *Canvas* preliminar desenvolvido.

SEMANA 5 Legalização e proteção empresarial

Objetivos: Nessa etapa os participantes devem aprender os aspectos básicos relativos à abertura de empresas e manutenção de dados obrigatórios. Um especialista deve passar os fundamentos de enquadramento MEI, ME, EPP e seu regime tributário (SIMPLES Nacional); Sociedade Limitada e EIRELI; sistemas de preenchimento e envio de nota fiscal eletrônica; noções de Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE); Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM); utilização do Cadastro Nacional de Produtos (CNP) e obtenção de códigos de barras na GS1 Brasil; noções de termos e condições de uso de sites; política de trocas e devoluções; termos de sigilo e confidencialidade; requisitos mínimos de um contrato comercial.

Resultados Esperados: Obtenção pelo aluno de noções básicas de criação e manutenção de uma empresa.

SEMANA 6 Tecnologia Aplicada aos Negócios

Objetivos: Neste encontro um especialista na área de tecnologia irá apresentar as facilidades que a tecnologia proporciona ao se idealizar um negócio, como por exemplo, passos para criação de página *web* da empresa (domínio, hospedagem), servidor em nuvem, serviços como *Google AdWords*, *Google Analytics*, entre outros. Deve-se ainda apresentar plataformas digitais de *networking/coworking*, como *StartSe*, *Cubo* e outras. Recomenda-se o uso do Livro **A Startup de U\$ 100,00** do autor *Chris Guillebeau*, bem como convidar representante(s) de uma *startup* para apresentar sua experiência.

Resultados Esperados: Demonstrar a possibilidade da criação de uma *startup* com pouco investimento e risco, além de expor ao aluno plataformas em que ele possa demonstrar seu produto/serviço e trocar experiências com outros inovadores.

SEMANA 7 Fontes de financiamento para startups e a importância das relações institucionais

Objetivos: O intuito é aprender sobre investimentos no negócio. Através de palestra de um investidor ou representante de fundo de investimento e de uma empresa que recebeu aporte financeiro são tratados temas como investimento privado (anjo) e investimento público (Finep, Fapesp, BNDES, DesenvolveSP etc), *Crowdfunding*, *Capital Venture*, etc). Nessa etapa é importante a compreensão das relações institucionais, trabalho em um *coworking*, participação em grupos de inovação e *networking*, dentre outros.

Resultados Esperados: Decisão sobre a necessidade ou não de investimentos e verificação de eventual acolhimento aporte financeiro.

SEMANA 8 Visão de finanças e mercados

Objetivos: Nessa etapa os proponentes irão aprender a buscar indicadores do setor no qual seu projeto está inserido. Nesse momento é importante discutir temas como gestão financeira, definição de preço, cálculo de *payback*, *break even* e custos iniciais da operação do negócio.

Resultados Esperados: Conhecimento dos custos e retorno do projeto.

SEMANA 9 Marketing em Startup + Pitch + Clínica de Negócios

Objetivos: Esse ponto objetiva tratar temas como oratória, dinâmica de uma apresentação, *neuromarketing*, softwares de edição de vídeos, entre outros. Os participantes realizarão um *workshop* junto a um especialista em comunicação empresarial para confeccionar a apresentação do modelo de negócio através de um *pitch*.

Resultados Esperados: *Pitch* criado.

SEMANA 10 **Balcão de Mentorias**

Objetivos: Finalizar as atividades com a apresentação de todos os projetos em um ambiente favorável ao empreendedorismo, preferencialmente com a participação de empresários, entidades do poder público, representantes de ambientes de inovação como incubadoras, parques tecnológicos, espaços de *coworking* etc. Nesta etapa, cada integrante do projeto irá realizar uma apresentação da sua ideia de negócios de maneira individual por meio do seu *pitch*. A apresentação se dará para uma banca examinadora que avaliará a proposta de valor sob vários aspectos e apresentará ao proponente um feedback com sugestões e críticas de melhorias. Dessa forma, tais projetos poderão ser direcionados para a pré-incubação em uma incubadora, aceleradora, ou um parque tecnológico. A finalidade é transformar os projetos em negócios sustentáveis em ambiente de *networking* para realizar negócios.

Resultados Esperados: Projetos aptos a se tornarem negócios.

7. DO PROCESSO SELETIVO

- 1- **10/06/ a 23/08/2019** – Divulgação a ser preparada pelo professor indicado pela unidade e pelo Agente de Inovação em Site, Facebook, Parceiros, release mídia jornalística
- 2- **01/08 a 23/08/2019** – Período de inscrição dos candidatos deverá ser feito no site da Agência INOVA Paula Souza por meio do *link*:
<http://www.inovapaulasouza.cps.sp.gov.br/structure/escola.jsp>
- 3- **02/09 a 06/09/2019** – Análise das inscrições, processo seletivo. A avaliação das inscrições será realizada por um Comitê composto por membros da unidade CPS, empresários e pelo Agente de Inovação (INOVA Paula Souza).
 - 3.1 *Critérios de Avaliação:* O Comitê fará a avaliação da seguinte forma: A pontuação será feita com base na escala Likert (5 – excelente a 1 – não atende), considerando os seguintes critérios: (i) Conteúdo de inovação dos produtos ou serviços a serem ofertados; (ii) Potencial mercadológico; (iii) Potencial de geração de valor; (iv) Viabilidade técnica /Potencialidade de empreendedorismo;
4. **09/09/2019** – Divulgação dos projetos selecionados no site da unidade escolhida e/ou por email.
4. **16/09 a 21/09/2019** - Início das capacitações no local e data informado pela unidade.
5. Os candidatos com projetos selecionados que não participarem do 1º encontro serão automaticamente desclassificados, exceto em caso de manifestação por

escrito ao Agente de Inovação justificando a ausência. Em caso de desclassificação será convocado o próximo integrante da lista de espera.

6. Contato: inovadores@cps.sp.gov.br


8. DO NÚMERO DE VAGAS

Vagas: Serão selecionados 10 a 25 projetos (depende da estrutura física de cada unidade) com até 3 participantes cada.

9. DISPOSIÇÕES FINAIS

Os candidatos devem estar cientes de todo processo deste Edital, respeitar os prazos e preencher todas as informações do processo de inscrição disponíveis no site, que são: IDENTIFICAÇÃO DO PROPONENTE (Anexo A) e FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO DE PROJETO (Anexo B).

São Paulo, 29 de abril de 2019.



Prof. Dra. Simoni Maria Gheno
Gestora do Programa Agentes de Inovação
Agência INOVA Paula Souza

ANEXO A
IDENTIFICAÇÃO DO PROPONENTE

(a ser preenchido no site)

NOME DO INTEGRANTE

DATA DE NASCIMENTO:

AUTORIZAÇÃO PARA MENORES DE IDADE ⁽¹⁾: (Consta do Anexo C)

FORMAÇÃO:

ENDEREÇO:

NÚMERO:

COMPLEMENTO:

BAIRRO:

CEP:

CIDADE:

UF:

E-MAIL:

TELEFONE FIXO:

TELEFONE CELULAR:

Origem:

() COMUNIDADE () ETEC () FATEC

¹ Os participantes com menos de 18 anos devem trazer a autorização que consta no anexo C, assinada pelos pais ou responsáveis.

ANEXO B
FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO DE PROJETO
(a ser preenchido no site)

Título do Projeto: _____

Frase: _____

(Descreva em uma frase o negócio que pretende desenvolver)

Origem: () COMUNIDADE () ETEC () FATEC

Equipe (De 1 a 3 Integrantes. O primeiro integrante é o representante da equipe).

Nome do Integrante	Email	Responsável
		()
		()
		()

O Problema

O projeto que está sendo proposto resolve qual problema para sociedade?

A Solução

De que forma se pretende solucionar esse problema? O que há de novo nessa solução? Por que você decidiu focar nessa solução?

O Mercado

Você, nesse momento, saberia dizer quais são os potenciais usuários ou clientes para o seu negócio?

Você, nesse momento, saberia dizer qual é o tamanho do mercado que você busca atingir com a criação de um negócio a partir deste seu projeto?

Os Concorrentes

Você, nesse momento, saberia dizer quem são seus potenciais concorrentes, e/ou quem pode se tornar seu concorrente ao longo do desenvolvimento do seu modelo de negócio?

ANEXO C
AUTORIZAÇÃO PARA MENORES DE IDADE

(a ser preenchida e entregue ao Professor responsável da UNIDADE (ETEC ou FATEC) no 1º encontro)

AUTORIZAÇÃO DO RESPONSÁVEL PARA PARTICIPAÇÃO DE MENORES DE 18 ANOS EM EVENTO PÚBLICO

Eu, _____, com nacionalidade _____, estado civil _____, profissão _____, residente e domiciliado(a) na _____, identidade nº _____ Órgão expedidor _____, CPF _____, telefone nº _____, autorizo a participação de meu/minha filho(a)/pupilo(a) _____, nascido em _____, identidade nº _____ Órgão expedidor _____, a participar do evento denominado _____, que ocorrerá na _____, com endereço na _____, na(s) data(s) de _____, até as _____ horas.

_____ (Local e data)

(Nome completo da mãe, pai ou responsável)

Assinatura da mãe, pai ou responsável