
CENTRO PAULA SOUZA
Assessoria de Inovação Tecnológica
INOVA CPS
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 da 13ª Escola de Inovadores, pertencente ao Programa Trilha de Empreendedorismo e Inovação, promovida pela Inova CPS e disponibilizada por unidades de Etecs e Fatecs, pertencentes ao Centro Paula Souza.

As unidades que disponibilizarão o curso de extensão em 2021/2 estão disponíveis no site <https://inova.cps.sp.gov.br> e os interessados deverão realizar suas inscrições neste mesmo endereço *web*.

1. ESCOLA DE INOVADORES – O QUE É?

A Escola de Inovadores é um curso de extensão em empreendedorismo criado pela Inova CPS que visa fornecer ferramental básico de Empreendedorismo e Inovação disponibilizando um ambiente criativo, digital, para que os participantes se capacitem e 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.

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. A Escola de Inovadores contempla quatro fases, a saber: (1) Divulgação; (2) Classificação e

seleção dos projetos; (3) Desenvolvimento do curso e, (4) Exposição de projetos. A novidade dessa edição é a microcertificação a cada semana de curso para os participantes que acessarem a página do curso e cumprirem com os requisitos mínimos solicitados.

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. Acrescentando-se a isso as características de algumas regiões ou localidades, vislumbra-se claramente a utilidade da iniciativa apresentada nesse curso.

5. DESENVOLVIMENTO E ESTRUTURAÇÃO

O desenvolvimento da 13ª Escola de Inovadores se realizará no formato de um curso de extensão com 40 horas, gratuito, distribuídas em 10 módulos, em ambiente digital online, síncrono e assíncrono, em um cômputo total de todas as atividades de 4 horas cada, envolvendo webinar, acesso aos materiais para estudo e mentorias paralelas dos agentes de inovação. Os módulos organizados semanalmente envolvem trabalhos com temas específicos preparados para apoiar os projetos selecionados. Adicionalmente, será disponibilizado na plataforma do curso, em cada módulo, um vídeo instrutivo do respectivo conteúdo, bem como o material teórico adicional para complementar o conhecimento do participante.

Ao acessar a página do curso e cumprir os requisitos mínimos de cada módulo semanal, o participante receberá uma microcertificação de 4 horas correspondente a cada um dos temas desenvolvidos.

A estruturação de atividades é apresentada a seguir.

SEMANA 1 *Desafios do empreendedor*

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. Nessa etapa 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.

Palestrante convidado: Marcelo Caetano Oliveira Alves

SEMANA 2 Marketing e comunicação para empreendedores

Objetivos: Abordar o uso do marketing digital como estratégia de comunicação e geração de negócios a partir da internet envolvendo os 4 pilares: Público, Mensagem, Mídia, Mensageiro

Resultados Esperados: Entendimento das ferramentas de comunicação e marketing como importante ferramenta de desenvolvimento de negócios.

Palestrante convidado: Carlos Eduardo Damian Leite

SEMANA 3 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*.

Resultados Esperados: Demonstrar a possibilidade de uso de plataformas de demonstração de produto/serviço e troca de experiências com outros inovadores.

Palestrante convidado: Alfredo Colenci Neto

SEMANA 4 Abertura e Manutenção de Empresas

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); noções básicas sobre Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais; requisitos mínimos de um contrato comercial.

Resultados Esperados: Os participantes obterão noções básicas de criação e manutenção de uma empresa

Palestrante convidado: Roberto Ronqui

SEMANA 5 Laboratório de Ideias

Objetivos: A Ideação é o momento dedicado a olhar e pensar na solução. Momento em que, para a equipe do projeto, ideação se torna sinônimo de gerar ideias com foco em resolver o desafio em pauta para o projeto. Quantidade é a palavra de ordem, sem julgamentos, o objetivo é o trabalho em equipe, para obter o máximo de ideias possíveis, ou seja, co-criação em equipe.

Resultados Esperados: Os participantes serão desafiados a utilizar ferramentas como o *brainstorming* para gerar ideias inovadoras que atendam ao projeto

Palestrante convidado: Rita A. P. Luz

SEMANA 6 Proposta de Valor

Objetivos: Uma proposta de valor é uma estratégia da empresa para influenciar a tomada de decisão de compra do público-alvo. Neste módulo apresentaremos as formas que as empresas representam os benefícios que serão entregues ao clientes pelos seus produtos, serviços ou processos.

Resultados Esperados: Os participantes deverão desenvolver as suas propostas a serem oferecidas ao mercado, fazendo a relação de como os problemas podem ser resolvidos e/ou os benefícios adicionais comparados a seus concorrentes.

Palestrante convidado: Adriano Buzolli

SEMANA 7 Ferramentas para chegar ao seu cliente

Objetivos: Os participantes serão apresentados às ferramentas de inspiração como a pesquisa exploratória, pesquisa desk, mapa conceitual

Resultados Esperados: Os participantes serão desafiados pensar no dimensionamento do projeto e Identificação do público alvo primário e possíveis parceiros

Palestrante convidado: Rita A. P. Luz

SEMANA 8 Da ideia ao mercado (Modelagem do Negócio)

Objetivos: Este módulo tem como propósito apresentar a ferramenta de modelagem de negócios *Canvas*. Por meio de uma dinâmica lúdica, os participantes iniciam a preparação do modelo de negócio proposto, ou seja, os participantes serão desafiados a preparação do modelo de negócio proposto – 1º *Canvas*

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

Palestrante convidado: Adriano Buzolli

SEMANA 9 Prototipagem (Produtos e Serviços)

Objetivos: O intuito é que cada participante possa incrementar informações em seu negócio de forma mais assertiva, junto a possíveis clientes.

Resultados Esperados: Os participantes serão desafiados a usar as ferramentas de Imersão e ideação e trabalhar o conceito prototipagem seguido do MVP (Minimum Viable Product).

Palestrante convidado: Gyslaino Monteiro

SEMANA 10 Como falar com seu cliente e com o investidor - Elevator Pitch

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.

Palestrante convidado: Maria Benincasa Vidotti

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 mentores externos, 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. No caso do programa realizado por meio digital, a apresentação se dará através de plataformas adequadas para tal. Os melhores projetos serão selecionados para participar da Vitrine Inova CPS (<https://inova.cps.sp.gov.br/>).

Resultados Esperados: Projetos aptos a se tornarem negócios.

6. DO PROCESSO SELETIVO

1. **16/08 a 10/09/2021** – Divulgação pela unidade do CPS e pelo Agente de Inovação em Site, Facebook, Parceiros, release mídia jornalística
2. **16/08 a 10/09/2021** – Período para a inscrição dos candidatos, que deverá ser realizada no site por meio do link: <https://inova.cps.sp.gov.br>
3. **13/09 a 14/09/2021** – Análise das inscrições e processo seletivo. A avaliação das inscrições será realizada por um Comitê composto por membros da unidade CPS e pelo Agente de Inovação (Inova CPS).

- 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. **15/09/2021** – Divulgação dos projetos selecionados no site da unidade escolhida e/ou por email.
 5. **16/09 a 24/09/2021** – O Agente de Inovação contatará os responsáveis pelos projetos selecionados de uma determinada unidade e os orientará sobre as primeiras etapas - *KICK OFF* - Reunião dos agentes com participantes da Escola de Inovadores de cada unidade.
 6. **25/09/2021** - Início das capacitações em ambiente digital, no formato de webinar conforme agenda.
 7. **11/12/2021** – Encerramento do programa.
 8. 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.
 9. Contato: inovadores@cps.sp.gov.br ou faleconosco.inova@cps.sp.gov.br

7. DO NÚMERO DE VAGAS

Vagas: Serão selecionados 20 projetos por unidade do CPS (Etec e Fatec) com até 3 participantes cada, nas unidades selecionadas para sediarem o curso de extensão.

8. A AGENDA DO CURSO

Evento	Programação	Data
webinar 1	Desafios para tornar-se empreendedor	Sábado, 25 de setembro
webinar 2	Marketing e comunicação para empreendedores	Sábado, 2 de outubro
webinar 3	Tecnologia Aplicada aos Negócios	Sábado, 9 de outubro
webinar 4	Abertura e Manutenção de Empresas	Sábado, 23 de outubro
<i>webinar extra</i>	Hora de criar seu CNPJ e viabilizar seu negócio?	<i>A definir</i>
webinar 5	Laboratório de Ideias	Sábado, 30 de outubro
webinar 6	Proposta de Valor	Sábado, 6 de novembro
webinar 7	Ferramentas para chegar no seu cliente	Sábado, 13 de novembro
webinar 8	Da ideia ao mercado (Modelagem do Negócio)	Sábado, 20 de novembro
webinar 9	Prototipagem	Sábado, 27 de novembro
webinar 10	Como falar com seu cliente e com o investidor - Elevator Pitch	Sábado, 4 de dezembro
<i>DAY END</i>	Balcão de Mentorias	Sábado, 11 de dezembro

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 que se encontram no formulário disponível no site.

1. As informações constantes neste edital e nos formulários de identificação do proponente e de inscrição de projeto podem ser alteradas para melhor conveniência e adequação.
2. As informações pessoais coletadas para a inscrição estão de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais e são utilizadas somente para as finalidades legítimas relacionadas ao cadastramento de participantes na Trilha de Empreendedorismo e Inovação com o fim de viabilizar eventual participação e meio de contato com o candidato.
3. Participantes selecionados menores de 18 (dezoito) anos deverão enviar autorização do(a) seu responsável legal no prazo da primeira semana do curso (o modelo será disponibilizado na plataforma do curso aos selecionados).

São Paulo, 10 de agosto de 2021.

Prof. Dra. Simoni Maria Gheno
Inova CPS