

---

**CENTRO PAULA SOUZA**  
**Assessoria de Inovação Tecnológica**  
**INOVA CPS**  
**Programa Escola de Inovadores Digital**

**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 Digital, promovido pela INOVA CPS e disponibilizado por unidades de Etecs e Fatecs, pertencentes ao Centro Paula Souza. A unidades que disponibilizarão o Programa em 2020/1 estão disponíveis no site <https://inova.cps.sp.gov.br> e nele os interessados deverão realizar suas inscrições.

**1. PROGRAMA ESCOLA DE INOVADORES – O QUE É?**

O Programa Escola de Inovadores Digital é um programa de 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; participar das aulas presenciais ou online com no mínimo 75% de frequência.

**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 do Programa Escola de Inovadores Digital: (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. Acrescentando-se a isso as características de algumas regiões ou localidades, vislumbra-se claramente a utilidade da iniciativa apresentada nesse programa.

#### 5. 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, ou sob a forma digital. 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.

<b>SEMANA 1 <a href="#">Apresentação da INOVA CPS; Apresentação das Metas do Programa de Inovadores; Palestra Âncora; Apresentação dos Projetos Selecionados</a></b>
--

<p><i>Objetivos:</i> O primeiro encontro será caracterizado como evento de lançamento do Programa 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 do Programa Escola de Inovadores com o Diretor ou um representante da unidade. Em seguida, o Agente de Inovação passará informações gerais sobre a INOVA CPS e o Programa Escola de Inovadores. Na sequência, os projetos aprovados são brevemente apresentados. No caso do programa realizado sob a forma digital será feita a apresentação online do programa e uma</p>
--

palestra âncora, sendo que o agente de inovação e/ou tutor auxiliar deverá responder as dúvidas e questionamentos dos participantes.

*Resultados Esperados:* Apresentação dos objetivos do Programa Escola de Inovadores, com alinhamento das expectativas e tira dúvidas; Empreendedores e negócios devidamente apresentados.

*Meio digital:* 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **a definir**.

### **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.

*Meio digital:* 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Marcelo Caetano Oliveira Alves**

### **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.

*Meio digital:* 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Fábio Lúcio Meira**

### **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 online ou impresso em folha A3 e Post it.

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

*Meio digital:* 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Liszeila Martingo**

#### **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); Cadastro Nacional de Produtos (CNP) e códigos de barras na GS1 Brasil; noções básicas sobre Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais; requisitos mínimos de um contrato comercial; noções básicas de Propriedade Intelectual.

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

*Meio digital:* 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Rodrigo Martins Naves**

#### **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.

*Meio digital:* 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Alfredo Colenci Neto**

#### **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.

*Meio digital*: 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Simoni Maria Gheno**

### **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.

*Meio digital*: 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **PAULO QUINTAIROS**

### **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.

*Meio digital*: 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Antônio Celso Duarte**

### **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. No caso do programa realizado por meio digital, a apresentação se dará através de plataformas adequadas para tal.

*Resultados Esperados:* Projetos aptos a se tornarem negócios.

*Meio digital:* 1) apresentação de gravação pelo palestrante convidado por meio digital para cada tópico do conteúdo; 2) fornecimento, pelo palestrante convidado de material com atividades práticas sobre o conteúdo; 3) palestrante convidado: **Equipe de mentores**

## 6. DO PROCESSO SELETIVO

1. **27/04 a 11/05/2020** – Divulgação a ser preparada pelo professor indicado pela unidade e pelo Agente de Inovação em Site, Facebook, Parceiros, release mídia jornalística
2. **27/04 a 11/05/2020** – Período de inscrição dos candidatos deverá ser feito no site da INOVA CPS por meio do *link*:  
*inova.cps.sp.gov.br*
3. **12/05 a 14/05/2020** – 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 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. **15/05/2020** – Divulgação dos projetos selecionados no site da unidade escolhida e/ou por email.
5. **18/05/2020** - Início das capacitações no local e data informado pela unidade.
6. **20/07/2020** – Encerramento do programa.
7. 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.
8. As datas e a programação do Programa Escola de Inovadores podem divergir entre as unidades e podem ser alteradas, prevendo inclusive, a não realização do programa ou a junção de unidades em caso de não alcance do número mínimo de selecionados.
9. Contato: [inovadores@cps.sp.gov.br](mailto:inovadores@cps.sp.gov.br)

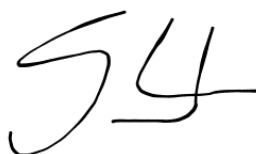
## 7. DO NÚMERO DE VAGAS

Vagas: Serão selecionados 10 a 25 projetos (depende da estrutura física de cada unidade do CPS) com até 3 participantes cada. No caso de projeto realizado por meio digital, o número de vagas poderá ser alterado de acordo com as disponibilidades de tutores e mentores.

## 8. DISPOSIÇÕES FINAIS

1. 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, que são: IDENTIFICAÇÃO DO PROPONENTE (Anexo A) e FORMULÁRIO DE INSCRIÇÃO DE PROJETO (Anexo B).
2. 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.

São Paulo, 19 de abril de 2020.



Prof. Dra. Simoni Maria Gheno  
Gestora do Programa Agentes de Inovação  
INOVA CPS



---

ANEXO A  
**IDENTIFICAÇÃO DO PROPONENTE**

(a ser preenchido no site)

NOME DO INTEGRANTE

DATA DE NASCIMENTO:

AUTORIZAÇÃO PARA MENORES DE IDADE <sup>(1)</sup>: (Consta do Anexo C)

FORMAÇÃO:

ENDEREÇO:

NÚMERO:

COMPLEMENTO:

BAIRRO:

CEP:

CIDADE:

UF:

E-MAIL:

TELEFONE FIXO:

TELEFONE CELULAR:

**Origem:**

( ) COMUNIDADE ( ) ETEC ( ) FATEC

---

<sup>1</sup> 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: \_\_\_\_\_

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

Nome do Integrante	Email	Responsável
		( )
		( )
		( )

**Informações do Projeto**

Descreva em poucas palavras a sua ideia do negócio proposto para participar desse Programa

---

---

---

---

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