



Ministério da
Educação

Ministério da
Agricultura, Pecuária
e Abastecimento



P



**EDITAL 01/2010 – MEC/MAPA/SEBRAE;BB
PRÊMIO TÉCNICO EMPREENDEDOR**

CATEGORIAS: Técnico
Tecnólogo

TEMAS: Livre,
Inclusão Social
Cooperativismo

O Ministério da Educação – MEC, através de sua Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica, **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA**, o **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE** e o **Banco do Brasil** comunicam e convidam os alunos dos cursos técnicos e tecnológicos das Instituições Públicas de Educação Profissional e Tecnológica – IPEPT a apresentarem projetos para concorrerem ao Prêmio Técnico Empreendedor 2010 de acordo com as condições estabelecidas no presente Edital.

Brasília DF, 17 de maio de 2010.

Art.1°. Constitui objeto deste Edital a premiação de alunos de cursos técnicos de nível médio e superiores de tecnologia das Instituições Públicas de Educação Profissional e Tecnológica, doravante denominadas IPEPT, que obtiverem as melhores pontuações nos projetos caracterizados neste Edital.

Art.2°. Estimular, reconhecer, premiar, divulgar e fomentar as atividades de empreendedorismo e cooperativismo desenvolvidas pelos alunos dos cursos técnicos de nível médio e superiores de tecnologia das IPEPT.

Art.3°. Essas práticas empreendedoras e cooperativistas se caracterizam como soluções técnicas e tecnológicas com possibilidade de se transformar em empreendimentos executáveis que comprovadamente contribuam com o processo de desenvolvimento de suas comunidades.

Art.4°. Os projetos deverão ser apresentados conforme as categorias e os temas a seguir:

Categorias:

- a) Técnico;**
- b) Tecnólogo.**

Temas:

- a) Livre** – projetos voltados para o desenvolvimento local;
- b) Inclusão Social** – projetos voltados para pessoas, grupos ou comunidades específicas, arranjos produtivos locais ou minorias, objetivando sua inserção social, profissional ou econômica, gerando trabalho ou renda;
- c) Cooperativismo** – projetos que proporcionem sua viabilização por meio de cooperativas, ou que atendam suas reais necessidades, e que visem à organização, à gestão, à expansão e ao fortalecimento do cooperativismo.

Art.5°. O aluno poderá inscrever-se somente em uma das duas

categorias do Prêmio: técnico ou tecnólogo, optando por um ou mais temas: livre, inclusão social e cooperativismo.

Art.6°. Poderão inscrever-se para o Prêmio os alunos regularmente matriculados e que estejam freqüentando qualquer curso de nível técnico e/ou tecnológico das escolas federais, estaduais e municipais.

Art.7°. Todos os projetos deverão estar acompanhados da ficha de inscrição (Anexo I), identificando a categoria e o tema. Essa ficha deverá ser anexada ao projeto quando da inscrição no Prêmio.

Art.8°. Os projetos serão inscritos por equipes compostas por dois ou três alunos e orientados por um professor integrante da respectiva instituição educacional.

Art.9°. Para efeito de premiação das etapas regional e nacional, pelo menos um dos alunos e o professor orientador deverão ser titulares de conta bancária (corrente ou poupança) no Banco do Brasil, para receber o pagamento do valor relativo ao prêmio na conta indicada.

Art.10. Um mesmo aluno poderá participar com mais de um projeto e em mais de uma equipe, obedecendo à categoria na qual está matriculado.

Art.11. É vedada a composição de equipes por alunos de categorias diferentes, isto é, um técnico com um tecnólogo ou vice-versa.

Art.12. Um mesmo professor poderá orientar várias equipes.

Art.13. Os alunos deverão realizar as inscrições no período de **17/05/2010** até **31/08/2010**.

Art.14. As inscrições e a entrega do projeto Prêmio Técnico Empreendedor deverão ser realizadas no SEBRAE local mais próximo.

Parágrafo Único – o projeto deverá ser entregue no ato da inscrição no período de 17/05/2010 a 31/08/2010.

Art.15. Os projetos deverão ser entregues em três vias impressas, preferencialmente encadernadas, juntamente com a ficha de inscrição (todos os campos preenchidos obrigatoriamente), em um envelope identificado da seguinte forma:

Prêmio Técnico Empreendedor MEC/MAPA/SEBRAE/BB

Categoria: _____

Tema: _____

Art.16. Os projetos serão automaticamente **desclassificados** quando:

I - não apresentarem a categoria de técnico ou tecnólogo na Ficha de Inscrição;

II – não apresentarem o tema especificado na Ficha de Inscrição;

III – não obtiverem a pontuação mínima;

IV – evidenciarem plágio no projeto;

V – tiverem sido premiados em edições anteriores do Prêmio.

Art.17. Os projetos deverão ser caracterizados como empreendimentos viáveis, propondo soluções inovadoras.

Art.18. Os projetos deverão ser escritos e formatados conforme as indicações constantes nos respectivos anexos:

- **Anexo II** – Roteiro para Elaboração de Projeto - Categoria Técnico Empreendedor;
- **Anexo III** - Roteiro para Elaboração de Projeto - Categoria Tecnólogo Empreendedor.

Art.19. Caberá ao grupo gestor do Prêmio Técnico Empreendedor, formado por um representante de cada instituição parceira: coordenar, supervisionar, mediar e orientar as Comissões Julgadoras Regionais e Nacional, ficando este grupo impedido de participar dos julgamentos dos projetos, tanto em âmbito regional como nacional.

Art.20. A avaliação dos projetos será realizada em duas etapas e por comissões julgadoras distintas, conforme especificado a seguir:

I - Etapa Regional

O SEBRAE estadual enviará os projetos inscritos ao SEBRAE que sediará a Avaliação da Etapa Regional, conforme indicado no cronograma.

REGIÃO	ESTADOS	ESTADO SEDE DA COMISSÃO JULGADORA	ENDEREÇO DOS SEBRAE/UF
Região 1	AM (TO, PA, RR, RO, AP, AC)	SEBRAE/AM	Rua Leonardo Malcher, 924 - Centro-Manaus
Região 2	PB (AL, BA, CE, MA, PE, SE, RN, PI)	SEBRAE/PB	Av. Maranhão, 983, Bairro dos Estados - João Pessoa
Região 3	RS (PR, SC)	SEBRAE/RS	Rua Sete de Setembro, 555, Centro - Porto Alegre
Região 4	MG (ES, RJ, SP)	SEBRAE/MG	Av. Barão Homem de Melo, 329 -

			Nova Suíça - Belo Horizonte
Região 5	DF (GO, MT, MS)	SEBRAE/DF	SIA Trecho 3, Lote 1580 - Distrito Federal

- Na Etapa Regional serão selecionados três projetos por categoria e tema, sem ordem de classificação, que concorrerão à Etapa Nacional.

- A Comissão Julgadora Regional será composta por representantes dos seguintes órgãos:

- Sistemas de aprendizagem profissional;
- SEBRAE Nacional e **instituições de ensino vinculadas aos Sistemas Nacionais de Aprendizagem;**
- Banco do Brasil;
- Sistema Estadual e Municipal de Educação e/ou Ciência e Tecnologia;
- Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica;
- Órgãos governamentais federais, estaduais e municipais.

Obs.: O Presidente da Comissão Julgadora da Etapa Regional será um representante do SEBRAE/UF.

II - Etapa Nacional - Concorrerão a essa etapa os projetos selecionados na Etapa Regional. Serão selecionados três projetos de cada tema nas categorias técnico e tecnólogo.

- O SEBRAE Nacional sediará a Etapa Nacional.

- A Comissão Julgadora Nacional será composta por representantes dos seguintes órgãos:

- Sistemas de aprendizagem profissional;
- SEBRAE Nacional e **instituições de ensino vinculadas aos Sistemas Nacionais de Aprendizagem;**
- Banco do Brasil;
- Sistema Estadual e Municipal de Educação e/ou Ciência e Tecnologia;
- Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica;

- Órgãos governamentais federais, estaduais e municipais.

Obs.: O Presidente da Comissão Julgadora da Etapa Nacional será um representante do SEBRAE Nacional.

Art.21. Os projetos serão julgados e classificados de acordo com os critérios seguintes:

I – Oportunidade de Negócio Inovador: o critério atesta que o negócio deve atender à característica de inovação:

- a) Os produtos e/ou serviços do negócio apresentam características inovadoras?
- b) Existem negócios e/ou serviços com características similares no local em que o mesmo será implantado?

II – Viabilidade Financeira: o projeto apresenta caráter de autosustentação do empreendimento, garantindo assim a implantação e a auto-suficiência na operacionalização do negócio:

- a) O projeto apresenta resultado operacional lucrativo?
- b) O projeto apresenta rentabilidade financeira compatível com o segmento de mercado?

III – Viabilidade Social: O negócio deve contemplar ações voltadas para a área Social.

- a) O projeto terá impacto favorável junto à comunidade?
- b) O projeto trará algum benefício à comunidade além da geração de trabalho e renda?

IV – Benefícios ao Meio Ambiente:

- a) O projeto apresenta preocupação com o meio ambiente?
- b) O projeto apresenta mecanismo de preservação e/ou recuperação do meio ambiente?

V – Processos e procedimentos técnicos e operacionais:

- a) As etapas dos processos produtivos do projeto estão descritas de forma clara e detalhada?
- b) Os procedimentos técnicos e operacionais guardam coerência com o produto e/ou serviço apresentado?

VI – Apresentação do trabalho escrito:

- a) O projeto segue o roteiro estabelecido no Edital?
- b) O projeto apresenta redação clara e objetiva, de fácil entendimento e

guarda coerência com a ideia proposta?

VII – Potencialização dos arranjos produtivos, sociais e culturais locais.

Art.22. Caso as duas perguntas de cada critério de classificação dos itens I ao VI, ("a" e "b") do artigo 21, forem respondidas de forma positiva, o critério alcançará 10 pontos. Se apenas uma pergunta de cada critério for respondida de forma positiva, alcançará 5 pontos. E, em caso de resposta negativa nas duas perguntas alcançará 1 ponto.

CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO	PESO
1. Oportunidade de Negócio Inovador	3,0
2. Viabilidade Financeira	2,0
3. Viabilidade Social	2,0
4. Benefícios ao Meio Ambiente	1,0
5. Processos e Procedimentos Técnicos e Operacionais	1,0
6. Apresentação do Trabalho Escrito	1,0
TOTAL	10,0

I – Serão critérios de desempate;

1) A equipe que obtiver a maior pontuação nos critérios seguintes:

2) Oportunidade de Negócio Inovadora

3) Viabilidade Financeira e/ou Social.

Art.23. Serão classificados os projetos que obtiverem o maior número de pontos somados nos critérios de classificação, considerando a linha de corte de 40,0 pontos.

Art.24. Divulgação dos resultados:

I – Etapa Regional: 03/11/2010

II – Etapa Nacional: 16/11/2010.

Art.25. A classificação dos projetos da Etapa Nacional será divulgada na Cerimônia de Premiação no dia 01/12/2010.

Art.26. Todos os resultados serão divulgados pela Internet nos sítios do **MEC/SETEC** – www.mec.gov.br/setec, do **MAPA** – www.agricultura.gov.br, do **SEBRAE** – www.sebrae.com.br

Art.27. Etapa Regional

I - Projetos Classificados

As equipes responsáveis pelos três melhores projetos de cada tema por categoria na Etapa Regional receberão:

- Certificado de reconhecimento pela classificação;

- R\$ 2.000,00 que serão rateados pelos membros da equipe e professor-orientador.

Art.28. Etapa Nacional

I - Projetos Vencedores

- Os três melhores projetos, de cada categoria e respectivo tema, que obtiverem as melhores pontuações serão premiados conforme indicação a seguir:

COLOCAÇÃO	PRÊMIO	CERTIFICADO + TROFÉU
1º	R\$ 8.000,00	Certificado de 1º Colocado no Prêmio Técnico Empreendedor + troféu
2º	R\$ 6.000,00	Certificado de 2º Colocado no Prêmio Técnico Empreendedor + troféu
3º	R\$ 4.000,00	Certificado de 3º Colocado no Prêmio Técnico Empreendedor + troféu

Obs1: Os valores indicados na tabela acima deverão ser divididos igualmente entre os membros da equipe.

Obs2: o pagamento do Prêmio será efetuado pelo MEC.

Obs3: As instituições correspondentes às equipes vencedoras receberão o troféu “Prêmio Técnico Empreendedor”.

Obs4: Cada aluno receberá o seu certificado e cada equipe receberá 1 troféu.

Art.29. Premiação do Professor-Orientador

Os professores orientadores dos três projetos vencedores da Etapa Nacional, de cada categoria e respectivo tema, serão premiados conforme indicado a seguir:

COLOCAÇÃO	PRÊMIO	CERTIFICADO + TROFÉU
1º	R\$ 3.000,00	Certificado de Orientador do Projeto 1º Colocado + troféu
2º	R\$ 2.000,00	Certificado de Orientador do Projeto 2º Colocado + troféu
3º	R\$ 1.000,00	Certificado de Orientador do Projeto 3º Colocado + troféu

Art.30. Entrega dos Prêmios da Etapa Nacional:

I - A premiação dos projetos vencedores da Etapa Nacional será realizada **01/12/2010**, em Brasília (DF), com a presença de representantes do Ministério da Educação, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, SEBRAE Nacional e do Banco do Brasil.

Art.31. Os recursos para a publicação do Edital do Prêmio Técnico Empreendedor no Diário Oficial da União serão oriundos do orçamento do MEC/SETEC.

Art.32. Os recursos financeiros para realização do Prêmio Técnico Empreendedor serão oriundos do orçamento de cada parceiro MEC, MAPA, SEBRAE e BB.

Art.33. Os representantes das equipes vencedoras dos projetos da etapa nacional se comprometem a envidar esforços para a implantação do negócio proposto.

Art.34. Que os direitos autorais das monografias premiadas ou agraciadas com menção honrosa pertencem aos respectivos autores, reservando-se aos órgãos envolvidos a prerrogativa de publicá-las e/ou divulgá-las por qualquer forma ou processo, em conjunto ou separadamente.

Parágrafo único – Caso agentes financeiros e/ou de fomento, público ou privado, queiram implantar ou financiar os projetos vencedores da Etapa Nacional, e seus representantes não tenham interesse ou estejam impossibilitados de fazê-lo, deverão, através de Termo de Renúncia, abrir mão dos seus direitos autorais, de que trata o Art. 34 deste Edital, cedendo-os aos promotores do Prêmio Técnico Empreendedor, para repassar, de forma gratuita, para outras pessoas interessadas na sua implantação.

Art.35. CRONOGRAMA:

1	Lançamento do Edital 2010.	17/05/2010
2	Inscrições e entrega dos projetos no SEBRAE mais próximo de sua instituição.	17/05 a 31/08/2010
3	Encaminhamento dos projetos do SEBRAE local para os SEBRAE que sediarão a Etapa Regional.	01 a 08/09/2010
4	Julgamento dos Projetos pelas Comissões Julgadoras da Etapa Regional.	13/09 a 08/10/2010
5	Divulgação dos Resultados – Etapa Regional.	03/11/2010
6	Julgamento dos Projetos – Etapa Nacional.	08/11 a 12/11/2010
7	Divulgação dos Resultados – Etapa Nacional	16/11/2010
8	Premiação Nacional em Brasília.	01/12/2010

Art.36. Não serão aceitos projetos postados após a data-limite fixada para a etapa regional (31/08/2010), conforme descrito no item 2 do cronograma constante no artigo 33.

Art.37. Não caberão quaisquer recursos das equipes concorrentes

dos resultados apurados pelas comissões julgadoras.

Art.38. A Coordenação do Prêmio reserva o direito de proceder quaisquer modificações neste Edital a qualquer tempo, desde que necessárias para dirimir dúvidas.

Art.39. O presente Edital poderá ser revogado ou anulado, em parte ou em sua totalidade, por interesse e em comum acordo com as partes envolvidas (MEC, MAPA, SEBRAE e Banco do Brasil).

Art.40. Seguem os contatos das instituições:

Ministério da Educação - MEC

E-mail – setec@mec.gov.br

Telefone: (61) 2022-8579

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento-MAPA

E-mail - denacoop@agricultura.com.br

Telefone: (61) 3218 -2582

**Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas -
SEBRAE**

E-mail - denise.marques@sebrae.com.br

Telefone: (61) 3348-7383

Banco do Brasil – DIMPE

E-mail - dimpe@bb.com.br

Telefone: (61) 3310-5300

ELIEZER MOREIRA PACHECO

Secretário da SETEC

ANEXO I

FICHA DE INSCRIÇÃO (Preenchimento obrigatório de todos os campos

CATEGORIAS

TÉCNICO
TECNÓLOGO

TEMAS

LIVRE
INCLUSÃO SOCIAL
COOPERATIVISMO

1. DADOS DA INSTITUIÇÃO

1.1 Nome da Instituição		
1.2 Nome do Reitor(a)/Diretor(a)-Geral/Diretor(a)		
1.3 Endereço	1.4 Cidade/UF	1.5 CEP
1.6 Telefones	1.7 Fax	

2. DADOS DA EQUIPE CANDIDATA (ALUNOS)

2.1 Nome Completo dos componentes da Equipe 1 _____ (coordenador (a)) 2 _____ 3 _____		2.2 Data de Nascimento 1 ____ / ____ / ____ 2 ____ / ____ / ____ 3 ____ / ____ / ____
2.3 Telefone(s)/celular 1 _ (____) _____ 2 _ (____) _____ 3 _ (____) _____	2.4 E-mail 1 _____ 2 _____ 3 _____	
2.5 Curso 1 _____ 2 _____ 3 _____		2.6 Matrícula/Ano 1 _____ 2 _____ 3 _____
2.7 Representante Legal (para menores de 18 anos): 1 _____ 2 _____ 3 _____		
2.8 Dados bancários de conta no Banco do Brasil (agência, conta corrente/poupança e praça de pagamento) 1 _____ 2 _____ 3 _____		

3. DADOS DO PROFESSOR-ORIENTADOR

3.1 Nome Completo		
3.2 Área de Atuação	3.3 Telefones/celular	3.4 Fax
3.5 <i>E-mail</i>		
3.6 Dados bancários de conta no Banco do Brasil (agência, conta corrente/poupança e praça de pagamento).		

4. INFORMAÇÕES

4.1 Identificação e descrição do projeto

Identifique o **nome do projeto** e **resuma** em até 10 linhas, incluindo a ideia, o produto e/ou serviço.

ANEXO II
ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DO PROJETO
CATEGORIA TÉCNICO

1. NORMAS DE FORMATAÇÃO

Os itens do roteiro deverão ser redigidos em folhas separadas, numeradas e com seus respectivos títulos, seguindo as normas de formatação descritas abaixo:

- a) Formato Word 98/2000/XP
- b) Papel A4 (21 x 29,7cm)
- c) Espaço simples
- d) Fonte Arial, tamanho 12
- e) Margem superior, inferior e esquerda de 2,5 cm. Margem direita de 2 cm e medianiz de 01cm. Cabeçalho e rodapé de 1,25 cm.

Obs.: Os projetos deverão ser entregues em três vias impressas e encadernadas, preferencialmente. A Ficha de Inscrição deverá estar anexa ao projeto (obrigatoriamente com todos os campos preenchidos).

A apresentação dos trabalhos obedecerá, preferencialmente, às normas da Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT.

2. CATEGORIA E TEMAS

A equipe deverá identificar a categoria e o tema em que esta se inscrevendo, marcando um “X” na opção correspondente indicada na Ficha de Inscrição (Anexo I):

a) Tema Livre – projetos voltados para o desenvolvimento sócio-econômico local;

b) Inclusão Social – projetos voltados para pessoas, grupos ou comunidades específicas, arranjos produtivos locais ou minorias, objetivando sua inserção social, profissional ou econômica, gerando trabalho ou renda. Ex: pessoas com deficiência, idosos, jovens em risco social, etc.

c) Cooperativismo – projetos inovadores que proporcionem sua viabilização por meio de cooperativas, ou que atendam suas reais necessidades e que visem a organização, a gestão, a expansão e o fortalecimento de cooperativas já existentes e do Cooperativismo em geral.

3. ESTRUTURA DO PROJETO

INTRODUÇÃO

Faça um breve histórico sobre a ideia a ser abordada, assim como as motivações que levaram os autores a proporem o projeto.

MISSÃO DO NEGÓCIO

Elaborar a missão do negócio. A missão é a finalidade da existência de uma organização. É o que define o significado da sua existência e esta ligada diretamente aos seus objetivos institucionais, o que a empresa faz, para que, por que e para quem. "Uma empresa não se define pelo seu nome, estatuto ou produto que faz; ela se define pela sua missão. Somente uma definição clara da missão é a razão de existir da organização e torna possíveis, claros e realistas os objetivos da empresa." (Peter Drucker)

CARACTERIZAÇÃO GEOGRÁFICA DA REGIÃO ONDE ESTA LOCALIZADO O SEU NEGÓCIO

Descreva as características da região onde o seu projeto será implantado.

CARACTERIZAÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO

Descreva as características do produto/serviço.

Identificar de forma clara e objetiva, detalhando o produto ou serviço, o ramo em que pretende atuar e os motivos que o levaram a tomar esta decisão. Por exemplo: Se você deseja montar um restaurante, qual é a proposta: *self-service*, a quilo, preço único ou *a la carte*? Se é um comércio, atacadista ou varejista e assim por diante.

ANÁLISE DE MERCADO E COMPETITIVIDADE

Descreva as oportunidades para o seu produto ou serviço.

Muitas oportunidades são encontradas pela identificação de tendências de mercado, que merecem rigorosa atenção para se detectar uma nova oportunidade.

LOCALIZAÇÃO E INSTALAÇÃO

Descreva sobre o local onde o empreendimento será instalado.

CONSUMIDOR

Público alvo

Identificar para quem você pretende produzir, vender, prestar serviços, etc. Esta análise pode ser estendida para que tipo de empresa (qual o porte, ramo de atuação, nível de faturamento, comércio, indústria), bem como se pode ser atendida pelo produto/serviço ou se é sazonal.

FORNECEDOR

Identifique os fornecedores considerando sua localização, preço, forma e prazos de pagamento, disponibilidade de fornecimento, lote mínimo de compra, sazonalidade.

CONCORRENTE

Identifique os concorrentes e seus pontos fortes e fracos, canais de distribuição, custos e preços de venda praticados, políticas de crédito e formas de divulgação.

PESSOAL

Dimensione sua equipe de trabalho, relacionando número de empregados e cargos (se aplicável).

ESTRATÉGIA COMPETITIVA

Defina uma estratégia competitiva com base nas variáveis: liderança no custo e diferenciação.

Definir uma estratégia é fundamental para traçar um direcionamento do seu negócio. Essa estratégia pode ser alcançada por meio de um controle efetivo dos custos ou até mesmo buscar um diferencial no que se refere à qualidade dos produtos/serviços, atendimento, tecnologia, *marketing*, etc.

DIVULGAÇÃO DO(S) PRODUTO(S) OU SERVIÇO(S)

Cite as estratégias de comunicação que serão utilizadas na divulgação de seu produto/serviço (rádio, TV, mala direta, internet, carro de som, “rádio poste”, faixas, jornal, *telemarketing*) que sua empresa utilizará, frequência e custo.

DEFINIÇÃO DA MARCA

Defina uma marca para seu produto/serviço.

Uma marca bem trabalhada pode contribuir de forma efetiva para o sucesso de seu negócio. Ela está associada à qualidade e credibilidade de seu produto/serviço junto aos clientes, consolidando a imagem no mercado. Você deve ficar atento a sua facilidade de pronúncia e de memorização, para fácil lembrança e associação com o produto/serviço.

PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

(Tabela 1)

Nº	INVESTIMENTO FIXO	R\$
01	Construções/Reformas	
02	Máquinas e Equipamentos	
03	Móveis e Utensílios	
04	Taxa de Franquia / Fundo Comercial	
05	Veículos	
06	Outros	
07	Total Investimento Fixo	
08	Depreciação	
09	Capital de giro próprio inicial	

Explicação da Tabela 1 – Investimento Fixo

- 1. Construções / Reformas** – obras e edificações realizadas para viabilizarem o projeto;
- 2. Máquinas e equipamentos** – todo o maquinário utilizado no processo produtivo do projeto;
- 3. Móveis e utensílios** – são os utilizados na administração, logística e operacionalização do projeto;
- 4. Taxa de Franquia/Fundo Comercial** - valor despendido a título de taxa de franquia ou fundo comercial ao proprietário da marca, se for o caso;
- 5. Veículos** – valor dos veículos utilizados no processo produtivo ou na

administração do projeto;

6. Outros – outros investimentos que julgarem necessários;

7. Total Investimento Fixo – soma dos itens 1 a 6, total geral do investimento fixo;

8. Depreciação – calcular de acordo com a legislação vigente para cada item passível de depreciação;

9. Capital de giro inicial – recursos a serem utilizados para aquisição de insumos e matéria prima para o início da produção de bens e serviços.

(Tabela 2)

CUSTOS FIXOS	
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Mão-de-Obra + Encargos	
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	
Luz	
Telefone	
Contador	
Despesas com Veículos	
Material de Expediente e Consumo	
Aluguel	
Manutenção	
Condomínio	
Assinatura de revista	
Outros	
TOTAL	

(Tabela 3)

CUSTOS COM MÃO-DE-OBRA						
CARGO	DESCRIÇÃO DA FUNÇÃO	Nº FUNCIONÁRIOS	SALÁRIO	%	ENCARGOS	TOTAL

ANEXO III
ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DO PROJETO
CATEGORIA TECNÓLOGO

Os itens do roteiro deverão ser redigidos em folhas separadas, numeradas e com seus respectivos títulos, seguindo as normas de formatação abaixo descritas:

- a) Formato Word 98/2000/XP
- b) Papel A4 (21 x 29,7cm)
- c) Espaço simples
- d) Fonte Arial, tamanho 12
- f) Margem superior, inferior e esquerda de 2,5cm. Margem direita de 2cm e medianiz de 01cm. Cabeçalho e rodapé de 1,25cm.

Obs.: Os projetos deverão ser entregues em três vias impressas e preferencialmente encadernadas, juntamente com a ficha de inscrição (obrigatoriamente com todos os campos preenchidos).

1. CATEGORIA E TEMAS

A equipe deverá identificar a categoria e o tema em que esta se inscrevendo marcando com um “X” na opção correspondente indicada na Ficha de Inscrição (Anexo I), conforme Capítulo 2, art. 15.

a) Tema Livre – projetos voltados para o desenvolvimento sócioeconômico local;

b) Inclusão Social – projetos voltados para pessoas, grupos ou comunidades específicas, arranjos produtivos locais ou minorias, objetivando sua inserção social, profissional ou econômica, gerando trabalho ou renda;

c) Cooperativismo – projetos inovadores que proporcionem sua viabilização por meio de cooperativas, ou que atendam suas reais necessidades, e que visem à organização, a gestão, a expansão e o fortalecimento de cooperativas já existentes e do cooperativismo em geral.

INTRODUÇÃO

Faça um breve histórico sobre a ideia a ser abordada, assim como as motivações que levaram os autores a proporem o projeto.

MISSÃO DO NEGÓCIO

Elaborar a missão do negócio. A missão é a finalidade da existência de uma organização. É o que define o significado da sua existência e esta ligada diretamente aos seus objetivos institucionais, o que a empresa faz, para que, por que e para quem. "Uma empresa não se define pelo seu nome, estatuto ou produto que faz; ela se define pela sua missão. Somente uma definição clara da missão é a razão de existir da organização e torna possíveis, claros e realistas os objetivos da empresa." (Peter Drucker)

CARACTERIZAÇÃO GEOGRÁFICA DA REGIÃO ONDE ESTÁ LOCALIZADO O SEU NEGÓCIO

Descreva as características da região **onde o seu projeto será implantado**.

CARACTERIZAÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO

Descreva as características do produto/serviço.

Identificar de forma clara e objetiva, detalhando o produto ou serviço, o ramo em que pretende atuar e os motivos que o levaram a tomar esta decisão. Por exemplo: Se você deseja montar um restaurante, qual é a proposta: *self-service*, a quilo ou preço único ou *à la carte*? Se é um comércio, atacadista ou varejista e assim por diante.

ANÁLISE DE MERCADO E COMPETITIVIDADE

Descreva as oportunidades para o seu produto ou serviço.

Muitas oportunidades são encontradas pela identificação de tendências de mercado, que merecem rigorosa atenção para se detectar uma nova oportunidade.

RISCOS E AMEAÇAS AO SEU PROJETO

Descreva os principais riscos e ameaças ao seu negócio.

Os riscos e ameaças ao produto/serviço são uma constante e surgem de todas as esferas, desde o desinteresse do mercado consumidor por seu produto, à entrada de novos concorrentes com importantes diferenciais

competitivos, passando pela carência de insumos e matérias-primas. Por isso, sua atenção às mudanças, chamadas sinais de mercado, deve ser total e contínua, de modo a permitir interagir com previsibilidade e consistência.

LOCALIZAÇÃO E INSTALAÇÃO

Descreva sobre o local onde o empreendimento será instalado.

Faça uma análise dos diversos pontos potenciais existentes para tomar uma decisão sobre o local a ser instalado o seu negócio. A escolha do local e o espaço físico onde você pretende instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o seu sucesso. O local deve oferecer uma infraestrutura necessária a seu negócio, ter acesso facilitado aos clientes e fornecedores, enfim, propiciar o seu crescimento.

LEIAUTE DAS INSTALAÇÕES ONDE O PROJETO SERÁ IMPLANTADO

Defina o leiaute para as instalações do seu negócio.

A alocação e distribuição de diversos recursos (mercadorias, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, depósitos e outros) em suas instalações também são importantes para a integração das atividades a serem executadas para a conquista de níveis de produtividade satisfatórios ao seu negócio. O benefício que um bom arranjo físico (leiaute) pode trazer é, por exemplo: uma facilidade de localização dos itens por parte do cliente, um fluxo mais ágil dos materiais, uma disposição mais adequada, etc.

CONSUMIDOR

Identificar para quem você pretende produzir, vender, prestar serviços, etc. Esta análise pode ser estendida para que tipo de empresa (qual o porte, ramo de atuação, nível de faturamento, comércio, indústria), bem como pode ser atendida pelo produto/serviço ou se é sazonal.

FORNECEDOR

Identifique os fornecedores considerando sua localização, preço, forma e prazos de pagamento, disponibilidade de fornecimento, lote mínimo

de compra, sazonalidade.

CONCORRENTE

Identifique os concorrentes e seus pontos fortes e fracos, canais de distribuição, custos e preços de venda praticados, políticas de crédito e formas de divulgação.

PESSOAL

Dimensione sua equipe de trabalho, relacionando número de empregados, cargos, salários e encargos sociais esperados.

Nesta etapa deve ser feito um resumo das responsabilidades e qualificações de cada empregado. Inicialmente você deve fazer um organograma de seu empreendimento definindo claramente as funções e linhas hierárquicas. Isso com certeza o ajudará a definir o perfil das pessoas que irá contratar. Defina o número de pessoas, quais serão seus cargos, funções e responsabilidades e principalmente a qualificação exigida para realizar o trabalho. Com estas informações, você terá condições de procurar no mercado o profissional adequado às necessidades de seu empreendimento aliado aos recursos disponíveis.

QUADRO DE FUNCIONÁRIOS						
CARGO	DESCRIÇÃO DA FUNÇÃO	Nº FUNCIONÁRIOS	SALÁRIO	%	ENCARGOS	TOTAL

PRODUTOS E SERVIÇOS

Relacione os produtos/serviços que serão oferecidos e suas características.

Ao descrever o produto ou serviço, você deverá deixar bem claro as vantagens e os benefícios. Citar os aspectos que levarão o consumidor a escolher o seu produto/serviço, em vez de outros disponíveis no mercado. Deve-se estabelecer áreas de diferenciação, listar as vantagens de seu produto em relação aos concorrentes, tais como patente, registro de marca, exclusividade, etc. Se, no final, chegar à conclusão que a vantagem está do outro lado, registre modificações que serão feitas para reverter este quadro. Lembre-se: o seu produto/serviço deve ser melhor do que os dos outros.

ESTRATÉGIA COMPETITIVA

Defina uma estratégia competitiva com base nas variáveis: liderança no custo e diferenciação.

Definir uma estratégia é fundamental para traçar um direcionamento do seu negócio. Essa estratégia pode ser alcançada por meio de um controle efetivo dos custos ou até mesmo buscar um diferencial no que se refere à qualidade dos produtos/serviços, atendimento, tecnologia, *marketing*, etc.

DIVULGAÇÃO DO(S) PRODUTO(S) OU SERVIÇO(S);

Cite as estratégias de comunicação que serão utilizadas na divulgação de seu produto/serviço (rádio, TV, mala direta, internet, carro de som, “rádio poste”, faixas, jornal, *telemarketing*) que sua empresa utilizará, frequência e custo.

DEFINIÇÃO DA MARCA

Defina uma marca para seu produto/serviço.

Uma marca bem trabalhada pode contribuir de forma efetiva para o sucesso de seu negócio. Ela está associada à qualidade e credibilidade de seu produto/serviço junto aos clientes, consolidando a imagem no mercado. Você deve ficar atento a sua facilidade de pronúncia e de memorização, para

fácil lembrança e associação com o produto/serviço.

PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

(Tabela 1)

Nº	INVESTIMENTO FIXO
1	Construções/Reformas
2	Máquinas e Equipamentos
3	Móveis e Utensílios
4	Taxa de Franquia / Fundo Comercial
5	Veículos
6	Outros
7	Total Investimento Fixo
8	Depreciação
9	Capital de giro próprio inicial

Explicação da Tabela 1 – Investimento Fixo

1. **Construções / Reformas** – obras e edificações realizadas para viabilizarem o projeto;
2. **Máquinas e equipamentos** – todo o maquinário utilizado no processo produtivo do projeto;
3. **Móveis e utensílios** – são os utilizados na administração, logística e operacionalização do projeto;
4. **Taxa de Franquia/Fundo Comercial** - valor despendido a título de taxa de franquia ou fundo comercial ao proprietário da marca, se for o caso;
5. **Veículos** – valor dos veículos utilizados no processo produtivo ou na administração do projeto;
6. **Outros** – outros investimentos que julgarem necessários;
7. **Total Investimento Fixo** – soma dos itens 1 a 6, total geral do investimento fixo;
8. **Depreciação** – calcular de acordo com a legislação vigente para cada item passível de depreciação.
9. **Capital de giro inicial** – recursos a serem utilizados para aquisição de insumos e matéria prima para o início da produção de bens e serviços.

(Tabela 2)

FATURAMENTO MENSAL

DESCRIÇÃO DO PRODUTO/SERVIÇO	VENDAS UNITÁRIAS (A)	PREÇO DE VENDA UNITÁRIO (B)	FATURAMENTO C = A X B

(Tabela 3)

CUSTOS FIXOS	
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$
Mão-de-Obra + Encargos	
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	
Luz	
Telefone	
Contador	
Despesas com Veículos	
Material de Expediente e Consumo	
Aluguel	
Manutenção	
Condomínio	
Assinatura de revista	
Outros	
TOTAL	

Obs. Discriminar todos os itens de custo fixo envolvidos no projeto.

(Tabela 4)

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
1. Receita Total		
Vendas (à vista)		
Vendas (a prazo)		
2. Custos variáveis totais		
Previsão de custos (custo da mercadoria)		
Impostos federais (PIS, COFINS, CSLL ou Simples)		
Impostos estaduais (ICMS)		
Impostos municipais (ISS, IPTU, etc)		
3. Outros		
4. Margem de Contribuição		
5. Custos Fixos Totais		
Mão-de-Obra + Encargos		
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)		
Água		
Luz		
Telefone		
Contador		
Despesas com Veículos		
Material de Expediente e Consumo		
Aluguel		
Depreciação Mensal		
Manutenção		
Condomínio		
Ônibus, Táxis e Selos		
6. Outros		