



**SEBRAE**

Ministério da  
Educação

Ministério da  
Agricultura, Pecuária  
e Abastecimento



**EDITAL 01/2009 – MEC/MAPA/SEBRAE  
PRÊMIO TÉCNICO EMPREENDEDOR**

**CATEGORIAS:** Técnico  
Tecnólogo

**TEMAS:** Livre  
Inclusão Social  
Cooperativismo

**O Ministério da Educação – MEC, o 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 2009 de acordo com as condições estabelecidas no presente Edital.**

**Art.1°.** Constitui objeto deste Edital a premiação de alunos dos cursos técnicos e tecnológicos 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 e divulgar as atividades de empreendedorismo e cooperativismo desenvolvidas pelos alunos dos cursos técnicos e tecnológicos das IPEPT.

**Art.3°.** Essas práticas empreendedoras e cooperativistas se caracterizam como soluções técnicas e tecnológicas com possibilidade de se transformar em “negócio” executável pelos alunos, apresentadas em um Projeto, sob a orientação de um professor e que comprovadamente contribuam com o processo de desenvolvimento sócio-econômico de suas comunidades.

**Art.4° .** Este artigo objetiva o significado dos temas e categorias

**Temas:**

- a) **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;
- 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 geral.

**Categorias:**

- d) Técnico
- e) Tecnólogo

**Art.5°.** Poderão inscrever-se para o Prêmio os alunos regularmente matriculados e que estejam frequentando qualquer curso de nível técnico e/ou tecnológico das escolas federais, estaduais e municipais.

**Art.6°.** O aluno poderá inscrever-se em uma das duas categorias do concurso, técnico ou tecnólogo que estiver matriculado e cursando na Instituição, optando por um ou mais temas, conforme a seguir: livre, inclusão social e cooperativismo.

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

**Art.8°.** Os projetos serão inscritos por equipes compostas por 02 (dois) a 03 (três) alunos, orientados por 1 (um) professor integrante da respectiva instituição educacional.

**Art.9°.** Pelo menos um dos alunos deverá ser titular de conta bancária no Banco do Brasil, pois caso sua equipe seja vencedora, receberá 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 tecnólogo ou vice-versa.

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

**Art.13.** Os alunos deverão realizar as inscrições no período de 07 maio até 07 de julho de 2009

**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.**

**Art.15.** Os projetos deverão ser entregues em 3 (três) vias impressas, preferencialmente encadernadas, juntamente com a ficha de inscrição, em um envelope identificado conforme indicado abaixo:

**Prêmio Técnico Empreendedor MEC/MAPA/SEBRAE/BB**

**Categoria:** \_\_\_\_\_

**Tema:** \_\_\_\_\_

**Art.16.** Os projetos que não apresentarem a categoria de técnico ou tecnólogo ou mesmo o tema especificados na Ficha de Inscrição (**Anexo I**) estarão automaticamente **desclassificados**.

**Art.17.** Os projetos deverão ser caracterizados como negócios viáveis econômica e socialmente, propondo soluções técnicas nas atividades de comércio, indústria, serviços e na gestão de negócio, passíveis de serem executados pelos alunos.

**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 a Coordenação do Prêmio Técnico Empreendedor: presidir, supervisionar, mediar e orientar as Comissões Julgadoras Regional e Nacional, ficando a mesma impedida de participar dos julgamentos dos projetos, tanto em âmbito regional como nacional.

**Art.20.** A avaliação dos projetos apresentados em resposta a este Edital será realizada em duas etapas e por comissões julgadoras distintas conforme especificado a seguir:

**I - Etapa Regional**

O Sebrae/UF enviará os projetos inscritos ao Sebrae designado para sediar a Comissão Julgadora da Etapa Regional, conforme indicado abaixo, até o prazo limite de 14/07/2009.

<b>REGIÃO</b>	<b>ESTADOS</b>	<b>LOCAL SEDE DA COMISSÃO JULGADORA</b>	<b>ENDEREÇO DOS SEBRAE/UF</b>
Região 1	AM, <b>TO</b> , PA, RR, RO, AP, AC	<b>SEBRAE/TO</b>	102 Norte Av. LO 4 Plano Diretor Norte – Palmas/TO CEP 77006-006 Telefone: (63) 3223-3300
Região 2	AL, <b>BA</b> , CE, MA, PE, PB, SE, RN, PI	<b>SEBRAE/BA</b>	Av. Travessa Horácio César 64, Largo 2 de Julho Sete de Setembro, 261 Mercês - Salvador – BA CEP 40060-350 Telefone: (71) 3320-4422
Região 3	DF, GO, MT, <b>MS</b>	<b>SEBRAE/MS</b>	Av. Mato Grosso, 1661 – Centro CEP-79002-950 Telefone: 0800-7035511
Região 4	ES, MG, <b>RJ</b> , SP	<b>SEBRAE/RJ</b>	Rua Santa Luzia, 685- 7º, 8º e 9º andar – Centro Rio de Janeiro/RJ CEP 20030-041 Telefone: 0800-782020
Região 5	PR, <b>SC</b> , RS	<b>SEBRAE/SC</b>	Av. Rio Branco, 611 Centro CEP 88015-203 Florianópolis/SC Telefone: 080048-3300

**II** - Na Etapa Regional, os projetos classificados serão encaminhados pelo SEBRAE/UF, conforme indicado no quadro acima, ao SEBRAE NACIONAL; para concorrerem à Etapa Nacional, respeitando-se as datas fixadas no inciso I do Art. 20 deste Edital.

**III** – Serão selecionados 3 (três) projetos de cada região por tema e por categoria, que concorrerão à Etapa Nacional.

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

Sistema “S” Estadual e Nacional;

Banco do Brasil;

Sistema Estadual e Federal de Educação;

Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica;

Órgãos governamentais federais, estaduais e municipais.

**V** - O Presidente da Comissão Julgadora da Etapa Regional será um representante do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA.

**VI - Etapa Nacional**

**VII** - Concorrerão a essa etapa os projetos selecionados na Etapa Regional. Serão selecionados 3 (três) projetos de cada tema nas categorias técnico e tecnólogo.

**VIII** – O SEBRAE Nacional sediará a Etapa Nacional.

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

Sistema “S” Estadual e Nacional;

Banco do Brasil;

Sistema Estadual e Federal de Educação

Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica;

Órgãos governamentais federais, estaduais e municipais.

**X** - O Presidente da Comissão Julgadora da Etapa Nacional será um representante do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA.

**Parágrafo único** – Nos casos dos temas Cooperativismo e Inclusão Social os avaliadores deverão ser conhecedores do tema avaliado.

**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) Não 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 auto-suficiência na operacionalização do negócio:

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

**III – Viabilidade Social:** O negócio deve contemplar ações voltadas para 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 recuperação do meio ambiente?

**V – Processos e procedimentos técnicos e operacionais:**

- a) As etapas dos processos produtivos do estão descritas de forma clara e detalhada? 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 idéia proposta?

**Art.22.** Caso as duas perguntas dos critérios de classificação dos itens de I ao VI, ("a" e "b") do artigo 20, forem respondidas de forma positiva, alcançará 10 pontos. Se apenas uma pergunta 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
<b>TOTAL</b>	<b>10,0</b>

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.

**Art.24.** Os resultados da Etapa Regional serão divulgados no dia 30/09/2009.

**Art.25.** A classificação dos projetos, resultados da análise da Etapa Nacional, será divulgada na Cerimônia de Premiação no dia 25/11/2009.

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

## Art.27. Etapa Regional

### I - Projetos Classificados

A equipe e o professor-orientador responsáveis pelo melhor projeto de cada tema por categoria na Etapa Regional receberão:

- Certificado de reconhecimento pela classificação;
- R\$ 2.000,00 que deverão ser rateados pelos membros da equipe e professor-orientador.

## Art.28. Etapa Nacional

## I - Projetos Vencedores

- Os 03 (três) projetos, de cada tema por categoria, que obtiverem as melhores pontuações serão premiados conforme indicação a seguir:

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

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

**Obs2:** As instituições às quais essas equipes estiverem vinculadas receberão o troféu “Prêmio Técnico Empreendedor”.

### Art.29. Premiação do Professor-Orientador

Os professores orientadores dos 03 (três) projetos vencedores da Etapa Nacional, de cada tema por categoria, serão premiados conforme indicado abaixo:

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

### Art.30. Entrega dos Prêmios da Etapa Nacional

A premiação dos projetos vencedores da Etapa Nacional será realizada 25/11/2009, em Brasília, 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. A publicação do edital e lista das equipes vencedoras de cada categoria do Prêmio Técnico Empreendedor serão oriundas 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.

1	Lançamento do Edital 2009	<b>07/05/2009</b>
2	Inscrições e entrega dos projetos no Sebrae mais próximo de sua instituição.	<b>08/05 a 07/07/2009</b>
3	Encaminhamento dos projetos do Sebrae local para os Sebrae que sediarão a Etapa Regional	<b>08 a 14/07/2009</b>
4	Julgamento dos Projetos pelas Comissões Julgadoras da Etapa Regional	<b>20/07 a 18/09/2009</b>
5	Divulgação dos Resultados – Etapa Regional	<b>30/09/2009</b>
6	Julgamento dos Projetos – Etapa Nacional.	<b>05 a 09/10/2009</b>
7	Premiação Nacional em Brasília	<b>25/11/2009</b>

**Art.33.** Não serão aceitos projetos postados após as datas-limite fixadas para cada etapa, conforme Capítulo 10 do presente Edital.

**ART.34.** Não caberão quaisquer recursos das equipes concorrentes. dos resultados apurados pelas comissões julgadoras.

**Art.35.** A Coordenação do Prêmio se reserva o direito de proceder quaisquer modificações neste Edital a qualquer tempo,

**Art.36.** 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.37.** MEC/SETEC/DPAI/CGGSIFEP

E-mail - [tecnicoempreendedor@mec.gov.br](mailto:tecnicoempreendedor@mec.gov.br)

Telefone: (61) 2104-9681 / 2104-9647

**MAPA/SDC/DENACOOOP**

E-mail - [denacoop@agricultura.com.br](mailto:denacoop@agricultura.com.br)

Telefone: (61) 3218- 2582

**SEBRAE/Nacional**

E-mail - [denise.marques@sebrae.com.br](mailto:denise.marques@sebrae.com.br)

Telefone: (61) 3348-7353

**Banco do Brasil – DIMPE**

E-mail - [dimpe@bb.com.br](mailto:dimpe@bb.com.br)

**Telefone:** (61) 3310-4172

**ELIEZER PACHECO**



Secretário da SETEC

## ANEXO I

### FICHA DE INSCRIÇÃO

#### 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		2.2 Data de Nascimento	
1 _____(coordenador (a))		1 ____ / ____ / ____	
2 _____		2 ____ / ____ / ____	
3 _____		3 ____ / ____ / ____	
2.3 Telefone(s)/celular		2.4 E-mail	
1_(____)_____		1 _____	
2_(____)_____		2 _____	
3_(____)_____		3 _____	
2.5 Curso		2.6 Matrícula/Ano	
1 _____		1 _____	
2 _____		2 _____	
3 _____		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 *E-mail*

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 idéia, o produto e/ou serviço.

## ANEXO II

### ROTEIRO PARA ELABORAÇÃO DO PROJETO CATEGORIA TÉCNICO

#### a) **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.

#### 2. **CATEGORIA E TEMAS**

A equipe deverá identificar a categoria e o tema em que está 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 geral.

#### 3. **ESTRUTURA DO PROJETO**

##### **INTRODUÇÃO**

Faça um breve histórico sobre a idéia 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 está ligada diretamente aos seus objetivos institucionais, o que a empresa faz, para quê, 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 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, 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)

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

**Obs. Detalhe os itens da tabela.**

#### **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)

<b>CUSTOS FIXOS</b>	
<b>DISCRIMINAÇÃO</b>	<b>VALOR R\$</b>
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	
<b>Outros</b>	
<b>TOTAL</b>	

(Tabela 3)

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

## 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:

- f) Formato Word 98/2000/XP
- g) Papel A4 (21 x 29,7cm)
- h) Espaço simples
- i) Fonte Arial, tamanho 12
- j) 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..

#### 1. CATEGORIA E TEMAS

A equipe deverá identificar a categoria e o tema em que está 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 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;

**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 idéia 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 está ligada diretamente aos seus



objetivos institucionais, o que a empresa faz, para quê, 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 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 seu negócio. A escolha do local e o espaço físico onde você pretende instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do negócio. 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**

### **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 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.

<b>QUADRO DE FUNCIONÁRIOS</b>						
<b>CARGO</b>	<b>DESCRIÇÃO DA FUNÇÃO</b>	<b>Nº FUNCIONÁRIOS</b>	<b>SALÁRIO</b>	<b>%</b>	<b>ENCARGOS</b>	<b>TOTAL</b>

## **PRODUTOS E SERVIÇOS**

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

Ao descrever o produto ou serviço, você deverá deixar bem claros 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)

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

### **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 investimentos fixo;
8. **Depreciação** – calcular de acordo com a legislação vigente para cada item, passível de depreciação.
10. **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	
<b>Outros</b>	
<b>TOTAL</b>	

**Obs.** Discriminar todos os itens de custo fixo envolvidos na execução do projeto.

(Tabela 4)

<b>5 - DEMONSTRATIVO DE RESULTADO</b>		
<b>DISCRIMINAÇÃO</b>	<b>VALOR R\$</b>	<b>%</b>
<b>1. Receita Total</b>		
Vendas (à vista)		
Vendas (a prazo)		
<b>2. Custos variáveis totais</b>		
Previsão de custos (custo da mercadoria)		
Impostos federais (Pis, COFINS, CSLL ou simples)		
Impostos estaduais (ICMS)		
Impostos municipais (ISS, IPTU, etc)		
<b>3. Outros</b>		
<b>4. Margem de Contribuição</b>		
<b>5. Custos Fixos Totais</b>		
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		
<b>6. Outros</b>		