

## ANEXO VII

## PROPOSTA DE PLANO DE TRABALHO

1. DADOS CADASTRAIS – CONCEDENTE				
Órgão/Entidade: Fundo Municipal de Empreendedorismo e Inovação – FUMIPEQ/SEMTEPI			CNPJ: 10.918.187/0001-60	
Endereço: Rua Rio Jamary, 77, Nossa Senhora das Graças, Vieiralves.				
Cidade: Manaus	UF: AM	CEP: 69053-560	Telefone: (92) 3631-9274	E-mail: gabinete.semtepi@pmm.am.gov.br
Nome do responsável: Radyr Gomes de Oliveira Júnior				
C.I./Órgão Expedidor 15962555 SSP/AM		Função Secretário Municipal		

2. DADOS CADASTRAIS – CONVENIENTE – ORGANIZAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL (não omite ou abrevie nomes)				
Órgão/Entidade: IDT-CEMA			CNPJ: 10.358.053/0001-32	
Endereço: Rua Frei Caneca 485 – cj124B				
Cidade: São Paulo	UF: SP	CEP: 01307-001	DDD/telefone: 011 96866-7431	
Nome do responsável da OSC: Bruno Hideo Omori			CPF: 213.726.688-10	
C.I./Órgão Expedidor: SSP-/sp		Função: Presidente		

3. RESPONSÁVEL TÉCNICO DA EXECUÇÃO DO OBJETO (não omite ou abrevie nomes)				
Nome do Responsável Técnico: MARA FISNER CESAR			Escolaridade: DSc Doutorado	
Endereço: Rua Rio Grande 50 apto 44 – VI Mariana				
Cidade: São Paulo	UF: SP	CEP: 04018-000	DDD/telefone: 81 99618 0580	
E-mail: marafisner@gmail.com				




4. DESCRIÇÃO DETALHADA DO OBJETO	
<b>OBJETO DO EDITAL:</b>	<b>PROJETO MAIS INOVAÇÃO</b>
<b>LOTE :</b>	<b>03 – Formação de Startups</b>
<b>PÚBLICO-ALVO:</b>	<b>Pessoas a partir dos 17 anos; cursando Ensino Médio; residentes em Manaus; brasileiros e em caso de estrangeiros estarem devidamente Regularizado e possuidor de CPF – Cadastro de Pessoa Física.</b>
<b>VIGÊNCIA:</b>	12 meses
<b>INICIO PREVISTO:</b>	A contar da data da transferência do recurso.
<b>TÉRMINO PREVISTO:</b>	Até o final do 12 mês de execução.
<p><b>DETALHAMENTO DO OBJETO</b> (Descrição da realidade objeto da parceria devendo ser demonstrado o nexo entre essa realidade e as atividades propostas).</p> <p>O mundo vem enfrentando a pandemia de Covid-19 de diversas formas e sofrido com as consequências causadas na sociedade e na economia como um todo. É consenso a necessidade de que a recuperação econômica se dê através de alguns fatores chaves e, entre eles, está o incentivo a inovação e ao empreendedorismo.</p> <p>Com o advento da internet e, mais recentemente, dos smartphones, temos acompanhado revoluções tecnológicas, sociais e, conseqüentemente, estruturais. Existem novas relações sendo criadas, modelos de negócio sendo alterados e, a pandemia veio acelerar ainda mais essas mudanças. Não se prevê uma volta ao “antigo normal” porque muitas coisas devem se estabelecer como parte do comportamento social e profissional das pessoas. Desde o fortalecimento do home office ao uso de máscaras, até um maior entendimento e conseqüente valorização da pesquisa científica devem ser mudanças que devem se perpetuar.</p> <p>Esse novo cenário ocasionou a abertura de uma série de oportunidades para a criativos e empreendedores. Os hubs de inovação são realidade e MANAUS tem a oportunidade de se consolidar como um importante ator nacional, para tanto, o papel do Poder Público é fomentar iniciativas e o desenvolvimento de um ambiente socio-educacional propositivo no quesito à formação de novos empreendedores.</p> <p>Com este objetivo, é importante a realização de um conjunto de ações que possuam a finalidade de preparar Manaus e seus municípios para se tornar um dos principais <b>HUBs de Inovação do Brasil</b>. Tais ações terão foco em atrair stakeholders, potenciais parceiros, municípios e a iniciativa privada, promovendo a aproximação entre o ESTADO/Governo, a ACADEMIA e a INICIATIVA PRIVADA, trazendo benefícios para todos através das oportunidades que serão geradas dentro dessa “Tríplice Hélice de Inovação”.</p> <p>Este é um dos passos necessários para o desenvolvimento de um ECOSISTEMA de Empreendedorismo e Inovação cada vez mais saudável e profícuo, onde, através de diversas ações e capacitações, serão apresentados empreendedores e profissionais, assim como startups e empresas aptas a promover o nascimento e desenvolvimento deste hub.</p> <p>Esta proposta trás uma série de ações com o objetivo de criar/promover/divulgar/incentivar/apoiar/construir o “Espírito Empreendedor” e de inovação com o</p>	

#### 4. DESCRIÇÃO DETALHADA DO OBJETO

objetivo de criar uma base de novos empreendedores e criativos para a fomentar o mercado de STARTUPS(i).

Para tanto, serão realizados diversos cursos com o objetivo de incentivar e promover o conhecimento básico necessário para a criação de novas startups e empreendimentos.

Obs.: (i) STARTUP – o conceito vigente de Startup diz que deve ser uma empresa nova, normalmente de base tecnológica, com potencial de crescimento em escala e modelo de negócio replicável.

#### 5. APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA

Realizado pela aceleradora Startup Farm, um estudo mostra que 74% das startups morrem antes de completar 5 anos. Ainda assim, o número de Startups tem crescido e o Brasil tem se tornado celeiro de inúmeras startups de sucesso, até agosto de 2021, 17 startups brasileiras atingiram o status de “unicórnios” (startups avaliadas em mais de US\$ 1 Bilhão).

O Brasil domina o ecossistema latino americano de startups com cerca de 17.987 empresas, representando 77% deste mercado e concentrando cerca de 70% dos investimentos, de acordo com a Sling Hub. Este mesmo estudo mostra que entre as 10 maiores rodadas de investimentos, 7 são brasileiras e juntas arrecadaram US\$ 9, bilhões.

Esses números surpreendentes acabam por atrair cada vez mais empreendedores e investidores para esse mercado e, este projeto tem como objetivo capacitar estes novos empreendedores para a criação de startups com maior potencial de sobrevivência no município de Manaus.

Os cursos serão realizados no Casarão da Inovação Cassina, Rua Bernardo Ramos, 290, Centro, Manaus – AM.

#### 6. JUSTIFICATIVA DA PROPOSTA

O mercado brasileiro detém um número alarmante de falência e encerramentos de atividades onde se calcula que apenas 17% das empresas de pequeno porte sobrevivam após 5 anos. De acordo com a pesquisa “Sobrevivência de Empresas (2020)” realizada pelo Sebrae mostra que a menor taxa de sobrevivência se dá por falta de gestão, experiência e conhecimento.

Da mesma maneira, de acordo com a pesquisa “Causas da Mortalidade de Startups Brasileiras (2015)”, elaborado pelo Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral, mostra que:

- 25% das startups morrem em, no máximo, 1 ano;
- 50% das startups morrem em antes ou em até 4 anos;
- 75% morrem em um tempo menor ou igual a treze anos;

Desde a realização do estudo “Causas da Mortalidade de Startups Brasileiras” de 2015, os números não tem melhorado.

A capacitação de novos empreendedores e a ampliação do entendimento sobre o conceito do que é uma startup tem como objetivo dirimir parte desse triste número aumentando as chances de sobrevivência e fomentando a criação de novas iniciativas.

Outro aspecto fundamental é a necessidade de enfrentar o desemprego cujas taxas beiram os 14 milhões de desempregados. O desenvolvimento de uma cultura empreendedora para formação de

startups entre os jovens deve incrementar o mercado e fortalecer as chances de sucesso e sobrevivência destas iniciativas.

## 7. OBJETIVOS A SEREM ATINGIDOS

- 1 - Formar pessoas e estudantes com noções básicas sobre empreendedorismo e inovação e com capacidade para criar uma startup;
- 2 – Capacitar 240 pessoas com conhecimentos básicos sobre mercado, usuário/cliente, ideação, mindset empreendedor, marketing e vendas, comunicação, ecossistema, valores, oportunidades, entre outros;
- 3 – Formar jovens aptos a criar startups;
- 4 – Fomentar o espírito empreendedor e inovador;
- 5 – Estimular o desenvolvimento de startups e soluções de base tecnológica;

## 8. METAS E ETAPAS A SEREM ATINGIDAS DO LOTE

**OBJETIVO** – Formar universitários em noção para criação de startups com o objetivo de formar universitários que lhe confirmam os conhecimentos necessários para a criação de Startups.

Meta -1 – Planejamento e Preparo

Etapa/Meta – Desenvolver programa educacional para 06 turmas de 40 alunos (total 240 vagas) com o objetivo de capacitá-los na criação de startups em até 6 encontros de 3 horas totalizando 18 horas nos temas “Comportamento Empreendedor”, “Como Analisar e Explorar o Mercado”, “Entendendo o Usuário”, “Validação da Ideia de Negócio”, “Marketing e Vendas”, “Investimento e Ecossistema de Inovação”;

Capacitar agentes multiplicadores locais com perfil jovem e dinâmico, desenvolvimento de parcerias com instituições de ensino e entidades de apoio a jovens, selecionar mentores dentro do mercado e fomentar parcerias estratégicas.

Meta -2 – Comunicação e Desenvolvimento

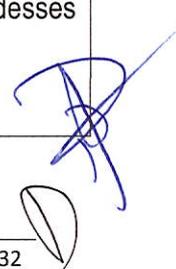
Etapa/Meta – Criar e iniciar campanha de fomento às inscrições, promover e disseminar a cultura do empreendedorismo e inovação.

Meta -3 – Formar e Capacitar

Etapa/Meta – Iniciar formação de universitários e estudantes com conhecimentos para criação de startups, disseminando a cultura do empreendedorismo e inovação e estimulando a criação de novas empresas e soluções de base tecnológica.

Meta -4 – Fomento e Incentivo

Etapa/Meta – Acompanhar, o desenvolvimento dos formandos e os resultados obtidos pelo programa. Da mesma maneira, acompanhar o desenvolvimento das startups e empresas desses empreendedores.




**9. CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO (META e AÇÃO)** (Inserir linhas quantas forem necessárias.)

Meta	Ação	Indicador físico		Duração (MÊS)	
		Unid. Medida	Qtd	Início	Término
1	1. Desenvolvimento de Programa Educacional com o objetivo de 6 encontros de 3 horas totalizando 18 horas nos temas "Comportamento Empreendedor", "Como Analisar e Explorar o Mercado", "Entendendo o Usuário", "Validação da Ideia de Negócio", "Marketing e Vendas", "Investimento e Ecosistema de Inovação"	Ação	1	01 de Janeiro	10 de Janeiro
	2. Capacitação de agente multiplicador	Ação	1	10 de Janeiro	25 de Janeiro
	3. Mapeamento e Parcerias com instituições de Ensino	Ação	1	25 de Janeiro	03 de Junho
	4. Seleção de Mentores*	Ação*	10*	25 de Janeiro	02 de Junho
	5. Fomento de Parcerias	Ininterrupto	12	10 de Janeiro	02 de Junho
2	1. Desenvolvimento de Estratégia de COMUNICAÇÃO	Ação	1	10 de Janeiro	25 de Janeiro
	2. Fomento da Cultura de Inovação e Empreendedorismo	Ininterrupta	6	25 de Janeiro	05 de Junho
	3. Divulgação das inscrições e do conteúdo do curso	Ação	5	25 de Janeiro	02 de Junho
3	1. Curso para "Formação de Startups" – total 18 horas – 3 dias**	Curso**	6**	11 de Fevereiro	05 de Junho
4	1. Acompanhamento dos formandos ***	Ação***	10***	14 de fevereiro	Junho
	2. Fomento à abertura de startups****	Ação	10	Março	06 de agosto
	3. Relatório e Prestação	Ação	1	10 de janeiro	Até 06 de

**9. CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO (META e AÇÃO) (Inserir linhas quantas forem necessárias.)**

	de contas*****				novembro
--	----------------	--	--	--	----------

Observações

\* Mentores serão selecionados no mercado brasileiro com o intuito de promover o intercâmbio e a troca de informações observando didática, conhecimentos técnicos, experiência prática e disponibilidade;

\*\* Os Cursos terão duração presencial de 18 horas + mentoria online bônus de 2 horas após a execução do curso realizada GRATUITAMENTE pelos mentores do IDTCEMA com o objetivo de avaliar o aprendizado e a evolução das turmas;

\*\*\* Acompanhamento dos formandos faz parte da metodologia de ensino, o objetivo é verificar que mudanças ocorreram no desenvolvimento dos alunos;

\*\*\*\* O fomento é baseado em potenciais mentorias online com mentores ligados ao IDTCEMA, ABInova e a InvoAction, para os formandos dos cursos que tenham interesse em abrir uma startup;

\*\*\*\*\* O relatório e Prestação de contas se dará até 90 dias após a última ação de fomento à abertura de startups.

<b>QUADRO 2 – CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO</b>								
<b>CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO POR TURMA</b>								
<b>Descritivo - 18 horas de aula durante 3 dias (sexta, sábado e domingo)</b>								
<b>SEMANA</b>	<b>Mês 01</b>				<b>Mês 02</b>			
	Sem 01	Sem 02	Sem 03	Sem 04	Sem 05	Sexta	Sábado	Domingo
Comunicação	X	X	X	X	X	X	X	X
Seleção		X	X	X				
Inscrições			X	X				
Final das Inscrições					X			
Aula 01 – Comportamento Empreendedor + Como analisar e explorar o mercado						X		
Aula 02 – Entendendo o usuário + Validação da ideia de negócio							X	
Aula 03 – Marketing e Vendas + Investimentos e Ecossistema de Inovação								X
Entrega de Certificado								X

<b>QUADRO 3 – CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO</b>												
<b>CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO POR TURMA</b>												
<b>Descritivo - Aulas de 6 horas durante 3 dias (sexta, sábado e domingo)</b>												
<b>Turma</b>	<b>MÊS</b>											
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
01 – 11, 12 e 13 de fevereiro		X										
02 – 18, 19 e 20 de março			X									
03 – 15, 16 e 17 de abril				X								
04 – 29, 30 de abril e 01 de maio					X							
05 – 20, 21 e 22 de maio					X							
06 – 03, 04 e 05 de junho						X						

07 – Relatórios e Prestação de contas													X	
---------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--

**10. METODOLOGIA DE EXECUÇÃO DAS AÇÕES** (descrever a metodologia de execução de cada ação correspondente ao Lote em que está se propondo. Inserir linhas quantas forem necessárias.)

Ação 1.1	<p>Desenvolver programa educacional para 06 turmas de 40 alunos (total 240 vagas) com o objetivo de capacitá-los na criação de startups em até 6 encontros de 3 horas totalizando 18 horas nos temas “Comportamento Empreendedor”, “Como Analisar e Explorar o Mercado”, “Entendendo o Usuário”, “Validação da Ideia de Negócio”, “Marketing e Vendas”, “Investimento e Ecossistema de Inovação”;</p> <p>Capacitar agentes multiplicadores locais com perfil jovem e dinâmico, desenvolvimento de parcerias com instituições de ensino e entidades de apoio a jovens, selecionar mentores dentro do mercado e fomentar parcerias estratégicas</p>
Ação 1.2	<p>Contratação e capacitação de Agente Multiplicador para as turmas; O agente Multiplicador será responsável pelo mapeamento e execução das parcerias com instituições de ensino, assim como executar as atividades junto às turmas presenciais.</p> <p>Contratação de empresa para assistência técnica com especialização em eventos de Inovação, Empreendedorismo e Tecnologia;</p>
Ação: 1.3	<p>Realizar o mapeamento e primeiros contatos com Instituições de ensino para divulgação do curso de Formação de Startups e fomento da cultura de inovação e empreendedorismo</p>
Ação 1.4	<p>Seleção e contratação de mentores para dar suporte as aulas e aos alunos durante o curso de Formação de Startups. Os mentores podem realizar suas mentorias de maneira online, o que garantiria a qualidade técnica e a diversidade de visão dos mentores sobre o cenário nacional e mundial, assim como acesso a outros mercados.</p> <p>Contratação de coordenadora pedagógica especializada em diversidade, startups, inovação e empreendedorismo</p>
Ação 1.5	<p>Promover conversas e fomentar parcerias com outras instituições de apoio a Inovação e/ou Empreendedorismo para oferecer suporte extra aos alunos e startups.</p>
Ação 2.1	<p>Contratação de empresa e/ou profissional na qualidade de assistência técnica com o objetivo de desenvolver a estratégia de comunicação e divulgação dos cursos, assim como o desenvolvimento de artes e material promocional.</p>
Ação 2.2	<p>Ações de Fomento da Cultura de Inovação e Empreendedorismo através de pequenas palestras e painéis online de apresentação sobre o tema do curso “Formação de Startups”</p>
Ação 2.3	<p>Divulgação das inscrições e do conteúdo do curso através das mídias digitais próprias e de parceiros, assim como das instituições parceiras</p>
Ação 3.1	<p>Execução das aulas presenciais com o Agente Multiplicador e com Mentores online, palestras de acompanhamento e material didático próprio impresso.</p> <p>Contratação dos mentores selecionados.</p> <p>Contratação de empresa de Coffee Break.</p>
Ação 4.1	<p>A cultura de mentoria em startups é focada no sentimento de “give back”, na premissa de devolver à sociedade as oportunidades que tiveram, portanto, a escolha dos mentores está condicionada a pessoas que tenham esse mindset e que, comprovadamente, já tenham realizado ações de mentoria em outros eventos,</p>

<b>10. METODOLOGIA DE EXECUÇÃO DAS AÇÕES</b> (descrever a metodologia de execução de cada ação correspondente ao Lote em que está se propondo. Inserir linhas quantas forem necessárias.)	
	além de terem conhecimentos técnicos para tanto.
Ação 4.2	Incentivo e apoio na abertura das startups buscando, através de apoio, mentoria para a abertura e criação destes novos negócios. Da mesma maneira, inserção das mesmas (as startups) no ecossistema de startups manauara e brasileiro.
Ação 4.3	Apresentação de Relatório e Prestação de Contas

<b>11. ORÇAMENTO DETALHADO DOS BENS E SERVIÇOS - Natureza da Aquisição: Recursos do Termo de Colaboração. Detalhar o que será adquirido para realização da atividade (bens e/ou serviços). Inserir linhas quantas forem necessárias.</b>					
<b>MATERIAL DE CONSUMO</b>					
Item	DESCRIÇÃO DO ITEM (somente 1 linha para cada item)	Indicador Físico		Custos R\$	
		Unid. Medida	Quant	Unit.	Total
1	Business Model Canvas	Unidade	240	10,00	2.400,00
2	Material Didático Exclusivo – apostila	Unidade	240	40,00	9.600,00
<b>VALOR TOTAL</b>					<b>12.000,00</b>

<b>SERVIÇOS DE TERCEIROS – PESSOA FÍSICA</b>					
Item	DESCRIÇÃO DO ITEM (somente 1 linha para cada item)	Indicador Físico		Custos R\$	
		Unid. Medida	Quant	Unit.	Total
1	Agente Multiplicador	mês	6	1.000,00	6.000,00
2	Coordenador de Projeto	serviço	Única	15.000,00	15.000,00
3	Mentores	Diária	18	500,00	9.000,00
4	Coordenadora Pedagógica	Serviço	Única	10.000,00	10.000,00
<b>VALOR TOTAL</b>					<b>40.000,00</b>

<b>SERVIÇOS DE TERCEIROS – PESSOA JURÍDICA</b>					
Item	DESCRIÇÃO DO ITEM (somente 1 linha para cada item)	Indicador Físico		Custos R\$	
		Unid. Medida	Quant	Unit.	Total
1	Serviço de Buffet para Coffee Break – (custo R\$ 20 por pessoa X 40 alunos = R\$ 800)	Serviço	18	800,00	14.400,00
2	Contratação Comunicação (planejamento e artes)	Única	1	5.600,00	5.600,00
<b>VALOR TOTAL</b>					<b>20.000,00</b>
<b>TOTAL DE RECURSOS DO TERMO DE COLABORAÇÃO</b>					<b>R\$ 72.000,00</b>

**ATENÇÃO:** Não solicitar recursos sem especificar o que se pretende adquirir Itens como "diversos", "outros materiais", etc., não serão considerados.

12. PLANO DE APLICAÇÃO			
Tipo de Despesa	Concedente (R\$)	Conveniente (R\$)	Total (R\$)
Recursos do Termo de Colaboração	72.000,00	-	72.000,00
<b>Total Geral (R\$)</b>			<b>72.000,00</b>

13. CRONOGRAMA DE DESEMBOLSO – PARCELA ÚNICA		
<b>CONCEDENTE:</b>	Secretaria Municipal do Trabalho, Empreendedorismo e Inovação	
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>MÊS</b>	<b>VALOR R\$</b>
Transferência de recursos	mês 1	72.000,00
<b>Total Geral (R\$)</b>		<b>72.000,00</b>

14. CRONOGRAMA DE UTILIZAÇÃO DOS RECURSOS							
Descrever o título das atividades contempladas no valor a ser consumido no mês (exemplo: despesas com o planejamento).							
ATIVIDADES	Valor/Mês						OBS
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	
Produção de Material Gráfico – Business Model Canvas e Apostila	*						Pagamento Único de R\$ 12.000,00
Coordenadoria	*						Pagamento Único de R\$ 15.000,00
Coordenadoria Pedagógica	*						Pagamento Único de R\$ 10.000,00
Agente Multiplicador	*	*	*	**	*	*	Pagto total = R\$ 6.000,00 (6xR\$ 1.000)
Mentores		*	*	**	*	*	Pgto total = R\$ 9.000,00 (18 x R\$ 500,00)
Assessoria Técnica de Comunicação	*						Pagamento Único de R\$ 5.600,00
Serviço de Buffet		*	*	**	*	*	Pgto total = R\$ 14.400,00 (18 x R\$ 800,00)
<b>Total R\$</b>							<b>R\$ 72.000,00</b>

### 15. DECLARAÇÃO PROPONENTE DO ÓRGÃO/ENTIDADE PROPONENTE

Na qualidade de representante legal do proponente, declaro, para fins de prova junto a Prefeitura Municipal de Manaus, para os efeitos e sob as penas da lei, que inexistente qualquer débito em mora ou em situação de inadimplência com o Tesouro Nacional, Estadual, Municipal ou qualquer órgão ou entidade da Administração Pública Federal, Estadual e Municipal, que impeça o Termo de Colaboração, na forma deste Plano de Trabalho.

Nestes Termos

Pede Deferimento.

São Paulo, 16 de novembro de 2021



Bruno Hideo Omori  
Presidente

### 16. APROVAÇÃO PELA CONCEDENTE

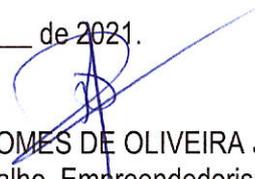


DEFERIDO



INDEFERIDO

Manaus – AM 10 de dezembro de 2021.



RADYR GOMES DE OLIVEIRA JUNIOR  
Secretário Municipal do Trabalho, Empreendedorismo e Inovação - SEMTEPI