

ATA DA XC REUNIÃO DO CONSELHO DIRETOR DA TEC CAMPOS

Realizada em 04 de julho de 2012, às 14h15m.

Local: Sala de Reuniões da TEC CAMPOS

ATIVIDADE	Responsável	Prazo
<p>Pauta item nº 01 - Aprovação da Ata anterior de 20/06/2012: Foi colocado em discussão a ata anterior, aprovada por unanimidade.</p>		
<p>Pauta item nº 02 – Apresentação de proposta do Conteúdo Programático do Programa de Difusão da Cultura Empreendedora: O Prof. Paranhos apresentou os multiplicadores que serão os responsáveis em ministrar o Programa de Difusão da Cultura Empreendedora na região, o Túlio e a Joice. Passou a palavra ao Tulio para que apresentasse a proposta do conteúdo programático que apresentou o seguinte documento:</p> <p>1. OBJETIVO</p> <p>O objetivo da implantação desse programa é motivar o público em geral para o desenvolvimento de características pessoais empreendedoras por meio da identificação de fatores de sucesso na criação e gestão de negócios.</p> <p>O programa contemplará ao seguinte público alvo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pessoas que estejam a fim de constituir sua própria empresa; • Pessoas que já possuem empresa; e • Àquelas que ainda não pensam em ter uma empresa, mas que, ao se capacitar, essa vontade possa ser acordada e disseminada para um número maior pessoas. <p>O programa será viabilizado por meio da atuação de Multiplicadores e divulgação em Instituições de Ensino e Sociedade em Geral que desejarem participar desse processo, tais como Escolas Técnicas, Escolas de Segundo Grau, SENAI, SENAC, Espaço do Empreendedor, Poder Público, Associações (ACIC, CDL), Cooperativas, Rotary, Lions dentre outras.</p>		

2. JUSTIFICATIVA

Tradicionalmente a metodologia de ensino adotada pelas escolas brasileiras tem negligenciado o desenvolvimento da cultura empreendedora nos bancos escolares. Nossos alunos têm sido educados para buscarem um emprego estável em uma empresa pública ou privada ao invés de se “aventurarem” na busca de uma oportunidade de negócio.

Porém a nova economia mundial baseada na inovação e no conhecimento demonstra que esse modelo de ensino não condiz mais com o profissional que o mercado muitas vezes necessita. Portanto, elementos como atitude, comportamento, criatividade, sonho devem caminhar junto com o conhecimento.

Nesse sentido, o ensino do empreendedorismo, conforme Dornelas deverá ser baseado no desenvolvimento de características pessoais necessárias ao empreendedor de sucesso por meio da identificação de fatores de sucesso na criação e gestão de negócios.

Dessa forma, a TEC CAMPOS, cumprindo o seu papel de “Incubadora de Desenvolvimento Local” voltada ao desenvolvimento regional, vem apresentar o projeto Difusão da Cultura Empreendedora.

3. PRÉ-CONCEPÇÃO DO MÉTODO

Inicialmente serão oferecidas à sociedade às seguintes capacitações: Curso Motivacional sobre a “Importância de ser Empreendedor e Inovador”, curso “Iniciando o meu Modelo de Negócios” e o curso instrumental de “Elaboração Plano de Negócios”.

Todavia, para participar das capacitações é necessário ser maior de 16 (dezesesseis) anos, ser pessoa física ou jurídica e realizar a inscrição na administração da TEC CAMPOS. As capacitações serão ministradas por Multiplicadores recentemente contratados, para esta finalidade.

Segue abaixo a estrutura pré-concebida de cada capacitação:

3.1 Curso: “Importância de ser Empreendedor e Inovador”

- **Tema abordado:** Empreendedorismo e Inovação;
- **Conteúdo Programático:** Aspectos do Empreendedorismo e Inovação no Brasil e no mundo; Ser Empreendedor e Inovador; Aproveitamento das Oportunidades vivenciadas no mercado; Aprender a

Empreender e Inovar; e Casos de sucesso.

- **Estrutura das Aulas:** as aulas serão expositivas e expostas por meio de data show ou TV, computadores etc.
- **Carga-horária:** 2 horas/aula.

3.2 Curso: “Iniciando o meu Modelo de Negócios”

- **Tema abordado:** A base para o tema abordado será a Proposta de Osterwalder (2011) para a modelagem do Negócio, dentre outros autores;
- **Conteúdo Programático:** A necessidade de Gestão para Negócios; Modelando a Gestão; Estrutura-base para a Orientação da Modelagem da Gestão; Aplicando a Estrutura-base para Orientação da Modelagem da Gestão; e O aprendizado da Gestão.
- **Estrutura das Aulas:** as aulas serão expositivas e expostas por meio de data show ou TV, computadores etc.
- **Carga-horária:** 4 horas/aula.

3.3 Curso: “Elaboração Plano de Negócios”

- **Tema abordado:** A base para o tema abordado será o Guia “Passo a passo para você Planejar e Criar um Negócio de Sucesso, segundo José Dornelas (2011), dentre outros autores”. Será discutida cada etapa do desenvolvimento do Plano de Negócios;
- **Conteúdo Programático:** Introdução ao Plano de Negócios; Produtos e Serviços; Análise de Mercado; Plano de Marketing; Plano Estratégico e Operacional; Estrutura e Gerência da Empresa; Plano Financeiro; e Sumário Executivo.
- **Estrutura das Aulas:** as aulas serão expositivas e expostas por meio de data show ou TV, computadores etc. Além das aulas, o acompanhamento dos Planos de negócios será realizado por meio de consultorias individualizadas concedidas aos empreendedores.
- **Carga-horária:** 20 horas/aula. Os empreendedores que participarem dessa capacitação obterão também o direito a 8 (oito) consultorias, referente a cada etapa de elaboração do Plano de Negócios.

OBSERVAÇÕES:

- A partir da apresentação das demandas pelo Conselho Diretor da TEC CAMPOS os cursos poderão ser adaptados para melhor atender o público alvo.
- O material didático das capacitações poderá ser disponibilizado para download no site da TEC CAMPOS ou por e-mail, conforme decisão do Conselho Diretor. **Ao final apresentou um cronograma de execução...**

Ainda com a palavra, Túlio esclareceu que o conteúdo não será fechado, ou seja, será preparado de acordo com as demandas que será passado para eles. O Prof. Paranhos sugeriu que a questão da agenda fosse flexível. A medida que for oferecido as empresas apresentam sua disponibilidade. A proposta é mudar a mentalidade das pessoas fazendo com que o empreendedorismo seja absorvido de forma que seja por oportunidade e não por necessidade. A ideia é contribuir com o governo. Quanto ao conteúdo enfatizou que a proposta inicial seria de não incluir o curso de Plano de Negócios, este seria um serviço a parte da incubadora. Sendo assim, teria que retirar este item da programação. Com a filosofia definida, o Prof. Paranhos sugeriu separar em dois pontos: (a) Em Julho – preparação do conteúdo; (b) Parceiros – comecem a fazer os contatos junto às instituições, sabendo que o início do programa será em agosto. Disse ainda que esteve no SENAI e que já obteve a informação que eles só poderão aplicar este programa a partir de outubro/12 e que devemos enviar a proposta por escrito. O Túlio indagou quanto a disponibilidade do material didático, sugerindo que possa vir a ser disponibilizado no portal da incubadora, uma vez que reproduzir todo o material teriam um custo elevado. O Prof. Mauro sugeriu que definindo o conteúdo, possa ser elaborado o Portfólio e cartaz de divulgação antes de fazerem contatos com as instituições oferecendo o Programa. O Prof. José Augusto acredita que no IFF seria interessante após setembro/12. O Prof. Paranhos sugeriu ir conversar com o Sr. Jivago – Portal do Empreendedor da PMCG, que funciona todas as quartas-feiras, convidando a Gerente para acompanhá-lo. Na Escola Técnica João Barcelos Martins disse que já comentou com Etevaldo Pessanha, devendo reforçar o contato. Após as discussões definiu-se que os dois multiplicadores deverão trazer nova proposta do conteúdo programático, acrescido do Portfólio. Quanto a divulgação em mídia, somente após apresentação do programa piloto.

Pauta item nº 03 – Apresentação das Inadimplências dos empreendimentos filiados:

Empresa: CELIA SCHREIBER

A PAGAR

mensalidade de ABRIL/12-	300,00
mensalidade de MAIO/12-	300,00
mensalidade de JUNHO/12-	300,00

Até final de Junho o total devedor é de R\$ 900,00.

DECISÃO: Está pagando corretamente (em Julho pagará os meses de abril e maio/12)

Empresa: ARGOS

DÉBITOS

01/05/11	200,00
01/06/11	200,00
01/07/11	200,00
01/08/11	200,00
01/09/11	200,00
01/10/11	200,00
01/11/11	200,00
01/12/11	300,00
01/01/12	300,00
01/02/12	300,00
01/03/12	300,00
01/04/12	300,00 (MESES 05/11 A 04/12 PAGARÁ COM MAPAS)
01/05/12	300,00 pagou ref. Mês de maio/12 em 08/06/12
01/06/12	300,00
TOTAL:	300,00

Obs.: (permuta. 100 exemplares logo teccampos. Divida ate abril/2012. Em maio pagou mensalidade normal. Reunião do conselho de diretor 04/04/2012)

Decisão: Mandará para gráfica em final de Junho e deverá nos entregar em início de Agosto/12. Nesse final de semana ficou de vir pagar a mensalidade de junho e vai

cancelar o contrato.

Empresa: CRIAÇÃO INTENSIVA DE MINHOCAS PARA PRODUÇÃO DE HÚMUS

DÉBITOS

1º -01/05/2011	R\$200,00
2º -01/06/2011	R\$200,00
3º -01/07/2011	R\$200,00
4º -01/08/2011	R\$200,00
5º -01/09/2011	R\$200,00
6º- 01/10/2011	R\$200,00
7º- 01/11/2011	R\$300,00
8º- 01/12/2011	R\$300,00
9º -01/01/2012	R\$300,00
10º -01/02/2012	R\$300,00
11º -01/03/2012	R\$300,00
12º -01/04/2012	R\$300,00
13º -01/05/2012	R\$300,00
14º-01/06/2012	R\$300,00
15º-01/07/2012	R\$300,00
16º-01/08/2012	R\$300,00

Total: 3.600,00

OBS: ATA DA LXXXII REUNIÃO DO CONSELHO DA TEC CAMPOS, de 16/02/2012. Se encontra com dívida no valo de R\$ 2.100,00 e não tem condições de pagar a dívida.

Foi dado um prazo de 2 meses, para observar o avanço do Empreendimento para novas decisões. No início de março 2012 o empreendimento foi contemplado com Projeto FAPEJ, no valor de R\$ 20.000,00, porém aguarda a liberação do recurso, até a presente data (05/06/12)

Decisão: DECISÃO REUNIÃO CD 04/07/12- Negociar com 50% de desconto na dívida total. O Prof. Paranhos solicitou que a gerente Adriana negocie com o empreendedor.

Empresa: CUBBO MARKETING

Total da dívida: 3.800,00

No CD de 16/02/12: está com a mensalidade em atraso de Agosto/2011 a Janeiro/2012, no valor de R\$ 1.200,00, se comprometendo a pagar uma mensalidade atual e uma atrasada.

Em 06/06/2012, ele se comprometeu a pagar, a partir **desse mês**, sempre uma prestação antiga e uma nova, e no mês de julho pagará 02 prestações antigas e 01 nova.

Decisão: Prestou serviço, confeccionando a arte do cartaz da TEC CAMPOS no valor de R\$ 80,00, em 26/06/12.

▲ **Em 26/06/12 pagou 600,00 ref. uso espaço físico do mês de 11/2011 a 04/2012- 600,00.**

Restam:

Mensalidades (200,00), referente julho/11 a out/11) –	200,00 X 4 =R\$ 800,00
Mensalidades (200,00), referente Nov/11 a dez/11) –	200,00 X 2 =R\$ 400,00
Mensalidades (300,00), referente Jan/12 a Jun/12) -	300,00 X 6= R\$ 1.800,00
Uso espaço físico meses de Maio e Jnuo/12	100,00 X 2= R\$ 200,00

Dívida Atual R\$ 3.120,00

À partir de início de Julho/12, ficou acordado, que ele pagará uma mensalidade atrasada e uma atual e o espaço físico usado, conforme e-mail enviado em 28/06/2012.

DECISÃO REUNIÃO CD 04/07/12- Negociar com 50% de desconto na dívida total e parcelar em 3 vezes.

Empresa:

INTERNET 3CS

DÉBITOS

01/01/2012 R\$120,00 cancelada
01/02/2012 R\$120,00 cancelada
01/03/2012 R\$120,00 cancelada
01/04/2012 R\$120,00 cancelada
01/05/2012 R\$120,00 cancelada
01/06/2012 R\$ 120,00 cancelada
TOTAL: 600,00

A Gerente informou que agendou um contato com o empreendedor para verificar o andamento do empreendimento, uma vez que está afastado das atividades da Incubadora desde jan/12.

Decisão: A Gerente apresentou ao Conselho a proposta de anistiar a dívida anterior referente a janeiro a junho/12, uma vez que não usufruiu das atividades oferecidas pela Incubadora neste período e concomitantemente, sugerindo que ele finalizasse o Plano de Negócio a partir de agosto, atendendo o serviço específico da incubadora. O empreendedor pagou, antecipadamente, o valor de R\$ 120,00 e em agosto/12 dará início ao ao serviço de orientação na elaboração do Plano de Negócios, sendo considerado paga parte da primeira mensalidade do serviço, uma vez que o valor inicial é de R\$ 150,00, ficando a diferença de R\$ 30,00. Sendo assim, considera-se cancelado o contrato de Participação no Programa de Pré-Incubação desde janeiro/2012.

Empresa: IZÍDIO JÓIAS
DÉBITOS

01/02/2012 R\$120,00
01/03/2012 R\$120,00
01/04/2012 R\$120,00
01/05/2012 R\$120,00
01/06/2012 R\$120,00
TOTAL: 600,00

Decisão: A Gerente apresentou ao Conselho a proposta de anistiar a dívida anterior

referente a fevereiro a junho/12, uma vez que não usufruiu das atividades oferecidas pela Incubadora neste período e concomitantemente, sugerindo que ele finalizasse o Plano de Negócio a partir de agosto, atendendo o serviço específico da incubadora. O empreendedor está cancelando o contrato de Pré Incubação e em Agosto/12 o Sr. Paulo Miguel Pereira Paes assumirá a Incubação e passará a pagar R\$ 150,00, serviço de orientação na elaboração do Plano de Negócio.

Empresa: Lúdico Design e Comunicação

EM ABERTO

Fevereiro 2012	120,00	
Março 2012	120,00	
Abril de 2012	120,00	Obs: (pagou 200,00 aluguel em 24/05/12)
Mai de 2012	120,00	+ 200,00= 320,00 Dia 02/07/12 pagou 140,00 e
pagará o restante combinado (250,00) dia 06/07/12. = 180,00		
Junho de 2012	120,00	+ 200,00= 320,00

Total: 860,00

Decisão: o empreendedor deverá pagar o acordo, caso contrário deverá desocupar os dois espaços físicos. Em 25/06/12: Conforme conversa entre Adriana e Diego, ficou acertado que ele pagará a dívida que possui e entregará a sala. Começará a pagar no dia 01/07/2012 em 4 parcelas de R\$ 250,00 até 01/10/2012. Pagou no dia 02/07/12 140,00 e pagará o restante R\$ 110,00 no dia 06/07/12. Foi proposta para ele uma carência de 04 meses de mensalidade, ao iniciar o Programa de Incubação. Em 02/07/12: desocupou a sala; Pagou a Inscrição no processo de seleção para o Programa de Incubação no valor de R\$ 60,00; Pagou R\$ 140,00 referente ao acordo de 4 (quatro) parcelas de R\$ 350,00, sendo que o restante R\$ 110,00 ele acertará na sexta-feira dia 06/07/12.

Pauta item nº 04: Apresentação do Balancete referente ao mês de Junho/2012:

**BALANCETE MENSAL
Junho de 2012**

(+) RECEITAS	
MENSALIDADES	4.400,00
SEMESTRALIDADES UENF/IFF	0,00
ELABORAÇÃO DE PROJETOS	0,00
PROJETOS PARA TECCAMPOS	0,00
INSCRIÇÃO DE EMPREENDIMENTOS	120,00
TOTAL DE RECEITAS DO PERÍODO	4.520,00
(-) DESPESAS	
DESPESAS DE PRESTADORES DE SERVIÇOS.....	5.550,00
DESPESAS BANCÁRIAS E FINANCEIRAS	324,50
DESPESAS DIVERSAS	89,61
TOTAL DE DESPESAS DO PERÍODO	5.964,11
SALDO DO PERÍODO	(1.444,11)

**CONTROLE DE SALDOS
JUNHO 2012
EM R\$**

CAIXA INTERNO PARA PEQUENAS DESPESAS

SALDO DE CAIXA EM 01/06/2012	68,26
SALDO DE CAIXA EM 30/06/2012	33,65

BANCO ITAÚ (CONTA MOVIMENTO)

SALDO DE BANCO EM 01/06/2012	2.624,83
SALDO DE BANCO EM 30/06/2012	995,44

APLICAÇÃO EM CDB – BANCO ITAÚ			
SALDO DE APLICAÇÃO EM CDB 01/06/2012	12.865,94		
SALDO DE APLICAÇÃO EM CDB 30/06/2012			
Pauta item nº 05 – Outros Assuntos -			
<p>4.1- O Prof. Paranhos comentou que foi convidado pelo Secretário de Desenvolvimento de Macaé, Sr. Edmilson e pelo Sr. Gustavo Miguez para uma reunião em Macaé para tratar da criação de um Parque Tecnológico e que já estão buscando espaço físico para tal. Disse que na Incubadora em Campos estão trabalhando a ideia de iniciar primeiro com uma Incubadora, preparando o cenário para ver as empresas que entrarão no Parque Tecnológico. A proposta foi nascer, crescer e levar nossas experiências a outros campos para criar novas TEC CAMPOS. Informou que representantes de universidades em Itaperuna também fizeram contato com interesse em criar uma Incubadora naquela região. Acha que em Macaé poderá fazer uma Incubadora em conjunto com o IFF e colocar no pólo do IFF. Disse ainda que o Sr. Edmilson ficou de vir visitar a TEC CAMPOS numa sexta-feira, para conhecer o que a Incubadora faz e como se organiza e que gostaria de submeter ao Conselho esta postura da TEC CAMPOS apoiar os município vizinhos. O Prof. José Augusto acha muito interessante a ideia em fazer uma parceria com eles. No entanto, ressalva a questão política. O Prof. Paranhos esclareceu que política em Macaé é diferente daqui, este Secretário de Desenvolvimento foi escolhido dentre os representantes dos empresários e não por indicação do governo.</p> <p>4.2- O Prof. José Augusto informou que estão estimulando alunos do grupo multidisciplinar do IFF Cabo Frio a criarem Empresa Júnior voltada a pesquisa de mercado educacional, visando identificar demandas de cursos a serem implementados e a viabilidade dos cursos já existentes e demais demandas futuras. A proposta seria utilizar a estrutura do Instituto e oferecer bolsas para atender a parte administrativa. O Prof. Paranhos acha que podem fazer isso via extensão das duas instituições, UENF e IFF. Considera uma excelente ideia para entrar no Banco de ideias da incubadora e vir a ser uma empresa a atuar aqui no mercado. Fez alguns relatos quanto as dificuldades que a empresa júnior da UENF está vivenciando e que estão analisando a opção delas não ter CNPJ para não gerar despesas e ficarem filiações</p>			

à Instituição de origem e vir a ter um recurso destinado a elas, não perder muito tempo com a carga administrativa. O assunto foi discutido não concordando com a proposta de não ter CNPJ.

Sem mais para o momento, a reunião foi encerrada às 16h30m, Adriana Crespo, Secretária *ad hoc*, lavrei a presente ata.