

Secretaria de
Estado de
Desenvolvimento
e Inovação



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO

CONVÊNIO Nº 02/2021 - SEDI

CONVÊNIO QUE ENTRE SI CELEBRAM O ESTADO DE GOIÁS, ATRAVÉS DE SUA SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO, E A UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – UFG, COM INTERVENIÊNCIA DA FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, VISANDO AO ESTABELECIMENTO DE COOPERAÇÃO PARA OS FINS QUE ESPECIFICAM.

CONCEDENTE

ESTADO DE GOIÁS, pessoa jurídica de direito público interno, por intermédio da **SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 21.652.711/0001-10, com sede administrava situada na Rua 82, nº 400, Palácio Pedro Ludovico Teixeira, 1º andar, Setor Sul, em Goiânia - GO, ora representada por seu titular o Sr. **MÁRCIO CÉSAR PEREIRA**, portador do RG nº 22.349.454-9 SSP-SP, e inscrito no CPF nº 280.033.338-30, residente e domiciliado nesta Capital, doravante denominada **CONCEDENTE**.

CONVENENTE

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – instituição federal de ensino e pesquisa de nível superior, constituída como autarquia educacional de regime especial e vinculada ao Ministério da Educação, criada pela Lei n.º 3.834-C, de 14/12/1960, e reestruturada pelo Decreto n.º 63.817, de 16/12/1968, inscrita no CNPJ n.º 01.567.601/0001-43, com sede no Campus Samambaia, Goiânia/GO, CEP: 74.001-970, neste ato representada pelo Reitor, **PROF. EDWARD MADUREIRA BRASIL**, brasileiro, divorciado, portador da Carteira de Identidade nº. 1035570 – SSP/GO e CPF nº. 288.468.771-87, residente e domiciliado nesta Capital, credenciado por Decreto Presidencial de 26/12/2017, publicado no DOU do dia 27/12/2017, com competência constante do respectivo Estatuto, doravante denominada simplesmente **UNIVERSIDADE** ou **CONVENENTE**.

INTERVENIENTE

FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, entidade estatutariamente incumbida da pesquisa e do desenvolvimento institucional, com personalidade jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, vinculada à Universidade Federal de Goiás – UFG, constituída nos termos da escritura pública de 02 de junho de 1981, lavrada no Cartório do Primeiro Ofício de Notas da Comarca de Goiânia, no livro n.º 730, fls. 150/157, com sede no Centro de Convivência, s/n, Campus II da UFG, Goiânia/GO, CNPJ n.º 00.799.205/0001-89, neste ato representada por seu Diretor Executivo **PROF. ORLANDO AFONSO VALLE DO AMARAL**, brasileiro, divorciado, portador da Carteira de Identidade nº. 1.805.516 – SSP/GO e CPF nº. 102.388.401-15, residente e domiciliado nesta Capital, doravante denominada **INTERVENIENTE**;

Resolvem celebrar o presente **CONVÊNIO**, sujeitando-se às Leis n. 8.666 de 21 de junho de 1993. Lei n. 8.958 de 20 de dezembro de 1994, regulamentada pelo Decreto n. 7.423 de 31 de dezembro de 2010, Decreto n. 8.241 de 21 de maio de 2014, mediante as seguintes cláusulas e condições.

1. CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO

1.1. Este convênio tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre os partícipes, visando à execução do projeto de extensão: **"INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores"**, como parte integrante das ações do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores que estimule a internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais a serem organizadas pela **CONCEDENTE**, em ações que extrapolam as responsabilidades da **INTERVENIENTE** fixadas pelo presente instrumento.

PARÁGRAFO PRIMEIRO: Para a execução do objeto, será elaborado o respectivo Plano de Trabalho, o qual constitui parte integrante deste instrumento.

PARÁGRAFO SEGUNDO: A definição das melhores estratégias para a implementação, aprimoramento ou sistematização das atividades necessárias à execução do objeto conveniado será de responsabilidade da **INTERVENIENTE**.

2. CLÁUSULA SEGUNDA - DAS OBRIGAÇÕES DOS PARTÍCIPIES

2.1. Para a consecução do objeto pactuado, os partícipes comprometem-se a:

I - Obrigações da CONCEDENTE:

- a) Participar, juntamente com os outros partícipes, na supervisão e avaliação das atividades desenvolvidas;
- b) Repassar à **INTERVENIENTE** os recursos financeiros previstos na Cláusula Terceira, necessários à execução do presente **CONVÊNIO**;
- c) Adotar, segundo a legislação vigente, os procedimentos necessários e proceder à realização de todos os pagamentos e demais despesas previstas no Plano de Trabalho - PTR anexo, mediante recursos próprios, quando for o caso;
- d) Encaminhar, formalmente, com a necessária antecedência, as informações, documentos, os recursos e os dados que se façam indispensáveis à adequada execução do Projeto, objeto do presente **CONVÊNIO**, colocando-os à disposição da **CONVENIENTE**;
- e) Indicar **COORDENADOR** encarregado das atividades de planejamento do **CONVÊNIO**, o qual será responsável pelo acompanhamento e avaliação das atividades desenvolvidas no Projeto, sob a coordenação da **CONVENIENTE**;

II - Obrigações da CONVENIENTE:

- a) Aprovar o Projeto, segundo os pressupostos legais, e este **CONVÊNIO** perante as instâncias administrativas competentes da **UNIVERSIDADE**;
- b) Executar as atividades visando à implementação e o desenvolvimento do Projeto, conforme detalhado no Plano de Trabalho;
- c) Exercer a condução técnica, prestando apoio científico e tecnológico necessário ao melhor desempenho da **CONCEDENTE**, no desenvolvimento do Projeto;

- d) Autorizar a participação dos servidores da **CONVENENTE**, conforme relacionados no Plano de Trabalho, nos termos da lei e das normativas que disciplinam a matéria, sem que isto implique em disposição e/ou prejuízos no desenvolvimento das atividades normais e próprias dos indicados, no cotidiano da **CONVENENTE**;
- e) Permitir a utilização de seus laboratórios, equipamentos, instrumentos, materiais e demais instalações existentes em suas próprias dependências, nos termos da legislação regente;
- f) Indicar **COORDENADOR** encarregado das atividades de planejamento do Projeto o qual, conjuntamente com a **CONCEDENTE**, será responsável pelo acompanhamento e avaliação das atividades desenvolvidas no âmbito do Projeto;
- g) Acompanhar e avaliar o atendimento dos resultados esperados sobre a execução das atividades previstas no Plano de Trabalho.
- h) Sempre que possível, identificar o objeto do Convênio como resultante da aplicação de recursos do Governo Estadual.

III - Obrigações da INTERVENIENTE:

- a) Responsabilizar-se pela gestão administrativa e financeira do projeto, em apoio à execução das atividades a cargo da **CONVENENTE**;
- b) Receber da **CONCEDENTE** os recursos financeiros conforme dispõe a Cláusula Terceira;
- c) Manter os recursos financeiros em conta bancária específica;
- d) Responsabilizar-se pela gestão dos recursos financeiros aportados pela **CONCEDENTE**, realizando a prestação de contas e, se for o caso, a devolução de eventual saldo remanescente;
- e) Recolher à Conta Única da **CONVENENTE** os valores devidos a título de ressarcimento;
- f) Efetuar todas as despesas, aquisições e contratações necessárias à execução do projeto;
- g) Atender aos melhores procedimentos de administração, sendo que todos os materiais e serviços contratados são de responsabilidade da **CONVENENTE**;
- h) Efetuar os respectivos pagamentos, obter a documentação comprobatória e guardar todos os documentos dos gastos efetuados, sendo que os mesmos devem ser emitidos em nome da **INTERVENIENTE**;
- i) Contratar pessoal técnico e científico requerido para o desenvolvimento do Projeto;
- j) Disponibilizar pessoal administrativo para o apoio ao Projeto;
- k) Cumprir todas as obrigações legais de qualquer natureza, notadamente as referentes às leis trabalhistas, previdenciárias, fiscais e também acessórias, ficando, dessa forma, expressamente excluída a responsabilidade e solidariedade da **CONVENENTE** e da **CONCEDENTE** sobre tal matéria;
- l) Responsabilizar-se por seus empregados, sobre qualquer dano que venha a ser causado em decorrência da execução da pesquisa objeto deste Convênio, bem como por atender todas as obrigações trabalhistas, previdenciárias e legais;
- m) Realizar a prestação de contas do convênio à **CONCEDENTE**, no que couber, conforme Cláusula Quarta – DA PRESTAÇÃO DE CONTAS.
- n) Sempre que possível, identificar o objeto do Convênio como resultante da aplicação de recursos do Governo Estadual.

o) Restituir eventuais valores transferidos pelo **CONCEDENTE**, atualizados monetariamente e acrescidos de juros de mora, na forma da legislação aplicável aos débitos, para a Secretaria de Estado da Desenvolvimento e Inovação, a partir da data do recebimento, nos seguintes casos:

→ Quando não for apresentada, no prazo estabelecido, a prestação de contas;

→ Quando a prestação de contas do Convênio não for aprovada em decorrência de:

- ① Inexecução total ou parcial do objeto pactuado;
- ② Desvio de finalidade na aplicação dos recursos transferidos;
- ③ Impugnação de despesas, se realizadas em desacordo com as disposições do termo

celebrado;

- ④ Não utilização, total ou parcial, da contrapartida pactuada;

objeto;

- ⑤ Não devolução de eventuais saldos de recursos estaduais, apurado na execução do

- ⑥ Ausência de documentos exigidos na prestação de contas que comprometa o julgamento da boa e regular aplicação dos recursos.

3. CLÁUSULA TERCEIRA - DOS RECURSOS FINANCEIROS

3.1. A **CONCEDENTE** repassará a **INTERVENIENTE** os recursos financeiros para a execução do projeto, no valor de R\$ 2.341.718,00 (dois milhões, trezentos e quarenta e um mil, setecentos e dezoito reais), em 05 (cinco) parcelas, conforme cronograma de desembolso definido no Plano de Trabalho.

3.2. **PARÁGRAFO PRIMEIRO** - As despesas decorrentes da execução deste convênio, no valor de R\$ 2.341.718,00 (dois milhões, trezentos e quarenta e um mil, setecentos e dezoito reais), para o exercício orçamentário de 2021, correrão à conta da Dotação Orçamentária 2021.31.01.23.693.1018.2070.03.

3.3. **PARÁGRAFO SEGUNDO** - A execução do plano de trabalho se limita aos recursos financeiros ora conveniados, admitindo-se que o processo de adequação de produtos/processos/serviços das empresas a serem beneficiadas pelo projeto poderá ensejar eventuais complementações financeiras, cujos recursos poderão ser aportados por seus respectivos dirigentes e/ou pela **CONCEDENTE**.

3.4. **PARÁGRAFO TERCEIRO** - O valor do repasse a ser transferido pelo **CONCEDENTE** não poderá ser aumentado, salvo se ocorrer situação capaz de justificá-lo, dependendo de apresentação e aprovação prévia pelo **CONCEDENTE** de projeto adicional detalhado e de comprovação da fiel execução das etapas anteriores e com a devida prestação de contas, sendo sempre formalizado por termo aditivo.

3.5. **PARÁGRAFO QUARTO** - Os desembolsos financeiros serão condicionados a entrega de prestação de contas parcial demonstrando execução financeira de no mínimo 60% do desembolso anterior e a evidência da realização das metas mencionadas no plano de trabalho referente ao interstício entre os desembolsos, conforme item I.e. Cronograma de execução do plano de trabalho.

a) As evidências da realização das metas circunscritas ao cronograma de execução ocorrerão por meio das entregas dos relatórios parciais referente ao período, conforme disposto no plano de trabalho.

b) A entrega dos relatórios parciais bem como a prestação de contas financeiras são elementos condicionantes para a efetivação do desembolso subsequente por parte da Concedente.

c) No caso da antecipação ou não atingimento das metas físicas, os relatórios parciais de cada etapa deverão apresentar justificativa a ser avaliada pela CONVENIENTE para as devidas recomendações, que deverá se manifestar em até 30 dias.

4. CLÁUSULA QUARTA - DAS VEDAÇÕES

4.1. No convênio é vedado:

- I - realizar despesas a título de taxa de administração, de gerência ou similar;
- II - trespasse ou cessão da execução do objeto do convênio, exceto para as contratações necessárias à execução do plano de trabalho e observados os princípios da administração pública;
- III - pagar, a qualquer título, o servidor ou empregado público, integrante de quadro de pessoal de órgão ou entidade pública da administração direta ou indireta, por serviços de consultoria ou assistência técnica, salvo nas hipóteses previstas em leis específicas, compatíveis com a lei de diretrizes orçamentárias vigente;
- IV - alterar o objeto do convênio de forma a descaracterizá-lo;
- V - utilizar, ainda que em caráter emergencial, os recursos para finalidade diversa da estabelecida no instrumento
- VI - realizar despesa em data anterior à vigência do instrumento;
- VII - realizar despesa em data posterior à vigência do instrumento, salvo os pagamentos cujo fato gerador da despesa tenha ocorrido durante a vigência do instrumento pactuado
- VIII - realizar despesas com publicidade, salvo a de caráter educativo, informativo, de orientação social, de sensibilização de empresas que ingressarem no programa e plano de comunicação das empresas incubadas, da qual não constem nomes, símbolos ou imagens que caracterizem promoção pessoal e desde que previstas no plano de trabalho.

5. CLÁUSULA QUINTA - DA PRESTAÇÃO DE CONTAS

5.1. A **INTERVENIENTE** é obrigada a prestar contas dos recursos recebidos, devendo em até 60 (sessenta) dias, contados da data do recebimento de cada repasse dos recursos correspondentes à cota parte do **CONCEDENTE**, prestar contas parcial da aplicação destes.

5.2. **PARÁGRAFO PRIMEIRO** - A prestação de contas parcial consiste na documentação a ser apresentada para comprovar a execução de uma parcela recebida ou sobre a execução dos recursos recebidos ao longo do ano.

5.3. **PARÁGRAFO SEGUNDO** - Quando a liberação de recursos ocorrer em 03 (três) ou mais parcelas, a prestação de contas parcial referente à primeira parcela é condição para a liberação da terceira e a prestação referente à segunda, para a liberação da quarta, e assim sucessivamente.

5.4. **PARÁGRAFO TERCEIRO** - A prestação de contas final, relativa aos recursos recebidos, da contrapartida e dos rendimentos das aplicações financeiras deverá ser apresentada ao **CONCEDENTE** até 30 (trinta) dias após o término da vigência do Convênio.

5.5. **PARÁGRAFO QUARTO** - A prestação de contas final visa a certificar boa e regular aplicação dos recursos transferidos e será composta pelos seguintes documentos e informações apresentadas pela **INTERVENIENTE**, preferencialmente por meio eletrônico, em sistema desenvolvido para essa finalidade:

- I - Ofício de encaminhamento;
- II - Relatório circunstanciado do cumprimento do objeto;
- III - Cópia do plano de trabalho aprovado pelo ordenador de despesa;
- IV - Cópia do termo firmado, com indicação da data de sua publicação;
- V - Relatório de execução físico-financeira;
- VI - Demonstrativo da execução da receita e da despesa evidenciando os recursos recebidos em transferência e os saldos;
- VII - Relação de pagamentos efetuados com os recursos do **CONCEDENTE**;
- VIII - Relação de bens permanentes adquiridos com os recursos do **CONCEDENTE**;
- IX - Relação de bens de consumo adquiridos com os recursos do **CONCEDENTE**;
- X - Relação de serviços de terceiros com recursos do **CONCEDENTE**;
- XI - Extrato da conta bancária específica, desde o recebimento da primeira parcela até o último pagamento, demonstrando conta zerada ou conciliação bancária, se for o caso;
- XII - Extratos da conta de aplicação financeira, evidenciando todos os rendimentos auferidos no período e demonstrando a conta zerada;
- XIII - Comprovante de recolhimento do saldo de recursos ao Tesouro Estadual, se for o caso;
- XIV - Cópia dos despachos adjudicatório e homologatório das licitações realizadas ou justificativa para a sua dispensa ou a sua inexigibilidade, com o respectivo embasamento legal, se for o caso;
- XV - Cópia dos contratos firmados e os respectivos aditivos e publicações, se for o caso;
- XVI - Relação de localização dos bens adquiridos;
- XVII - Notas fiscais/faturas;
- XVIII - Relatório fotográfico dos bens adquiridos e obras realizadas, se for o caso;
- XIX - Relação de treinados ou capacitados, quando for o caso;
- XX - Termo de compromisso por meio do qual o conveniente e interveniente ficam obrigados a manter os documentos relacionados ao Convênio pelo prazo de 10 (dez) anos, contado da data em que foi aprovada a prestação de contas.

5.6. **PARÁGRAFO QUINTO** - Quanto aos documentos listados no **Parágrafo Primeiro**, desta Cláusula, não serão exigidos aqueles que, em razão das peculiaridades dos sistemas de gestão adotados pela **CONVENIENTE** e **INTERVENIENTE**, bem como em razão das imposições advindas da normatização aplicada à Administração Pública Federal, sejam de impossível fornecimento pela **CONVENIENTE** e/ou **INTERVENIENTE**, sendo certo que, nesta hipótese, serão substituídos por documentação equivalente, em cada item.

5.7. **PARÁGRAFO SEXTO** - O ressarcimento ao Interveniente das despesas operacionais de caráter indivisível, geradas com a disponibilização da infraestrutura física e de pessoal, insumos e materiais necessários à execução das atividades de gestão administrativa e financeira do Convênio, cujo

detalhamento encontra-se no Demonstrativo de Despesas Administrativa e Operacionais - DAO espelhadas em Proposta Técnica, será comprovado para Concedente mediante emissão de Nota Fiscal global e única a cada mês subsequente à execução das atividades previstas no plano de trabalho.

5.8. **PARÁGRAFO SÉTIMO** - Os saldos financeiros remanescentes serão devolvidos à **CONCEDENTE** no prazo de 30 (trinta) dias da prestação de contas final.

5.9. **PARÁGRAFO OITAVO** - Os desembolsos financeiros serão condicionados às entregas do cronograma de execução para cada período, constantes do relatório conclusivo das fases abrangidas pelo período do repasse, conforme previsto no Plano de Trabalho.

5.10. **PARÁGRAFO NONO** - O ressarcimento destinado aos fundos institucional e local da UFG serão comprovados pela Conveniente para a Concedente através da apresentação do recibo de transferência do recurso da conta do projeto para os fundos.

5.11. **PARÁGRAFO DÉCIMO** - O Conveniente deverá prestar contas de sua contrapartida não financeira, no momento das prestações de contas previstas na Cláusula Quinta, através da comprovação da execução física e do cumprimento das metas pactuadas.

6. **CLÁUSULA SEXTA - DOS BENS**

6.1. Os equipamentos e materiais permanentes, eventualmente adquiridos no âmbito do projeto e previstos no Plano de Trabalho, deverão ser doados à **CONVENIENTE** ao término do projeto.

7. **CLÁUSULA SÉTIMA - DOS TERMOS ADITIVOS**

7.1. Durante a vigência deste Convênio será lícita a inclusão de novas cláusulas e/ou condições, bem assim quaisquer alterações, excetuando o objeto definido na cláusula primeira, desde que as mesmas sejam efetuadas mediante acordo entre os partícipes e incorporadas por meio de Termo Aditivo específico, que será submetido à apreciação de suas Assessorias e/ou Procuradorias Jurídicas.

7.2. **PARÁGRAFO PRIMEIRO** - Ao longo da execução do convênio, o Plano de Trabalho poderá ser revisto e sofrer alterações de valores, metas, etapas, prazos ou outras condições e parâmetros nele definidos, por comum acordo das Partes, vedada a alteração que descaracterize o objeto e o objetivo do convênio originário.

7.3. **PARÁGRAFO SEGUNDO** - Alterações do Plano de Trabalho entre rubricas incluídas na mesma categoria econômica (custeio ou investimento) poderão ser realizadas sem autorização prévia do Concedente até o limite de 30% (trinta por cento) do valor total da rubrica objeto de alteração, desde que devidamente justificadas e posteriormente sejam formalizadas com o Concedente na forma do parágrafo anterior.

8. **CLÁUSULA OITAVA - DO ACOMPANHAMENTO E FISCALIZAÇÃO**

8.1. A execução do objeto do Convênio será acompanhada e fiscalizada pelo **CONCEDENTE**, na forma deste Termo e do Plano de Trabalho para a verificação, entre outros, dos seguintes aspectos:

a) Comprovação da boa e regular aplicação dos recursos transferidos;

b) Compatibilidade entre a execução do objeto e o estabelecido no plano de trabalho, de conformidade com os objetivos, as condições e os cronogramas aprovados;

c) Regularidade das informações registradas pelo CONVENENTE e pelo INTERVENIENTE.

8.2. **PARÁGRAFO PRIMEIRO** – Conforme previsto na Cláusula Quinta, Parágrafo Primeiro, o CONVENENTE e o INTERVENIENTE ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO deverão emitir relatório circunstanciado de cumprimento do objeto para o acompanhamento e validação das ações e objetivos pactuados em até 60 (sessenta) dias após o recebimento da parcela prevista no cronograma de desembolso, sem prejuízo dos demais procedimentos de prestação de contas.

8.3. **PARÁGRAFO SEGUNDO** - O CONCEDENTE exercerá as atribuições de acompanhamento, fiscalização e avaliação da execução deste convênio, além do exame das despesas realizadas, a fim de verificar a correta utilização dos recursos correspondentes, mediante a elaboração de relatórios, realização de inspeções e visitas, e atestação da satisfatória realização do seu objeto.

8.4. **PARÁGRAFO TERCEIRO** - Fica assegurado ao CONCEDENTE o livre acesso de seus técnicos devidamente identificados para acompanhar, a qualquer tempo e lugar, todos os atos e fatos praticados, relacionados direta ou indiretamente a este convênio, quando em missão fiscalizadora e/ou de auditoria.

8.5. **PARÁGRAFO QUARTO** - O CONCEDENTE deverá indicar, por meio de portaria, gestor do convênio que fará o acompanhamento e a fiscalização do convênio e dos recursos repassados, por meio de relatórios, inspeções, visitas e atestado da satisfatória realização do objeto do convênio.

8.6. **PARÁGRAFO QUINTO** - O acompanhamento e a fiscalização exercidos pelo CONCEDENTE não excluem e nem reduzem as responsabilidades do CONVENENTE e do INTERVENIENTE de acompanhar e supervisionar a equipe e as ações desenvolvidas para execução deste convênio.

8.7. **PARÁGRAFO SEXTO** - O CONCEDENTE possui a prerrogativa de assumir ou transferir a responsabilidade pela execução do objeto, quando couber, mediante acordo mútuo entre as partes, de modo a evitar sua descontinuidade, inclusive de alterar o Plano de Trabalho em situações especiais, não se isentando das obrigações financeiras até a data de interrupção ou da transferência das responsabilidades conveniadas.

9. **CLÁUSULA NONA - DA COORDENAÇÃO**

9.1. Cada partícipe designará um representante que se responsabilizará pela coordenação, planejamento e operacionalização das ações previstas no presente convênio, cabendo à coordenação as seguintes atribuições.

- a) Zelar pelo cumprimento das normas acordadas no presente instrumento;
- b) Resolver os impasses gerados para o bom funcionamento do presente instrumento;
- c) Acompanhar e avaliar o desenvolvimento das atividades propondo soluções para os problemas detectados;
- d) Elaborar relatórios de acompanhamento desacordo com as solicitações das instituições convenientes.

10. **CLÁUSULA DÉCIMA - DOS DIREITOS DE PROPRIEDADE**

10.1. Os convenientes serão proprietários em igualdade de todo direito, titularidade e interesse no Brasil e em qualquer outro país, sobre todo e qualquer resultado produzido no âmbito do presente Convênio e dos seus Termos de Aditivos, tais como, patentes de invenção, modelos de utilidade, desenho industrial, programas de computador, material biológico, cultivares, *know-how* e direitos autorais, artigos, publicações, gravações em áudio e/ou vídeo e qualquer outro, inclusive direitos deles decorrentes, estando assegurado o reconhecimento dos autores da invenção e/ou criação para fins de publicação e proteção da propriedade intelectual.

10.2. **PARÁGRAFO PRIMEIRO** – É de responsabilidade da **CONCEDENTE** garantir que todas as empresas admitidas ao projeto objeto deste **CONVÊNIO** estejam de acordo com o compartilhamento da titularidade dos direitos da propriedade intelectual/industrial resultantes ações de desenvolvimento e/ou aperfeiçoamento científico, tecnológico, industrial e/ou similar realizados com o apoio da **INTERVENIENTE**, com observância da legislação aplicável.

10.3. **PARÁGRAFO SEGUNDO** – Verificada que a execução da proposta produz ou poderá produzir resultado potencialmente objeto de registro de propriedade intelectual, a **CONCEDENTE** deverá notificar a **INTERVENIENTE**, antes da publicação em periódicos, anais de congresso ou tese, ou qualquer forma de divulgação que possa tornar de domínio público a invenção.

10.4. **PARÁGRAFO TERCEIRO** – No caso de cessão a terceiros ou comercialização dos resultados ou produtos obtidos pela execução do presente **CONVÊNIO**, os partícipes deverão, através da celebração de Termos Aditivos, estabelecer e regular, de acordo com a legislação em vigor, a exploração dos direitos de propriedade sobre os resultados e produtos.

11. **CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA - DA PUBLICIDADE**

11.1. Será permitida a ambos os convenientes a utilização ou divulgação, na forma de artigos técnicos, relatórios, publicações e outros, dos resultados no âmbito do presente **CONVÊNIO**, desde que o mesmo seja citado, bem como a fonte de seus dados e autores.

11.2. **PARÁGRAFO ÚNICO** – Os eventuais comunicados oficiais e publicidade dos programas e ações desenvolvidos em cooperação com as instituições ora conveniadas, deverão, obrigatoriamente, fazer menção à Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas (FACE) da Universidade Federal de Goiás (UFG), com veiculação do logotipo fornecido pela **INTERVENIENTE**.

12. **CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - DA VIGÊNCIA**

12.1. Este convênio vigorará a partir da data de sua assinatura até 30/05/2023, podendo ser prorrogado, até o limite de 60 (sessenta) meses, mediante Termo Aditivo.

12.2. **PARÁGRAFO PRIMEIRO** - O **CONCEDENTE** obriga-se a prorrogar, de ofício, a vigência do instrumento antes do seu término, quando der causa a atraso na liberação dos recursos, limitada a prorrogação ao exato período do atraso verificado.

13. **CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - DOS CASOS OMISSOS**

13.1. Os casos omissos ou excepcionais, não previstos neste Convênio, serão resolvidos conjuntamente pelos partícipes, respeitadas e observadas as disposições legais pertinentes e os Regimentos de cada conveniente

14. **CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA - DA PUBLICAÇÃO**

14.1. Como condição indispensável para a eficácia deste Convênio, ele será publicado em forma de extrato, pela **CONVENIENTE** no Diário Oficial do Estado de Goiás até o quinto dia útil do mês seguinte ao de sua assinatura, para ocorrer no prazo de vinte dias a contar daquela data.

15. **CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA - DA EXTINÇÃO**

15.1. A extinção deste convênio se dará mediante o decurso de seu prazo de vigência ou nas demais hipóteses previstas no parágrafo seguinte.

15.2. **Parágrafo Primeiro** - O convênio poderá ser rescindido mediante notificação escrita, com antecedência de pelo menos 60 (sessenta) dias, por conveniência de qualquer dos Parceiros, hipótese em que o Interveniente fica obrigado a restituir integralmente os recursos recebidos e não aplicados no objeto, acrescidos do valor correspondente ao rendimento financeiro.

16. **CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA - DO FORO**

16.1. Fica eleito o foro da Justiça Federal, Seção Judiciária do Estado de Goiás – Goiânia, com a renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer dúvidas oriundas deste Convênio, que não possam ser resolvidas por entendimento direto pelos partícipes.

16.2. E assim, estando em comum acordo com os termos e condições expressas neste instrumento, os partícipes o assinam, para que se produzam os legítimos efeitos de direito.

< assinado eletronicamente >
MÁRCIO CÉSAR PEREIRA,
Secretaria de Desenvolvimento e Inovação

< assinado eletronicamente >
PROF. EDWARD MADUREIRA BRASIL
Reitor da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >

PROF. ORLANDO AFONSO VALLE DO AMARAL
Diretor Executivo-FUNAPE

GOIANIA, 14 de outubro de 2021.



Documento assinado eletronicamente por **Orlando Afonso Valle do Amaral, Usuário Externo**, em 14/10/2021, às 14:51, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Edward Madureira Brasil, Usuário Externo**, em 15/10/2021, às 09:11, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **MARCIO CESAR PEREIRA, Secretário (a) de Estado**, em 21/10/2021, às 16:11, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador 000024425453 e o código CRC 3E8D26A4.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

Palácio Pedro Ludovico Teixeira - Rua 82, nº 400, 5º Andar, Ala Oeste, Setor Central, Goiânia-GO-
CEP: 74.015-908



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 000024425453



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

PLANO DE TRABALHO

I – DESCRIÇÃO DO PROJETO

Título do Projeto		
INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores		
Identificação dos Partícipes do Projeto		
Universidade:	Universidade Federal de Goiás	
Unidade:	Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas	
Fundação:	Funape	
Coordenador(a):		CPF/Matrícula SIAPE
Andréa Freire de Lucena		495577341-91/1672783
Telefone 01	Telefone 02	e-mail
(62) 9976-5077		andrealucena@ufg.br
Centro de Custo	Banco e Agência	Conta Corrente específica
Classificação do Projeto:		
Pesquisa	Extensão	Ensino
Desenvolvimento Institucional	✓Desenvolvimento Tecnológico	Científico e
Justificativa/Fundamentação		
<p>A crescente competitividade, a evolução das interações comerciais em âmbito global, a saturação dos mercados internos e a minimização dos riscos envolvidos nas operações internacionais estimularam governos e empresas a desenvolverem estratégias de internacionalização como forma de ampliar suas áreas de atuação e assegurar o crescimento e progresso dos países. Tais estratégias voltadas para o mercado internacional, seja como extensão do mercado doméstico, diversificação e, até mesmo, ampliação do processo produtivo e do mercado principal, vêm ganhando força nos principais setores de atividades brasileiros, tendo como objetivo elevar o grau de competitividade e aumentar a vantagem competitiva das empresas no Brasil.</p> <p>Adicionalmente, empreendimentos que se internacionalizam tendem aumentar seus conhecimentos tecnológicos e de mercado, melhoram seu desempenho e tornam-se muitas vezes mais inovadores e, consequentemente, concorrentes mais fortes também em seus mercados domésticos. Essa interligação dos mercados e seus processos competitivos além das fronteiras nacionais trazem consigo novas necessidades de adaptação das empresas em ambientes desconhecidos e com alto grau de incertezas, exigindo um processo decisório de investimentos mais estruturado e com análise dos diversos riscos aos quais as empresas estarão suscetíveis.</p> <p>Ademais, o aumento da competitividade no mercado interno e a visualização do mercado internacional como alternativa para aumento dos lucros e diversificação produtiva tornam-se motivos razoáveis para ampliação da atuação das empresas no mercado internacional. Para que esse processo de internacionalização aconteça e se sustente no tempo, em especial entre as pequenas e médias empresas, é preciso que haja um suporte e acompanhamento das estratégias e ações para estas empresas se consolidarem e internacionalizarem no mercado externo.</p> <p>Para auxiliar as empresas e, concomitantemente, estimular as exportações, é importante que haja a implementação de políticas, procedimentos adequados e uma infraestrutura formal (ou informal) que possam contribuir efetivamente para o sistema de inteligência e para a estruturação do processo exportador (CALOF; DISHMAN, 2008). Muitos países têm criado agências e/ou outras associações de promoção à exportação que auxiliam seus exportadores na obtenção de informações comerciais relevantes (KÜHN, 2015). Países como a França tem implementado um aparato de políticas públicas visando dar suporte e assistência especializada para que essas empresas desenvolvam seu processo exportador (SMITH <i>et al.</i> 2010).</p>		

O Brasil também tem elaborado políticas públicas com a finalidade de dar suporte às potenciais empresas exportadoras. O Programa de Exportação 2001 do governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) adotou dois eixos que contribuíram para o desenvolvimento de ações nessa área. O primeiro, internacionalização de empresas brasileiras, buscava incentivar as empresas por meio da organização dos seus canais de distribuição, logística e aproximação do mercado consumidor internacional. A segunda, agressivo programa de promoção comercial e de acesso a mercados, pretendeu dar apoio institucional do governo às missões comerciais e participações em feiras (FONSECA, 2002). Cabe destacar o relevante diagnóstico do problema exportador brasileiro feito pela equipe do governo FHC: a falta de cultura exportadora dificulta o incremento e alteração da pauta das exportações brasileiras. O governo brasileiro, portanto, percebeu que para aumentar as exportações do país, precisava criar uma cultura exportadora nos empresários.

As exportações goianas têm sido predominantemente crescentes no período 1999-2019, com um crescimento da ordem de 370%. As atividades econômicas dos bens exportados têm tido alterações no período 2009-2019. Em dezembro de 2019, 8,4% das exportações goianas eram provenientes da indústria extrativa, 59,1% da indústria de transformação e 32,4% da agropecuária. Apesar de ter exportado, em 2019, 1.093 produtos diferentes para 163 mercados internacionais, 23% das exportações foram soja, 14% carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, 12% milho não moído, exceto milho doce, e 11% farelo de soja e outros alimentos para animais. Com relação aos mercados compradores, a China foi responsável por 36% das compras dos produtos goianos (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).

Com relação aos indicadores de comércio, os produtos goianos comercializados no exterior seguem o padrão inter-indústria, que mostra vantagem comparativa e exportação de bens que utilizam fatores de produção disponíveis em abundância no Estado (LUCENA; FAGUNDES, 2011). Além disso, a pauta de exportações é concentrada em poucos produtos e apresenta a presença de vantagens comparativas reveladas nos produtos sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos diversos, plantas industriais ou medicinais, palhas e forragens, resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para animais, carnes e miudezas, comestíveis (LUCENA; SOUZA, 2011).

As firmas exportadoras goianas dão mais atenção aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) do que firmas que atuam apenas no mercado doméstico. Elas aumentaram seus investimentos em capacitações e formalizaram arranjos cooperativos capazes de trazer inovações de processo e de produto. Cabe ainda destacar que a inovação aumenta a probabilidade de as firmas goianas serem exportadoras e que as firmas goianas exportadoras que são mais inovadoras são aquelas que recebem algum tipo de investimento público (LUCENA; OLIVEIRA, 2020). Portanto, torna-se necessário identificar as empresas inovadoras que são propensas à internacionalização.

Inovar do ponto de vista empresarial é incorporar novidades na gestão de produtos, de processos, de conhecimentos, ou de soluções. Passando a ser vista e utilizada como uma estratégia competitiva, a inovação funciona tanto como uma porta de entrada no mercado para novas empresas quanto um mecanismo de permanência e expansão no mesmo para aquelas já estabelecidas. Ao criar e recriar não somente produtos, mas também processos e modelos de negócios, a inovação promove contínuas mudanças e adaptações voltadas para o aumento da produtividade e da competitividade das organizações que, necessariamente, precisam contemplar a propriedade industrial. Para as empresas que hoje se encontram inseridas em um mundo globalizado, vivenciando todas as implicações decorrentes disto, é primordial focar não somente na criação de inovações, mas também na devida apropriação e proteção das mesmas que se dá por meio do registro de marcas, patentes, desenho industrial e indicação geográfica (CHRISTENSEN, 2007; KIM; NELSON, 2005; OLIVEIRA JUNIOR, 2009; TAKAHASHI, 2007; TIGRE, 2006).

O Plano Plurianual do governo de Goiás 2020-2023 defendeu a inovação e o a existência de um ambiente de negócios atrativos como aspectos relevantes que precisam direcionar o desenvolvimento econômico de Goiás. Com relação à internacionalização de empresas, o governo elaborou o programa Goiás internacional, que objetiva incrementar o comércio exterior goiano e agregar valor às exportações por meio de ações, como a realização de estudos de estratégia de inteligência comercial, estudo de estratégia proativa das empresas e estudo das cadeias produtivas com foco em desenvolvimento tecnológico e inovação (SECRETARIA DA ECONOMIA DO ESTADO DE GOIÁS, 2020).

A realização dos três mencionados estudos está sendo viabilizada pela Secretaria de Desenvolvimento e Inovação do Estado de Goiás (SEDI) por meio do edital Governo com Ciência (chamada pública nº 3/2020) da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Goiás (FAPEG). Entretanto, tornava-se ainda necessário criar um programa que unisse pesquisa e extensão. Assim, a SEDI criou o Inova Export para fazer a ligação entre a pesquisa (realização de estudos) e a extensão (levar para as empresas inovadoras os resultados das pesquisas), que pretende dar início a um processo de diversificação da pauta exportadora goiana por meio da inserção de produtos ou serviços que tenham maior intensidade tecnológica e que sejam inovadores no mercado internacional. Além disso, o Inova Export, ao defender a preparação para atuar em um ambiente dinâmico e atualizado, busca mudar a cultura exportadora dos empresários goianos.

A fim de proporcionar melhores resultados às empresas e à sociedade, a execução do programa Inova Export será realizada pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas (FACE) da Universidade Federal de Goiás (UFG), que está comprometida com a formação de um ambiente inovador e com a construção de um processo dinâmico de desenvolvimento de negócios que acelere a viabilização das parcerias internacionais e eleve as chances de sucesso das empresas participantes no comércio exterior. Por fim, o projeto Inova Export pode gerar como externalidades positivas: geração de empregos e renda, aumento da arrecadação de impostos, aprimoramento da especialização de mão-de-obra e produtos, oferta de serviços de melhor qualidade e promoção do desenvolvimento regional do Estado de Goiás.

Fundamentação Teórica

Muitos países adotam, com sucesso, políticas estratégias e esforços para que as exportações capitaneassem seu crescimento econômico. Vieira e Xavier (2017) fizeram uma revisão bibliográfica sobre o tema, ilustrando os casos da Alemanha e do Japão, no período pós-Segunda Grande Guerra, dos Tigres Asiáticos (Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura e Taiwan), nos 1970 e 1980, dos países do Sudeste da Ásia (Tailândia, Malásia e Indonésia) e da América Latina (notadamente o México), nos anos 1980 e 1990, e, mais recentemente, da China, notabilizada por ter obtido vários anos de crescimento econômico superiores a dois dígitos.

O que fica claro com a análise das estratégias adotadas pelos países que obtiveram êxito nesse processo é que se faz necessário a adoção de medidas concretas para estimular as exportações. É nesta linha que se insere a Inteligência Competitiva (IC), que visa combinar dados e conhecimento sobre o contexto dos negócios nacionais e internacionais, de maneira a oferecer vantagens competitivas necessárias para que as empresas tomem decisões alinhadas com o planejamento necessário para incrementar suas exportações (LARIVET, 2009; FLEISHER, 2004).

A IC pode ser considerada uma ferramenta de gestão estratégica e inovadora importante para reduzir riscos de mercado, fornecer informações e *insights* sobre os mercados, os concorrentes, fornecedores, clientes, tecnologias, ambientes ou relações

comerciais potenciais e questões regulatórias, auxiliando as empresas a manter suas vantagens competitivas, identificando oportunidades de negócios antes ou mais do que a concorrência, por meio da análise abrangente de informações que as ajuda a obter uma melhor compreensão de seu ambiente de negócios (WHITE, 1998; ROUACH; SANTI, 2001; MOJARAD *et al.* 2014; KÜHN, 2015; GRAČANIN; JOVANOVIĆ, 2015).

De acordo com Sawka, (2008), a IC possui quatro estágios: (i) planejamento e direção; (ii) coleta das informações; (iii) análise e produção; e (iv) disseminação das informações. Durante o estágio do planejamento e direção, verifica-se a identificação dos principais tópicos de inteligência e a determinação do curso que o praticante de IC deve fazer para concluir a análise; em relação ao estágio da coleta das informações, vale dizer que uma grande quantidade delas é oriunda de materiais publicamente disponíveis, que incluem periódicos, relatórios anuais, livros, fontes da internet, jornais, entre outros; a análise e produção envolve a etapa que é conhecida por ser a mais desafiadora do ciclo de inteligência, uma vez que requer que sejam cotejadas as informações, em busca de padrões que possibilitem a elaboração de diferentes cenários baseados no que se descobriu; por fim, a disseminação é o último estágio do ciclo de inteligência, visando comunicar os resultados da análise para os tomadores de decisão, sugerindo possíveis alternativas de ação com base em análise do trabalho e fornecendo recomendações úteis, apoiadas por argumentos lógicos (NIKOLAOS; EVANGELIA, 2012).

A Inteligência Competitiva (IC) precisa ser acompanhada de outras atividades e/ou procedimentos porque ela mostra para uma empresa para onde a empresa deve exportar e quem é um potencial comprador, mas ela não resolve os problemas estruturais e outras dificuldades internas que possam existir. Além disso, o processo de obtenção de informações relevantes pode ser complexo, demorado e caro, especialmente para as empresas de menor porte. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que pesquisas sobre o uso prático apontam que a maioria das grandes empresas em países desenvolvidos está usando alguns tipos de técnicas de IC, enquanto as pequenas empresas estão usando técnicas de IC apenas ocasionalmente.

Dou *et al.* (2005) defendem que a IC é importante especialmente para os países em desenvolvimento, contribuindo para a criação de novos produtos com a qualidade aprimorada e com maior valor agregado a partir de seus recursos naturais. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que empresas baseadas em países em desenvolvimento realizam processos de IC semelhantes aos praticados em países desenvolvidos, mas com o uso de softwares e técnicas menos sofisticadas. Dou *et al.* (2005) defendem a criação de Sistema Nacional de Inteligência Competitiva, tal qual existe na Índia (que conta com um responsável nacional pela IC) e está sendo desenvolvido na Indonésia.

Vale a pena chamar a atenção para alguns casos empíricos pesquisados recentemente.

Mojarad *et al.* (2014) encontrou fortes evidências de que a inteligência competitiva contribuiu para elevar as exportações das empresas petroquímicas iranianas, por meio da aplicação de um questionário com 25 variáveis aplicado a 200 empregadores dessas empresas. Bisson e Tang Tong (2018) criaram uma tipologia das práticas de IC de exportadores peruanos de uvas frescas, sugerindo que, em geral, este setor apresenta comportamentos positivos em relação à IC, mas não consegue aproveitá-la ao máximo em razão da falta de suporte tecnológico e de sistemas de TI, bom como da ausência de estruturas e de conhecimentos organizacionais especializadas. Analisando o setor moveleiro, Fachinelli *et al.* (2013) defendem que as empresas que trabalham com a inteligência competitiva com maior intensidade utilizaram o processo na tomada de decisões estratégicas que contribuíram para que tivessem maior sucesso nas exportações, embora, no geral, exista uma fraca relação entre a inteligência competitiva e as exportações analisadas. Perez (2017) encontrou uma relação positiva entre as exportações de abacate e a inteligência competitiva, originárias da região metropolitana da Lima, no Peru, para os EUA, assim como Anchante Vilca (2019), que destacou a importância do uso de ferramentas de IC para impulsionar as exportações de amoras do Peru para o mesmo mercado.

O processo de internacionalização das organizações, todavia, precisa levar em consideração o comportamento de empresas que se inseriram no ambiente de transações internacionais e esses estudos acabaram por desencadear a formulação de teorias que buscam descrever e explicar esse comportamento. O conhecimento neste campo também tem se beneficiado de teorias desenvolvidas nos campos da Ciência Econômica e da Ciência das Finanças, relativas às trocas e fluxos internacionais de bens, serviços e capital. Essa investigação dos fenômenos econômicos internacionais traz em destaque o comércio e as transações financeiras internacionais (KRUGMAN; OBSTFELD, 2015). Além disso, no comércio internacional, estão incluídos os movimentos internacionais de fatores de produção e, particularmente, o investimento direto estrangeiro. Segundo Welch e Luostarinen (1988), há um amplo conjunto de caminhos possíveis para as empresas buscarem para que o processo de internacionalização aconteça de forma segura e estruturada. Porém, é preciso que discutamos as questões relativas às estratégias empresariais e seu processo de planejamento anterior, buscando maior segurança no processo de avanço para novos mercados a partir da internacionalização.

Para Nosé Junior (2005), estratégia empresarial pode ser definida como um conjunto de ideias, de caminhos e, principalmente, de processos de gestão a serem seguidos, inclusive com alternativas que visam aumentar as possibilidades de sucesso de uma empresa para chegar aos seus objetivos organizacionais. Nessa mesma linha, Porter (2009) diz que estratégia é adotar posicionamento exclusivo e valioso, envolvendo um conjunto de atividades diferentes. A partir disso, tem-se que a essência do posicionamento estratégico apoia-se em escolher atividades distintas dos concorrentes, inclusive em termos de escolha do mercado de sua atuação. Essa adoção de estratégias é um instrumento fundamental para o desenvolvimento da empresa ao longo do tempo.

Ainda segundo Porter (2009), a estratégia pode ser vista como um mecanismo de defesa contra as forças competitivas. Em um mundo de competição mais aberto e de implacáveis mudanças, a abordagem estratégica via processo de internacionalização é de suma importância para as organizações. Com o aumento da competição nos mercados internacionais, a partir do aumento dos fluxos comerciais e financeiros, mudanças significativas acontecem e devem ser analisadas pela empresa e transformadas em vantagens competitivas no seu ambiente de negócio.

Segundo Kotabe e Helsen (2005), a estratégia global integra as ações de uma empresa em termos mundiais, relacionando os países e lidando com o mundo inteiro como um único mercado, sem fronteiras. Da estratégia local para a estratégia global, segundo Porter (2009), deve-se começar com uma posição competitiva única que se torne em evidente vantagem competitiva, são elas: ingressar em mercados externos com um posicionamento consistente; ter uma base doméstica nítida para concorrer em cada setor de negócio estrategicamente diferente; impulsionar e dispersar em diferentes localidades as bases domésticas de distintas linhas de produtos, coordenando-as e integrando-as; manter a identidade nacional das unidades de negócio; buscar alianças como formas capacitadoras da globalização; aperfeiçoar a base doméstica e mudá-la se for preciso.

Dos trabalhos sobre o processo de internacionalização, desprende-se que o passo de selecionar o país de destino das exportações, investimentos ou produtos é uma decisão que a empresa deverá tomar antes de decidir que forma de entrada utilizar (JOHANSON; VAHLNE, 1977). As empresas globais, segundo Nosé Junior (2005), buscam cada vez mais produtividade com menor custo operacional, a fim de conseguirem produtos com valores mais acessíveis aumentando seu mercado potencial. A estratégia global é crucial para prever as variações no mercado e evitar que a empresa fique defasada, perdendo, assim, *market share*.

Outra questão importante nas estratégias das empresas exportadoras é o modo de entrada em um país. De acordo com Kotabe e Helsen (2000), as empresas que planejam começar a exportar podem optar por uma exportação direta, exportação indireta e exportação cooperativa. Na exportação cooperativa, a empresa utiliza a rede de distribuição de outra empresa, local ou estrangeira, em comum acordo, para vender seus produtos no exterior. Na exportação direta, a empresa cria seu próprio departamento de exportação e comercializa os seus produtos a partir de um intermediário localizado no mercado estrangeiro. A utilização de um agente de exportação não deixa de caracterizar a operação como exportação direta.

Para Nosé Junior (2005), são muitas as vantagens para que as empresas se internacionalizem, sendo elas: diversificação de riscos e de mercados; obtenção de tecnologia; melhoria da qualidade e do marketing; ampliação de produtividade e competitividade; crescimento do volume de vendas; implantação da marca internacional; redução de custos fixos e custo marginal de produção; sobrevivência no mercado nacional; ampliação do ciclo de vida dos produtos; melhoria da vantagem competitiva e um maior desenvolvimento dos seus recursos humanos e lucratividade.

A motivação que leva a empresa a ingressar no mercado internacional como exportadora decorre de uma multiplicidade de fatores, além desses citados acima, e depende visão empresarial, das suas necessidades e peculiaridades. Negociar no comércio internacional requisita uma nova combinação de expectativas, atitudes e comportamentos. De acordo com Manfré (2009), os elementos essenciais para que uma empresa atue em um ambiente internacionalizado são:

- Possuir gestores com habilidades pessoais, como visão global, dedicação, persistência, idiomas e tolerância cultural;

- Ter relacionamento com os clientes, identificando clientes em potenciais, conquistando novos e mantendo os já clientes;
- Realizar um gerenciamento das negociações;
- Participar de eventos internacionais, como feiras internacionais e missões internacionais, e viagens de negócios.

I.a. Identificação do Objeto

Este convênio tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre os partícipes, visando à execução do projeto de extensão: "INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores", como parte integrante das ações do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores que estimule a internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais a serem organizadas pela CONCEDENTE, em ações que extrapolam as responsabilidades da INTERVENIENTE fixadas pelo presente instrumento.

I.b. Número Registro do Projeto**I.c. Prazo de Execução****Início****Término**

A partir da assinatura

30/05/2023

I.d. Resultados Esperados

200 empresas sensibilizadas;
 200 relatórios de matriz de mercado com potenciais mercados e clientes;
 120h de capacitação para difundir a cultura e mentalidade exportadora entre as empresas participantes;
 Metodologia sobre nível de maturidade tecnológica construída;
 Base de dados sobre mercados potenciais por segmentos incubados;
 Base de dados sobre clientes potenciais por segmentos;
 40 empresas atendidas com incrementos de inovação para internacionalização por meio da matriz de mercado;
 20 empresas incubadas;
 20 empresas graduadas, aptas a participar de missões comerciais internacionais.
 Criação de uma Central de Casos de Empresas que funcionará em ambiente virtual.

I.e. Cronograma de Execução

Meta	Etapa	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid	20	Mês 6	Mês 8

18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid	20	Mês 8	Mês 10
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid	20	Mês 8	Mês 11
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid	20	Mês 8	Mês 12
27	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid	1	Mês 12	Mês 12
28	5	Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	Unid	20	Mês 2	Mês 18
29	5	Plano logístico CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
30	5	Plano tecnológico CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
31	5	Plano de marketing CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
32	5	Plano de exportação CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
33	5	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Unid	1	Mês 14	Mês 14
34	6	Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	Unid	20	Mês 6	Mês 18
35	6	Suporte administrativo	Unid	20	Mês 6	Mês 18
36	6	Suporte tecnológico	Unid	20	Mês 6	Mês 18
37	6	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	Unid	20	Mês 6	Mês 16
38	6	Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	Unid	20	Mês 6	Mês 16
39	6	Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	Unid	20	Mês 6	Mês 16
40	6	Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	Unid	20	Mês 6	Mês 16
41	6	Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	Unid	20	Mês 6	Mês 16
42	6	Precificação, ponto de equilíbrio, projeção de fluxo de caixa (receitas, custos, lucro) e indicadores financeiros	Unid	20	Mês 6	Mês 16
43	6	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Unid	1	Mês 16	Mês 16
44	7	PI - desenho e redação de patente/modelo de utilidade	Unid	20	Mês 17	Mês 17
45	7	PI - desenho e registro de marca (empresa e produto)	Unid	20	Mês 17	Mês 17
46	7	Rotinas administrativas de preparação para exportação	Unid	20	Mês 17	Mês 18
47	7	Envio de remessas internacionais	Unid	20	Mês 14	Mês 18
48	7	Rotinas aduaneiras	Unid	20	Mês 14	Mês 18
49	7	Trâmites de exportação	Unid	20	Mês 14	Mês 18
50	7	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Unid	1	Mês 18	Mês 18
51	8	Mapeamento de trade <i>networking</i>	Unid	20	Mês 16	Mês 18
52	8	Preparação para rodadas de negócios	Unid	20	Mês 16	Mês 18
53	8	Preparação para missões internacionais	Unid	20	Mês 01	Mês 16
54	8	Encaminhamento da empresa para graduação pela SEDI aptas a participar de missões comerciais internacionais.	Unid	1	Mês 19	Mês 19
55	8	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Unid	20	Mês 19	Mês 19
I.f. Indicadores de cumprimento das metas						

Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (l.e.).			
Meta	Indicador/Produto		
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI		
2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas		
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório a ser publicado pela CONCEDENTE		
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora		
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Data de entrega:	Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas		
7	Nota técnica com resultados das estimações econométricas		
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa		
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa		
12	Relatório conclusivo da etapa 2	Data de entrega:	Mês 6
13	Carta convite/convocação para recepção		
14	Memorial descritivo do evento de recepção das empresas selecionadas para incubação		
15	Parecer RT, por empresa, do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
16	Parecer RT, por empresa, do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
17	Relatório de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa		
18	Planilha contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), por empresa, sujeito à sua evolução		
19	Planilha contendo análise de viabilidade econômica, por empresa, sujeito à sua evolução		
20	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Data de entrega:	Mês 8
21	Relatório de tendências e análise de potencial inovador de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
22	Relatório de mercado alvo, por empresa, sujeito à sua evolução		
23	Base de dados de potenciais clientes, por empresa e/ou produto, conforme matriz elaborada		
24	Plano de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
25	Mapa de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado		
26	Relatório de segmentação de demanda internacional, por empresa, conforme base de clientes potenciais		
27	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Data de entrega:	Mês 12
28	Memorial descritivos das capacitações desenvolvidas no período		
29	Plano logístico, por empresa, conforme necessidade e sujeita à evolução da incubação		
30	Plano tecnológico, por empresa, conforme necessidade e sujeita à evolução da incubação		
31	Plano de marketing, por empresa, conforme necessidade e sujeita à evolução da incubação		
32	Revisão do plano exportação, por empresa, conforme necessidade e sujeita à evolução da incubação		
33	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Data de entrega:	Mês 14
34	Memorial descritivo das assessorias jurídica, financeira, contábil e marketing do período		
35	Memorial descritivo do suporte administrativo do período		
36	Memorial descritivo do suporte tecnológico do período		
37	Memorial descritivo do desenvolvimento/design industrial, conforme evolução/necessidade da empresa		
38	Memorial descritivo da implementação e validação técnica, conforme evolução/necessidade da empresa		
39	Memorial descritivo da validação de mercado internacional, conforme evolução/necessidade da empresa		
40	Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação, por empresa, conforme evolução da empresa		

41	Memorial descritivo das ações de desenvolvimento comercial e marketing, conforme evolução da empresa		
42	Memorial descritivo do suporte ao gerenciamento financeiro do plano de exportação no período		
43	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Data de entrega:	Mês 16
44	Pedidos de patente/modelo de utilidade submetidos ao INPI		
45	Desenhos e pedidos de registro de marca (empresa e produto) submetidos ao INPI		
46	Memorial descritivo das rotinas administrativas de preparação para exportação		
47	Memorial descritivo das remessas internacionais ocorridas no período		
48	Memorial descritivo das rotinas e procedimentos aduaneiros operacionalizados no período		
49	Memorial descritivo dos trâmites de exportação		
50	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Data de entrega:	Mês 18
51	Mapa trade <i>networking</i> por segmento da atividade econômica e/ou parceiro comercial		
52	Guia para participação em rodadas de negócios internacionais		
53	Memorial descritivo dos eventos de capacitação em negociações internacionais		
54	Relatório de maturidade e processo final de graduação, por empresa, conforme modelo CERNE		
55	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Data de entrega:	Mês 19
56	Relatório final do projeto	Data de entrega:	Até 60 após a finalização.
I.g. Síntese dos indicadores de avaliação, a serem compilados no relatório final do projeto			
<ul style="list-style-type: none"> ü Número de empresas sensibilizadas/prospectadas ü Número de empresas com potencial exportador identificadas ü Número de avaliações de maturidade tecnológica ü Número de horas de capacitação para desenvolvimento do perfil empreendedor ü Número de avaliações de complexidade de produto realizadas ü Número de empresas habilitadas para o processo de incubação ü Número de empresas atendidas pelo processo de incubação ü Número de planos financeiro/tecnológico/logístico/marketing/exportação elaborados e validados ü Número de protótipos desenvolvidos ü Número de protótipos validados ü Número de mercados internacionais acessados ü Número de mercados internacionais absorvidos ü Número de pedidos de registro de propriedade intelectual ü Número de remessas internacionais ü Volume de intenções de negócios ü Número de rodadas de negócios internacionais ü Número de missões internacionais ü Número de empresas graduadas 			

II – RECURSOS FINANCEIROS E APLICAÇÃO**Valor Total do Plano: R\$ 2.341.718,00**

II.a. Do curso das fases do projeto	
Etapas	Valor
1. Plano de Trabalho e Sensibilização/Matriz de Mercado	R\$ 234.171,90
2. Seleção das Empresas	R\$ 351.257,70
3. Diagnóstico	R\$ 351.257,60
4. Inteligência Comercial	R\$ 234.171,80
5. Planos e estratégias	R\$ 468.343,60
6. Acompanhamento, Avaliação e Melhorias	R\$ 468.343,60
7. Registros, Patentes e Trâmites de Exportação	R\$ 117.085,90

8. Networking e bases de dados	R\$ 117.085,90
TOTAL:	R\$ 2.341.718,00

II.b. Detalhamento da Receita

Repasse da Secretaria de Desenvolvimento e Inovação (SEDI) do Governo do Estado de Goiás, referente ao projeto "INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores", vinculado ao programa Goiás Internacional, com desembolso em 5 parcelas. Os desembolsos efetuados pela CONCEDENTE serão aplicados pela INTERVENIENTE seguindo um cronograma físico-financeiro, cuja aplicação terá por finalidade o desenvolvimento de ações imediatas, ou seja, atividades programadas no plano de trabalho para acontecerem entre o interstício do desembolso vigente, bem como para o planejamento de ações posteriores, as quais extrapolam o interstício do desembolso vigente, mas que exigem preparação prévia. Todas as prestações de contas serão realizadas considerando a execução orçamentária do período relativo ao desembolso, nos termos do convênio firmado e estabelecido entre as partes.

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos

Parcela	Data	Valor
1	Mês 1	R\$ 745.200,00
2	Mês 5	R\$ 496.800,00
3	Mês 9	R\$ 402.429,04
4	Mês 12	R\$ 437.012,24
5	Mês 16	R\$ 260.276,72

II.d. plano de aplicação dos recursos financeiros por período do desembolso			Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
TD		Valor (R\$)		
1- Repasse	Total	R\$ 745.200,00		
Previsão de Despesa	%			
Despesas operacionais e ressarcimento	10,47	R\$ 78.057,28	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho.	01 Plano de Gerenciamento de Incubação
Pessoal	38,15	R\$ 284.273,68	Sensibilização/prospecção de empresas.	200 Empresas Sensibilizadas
Anuidades	4,10	R\$ 30.550,00	Elaboração dos critérios de seleção de empresas.	01 Minuta de Edital de Seleção
Desenvolvimento de capacitação	3,02	R\$ 22.500,00	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.	06 Eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora
Despesas gerenciais	8,68	R\$ 64.669,14	Entrega de relatório conclusivo etapa 1.	01 Base de dados de prospecção
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	7,11	R\$ 53.000,00	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas.	01 Nota técnica com resultados das estimações econométricas
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	8,76	R\$ 65.247,65	Modelagem econométrica.	40 Empresas selecionadas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	0,00	R\$ 0,00	Processo de seleção das empresas.	40 Avaliações empresariais de matriz de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	0,00	R\$ 0,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	40 Avaliações de matriz de mercado internacional
Serviços de tradução	1,05	R\$ 7.800,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	02 Relatórios conclusivos
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	3,06	R\$ 22.800,00	Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura	5,52	R\$ 41.102,25		

inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	4,83	R\$ 36.000,00		
Locomoção e diárias	5,26	R\$ 39.200,00		

Desembolso 2		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide le.)
1- Repasse	Total	R\$ 496.800,00		
Previsão de Despesa	%			
Despesas operacionais e ressarcimento	18,02	R\$ 78.057,28	Modelagem econométrica.	20 Carta convite/convocação para recepção
Pessoal	51,51	R\$ 223.136,84	Divulgação e convocação das empresas habilitadas.	01 Evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
Anuidades	0,00	R\$ 0,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	20 Pareceres RT do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Desenvolvimento de capacitação	4,67	R\$ 20.250,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	20 Pareceres do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Despesas gerenciais	7,48	R\$ 32.385,47	Entrega de relatório conclusivo etapa 2.	20 Relatórios de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	7,65	R\$ 33.125,00	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação.	20 Planilhas contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), sujeito à sua evolução
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	0,00	R\$ 0,00	Recepção das empresas na UFG.	20 Estudos de tendência e análise de potencial inovador de exportação.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	0,00	R\$ 0,00	Análise do modelo de negócios.	20 Estudos de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	0,00	R\$ 0,00	Análise dos produtos/serviços/processos.	20 Bases de Prospecção de Demanda Internacional
Serviços de tradução	2,34	R\$ 10.140,00	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação.	20 Estudos de Demanda Potencial
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	2,63	R\$ 11.400,00	Projeção de fluxo de caixa.	20 Capacitações
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	5,69	R\$ 33.105,41	Análise de viabilidade econômica.	20 Planos logísticos CP/MP/LP.
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	0,00	R\$ 55.200,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 3.	20 Planos tecnológicos CP/MP/LP.
Locomoção e diárias	0,00	R\$ 0,00	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação.	20 Planos de marketing CP/MP/LP.
			Estudo do mercado alvo.	20 Planos de exportação CP/MP/LP.
			Construção base de dados prospecção de clientes.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Segmentação de potenciais clientes no mercado.	20 Relatórios parciais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias.	20 Relatórios parciais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Elaboração de plano logístico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de - testes de implementação e validação técnica.
			Elaboração de plano tecnológico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.

		Elaboração de plano de marketing CP/MP/LP.	20 Planos logísticos MP.
		Elaboração de plano de exportação CP/MP/LP.	20 Planos tecnológicos MP.
		Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.	20 Planos de marketing MP.
		Suporte administrativo.	20 Planos de exportação MP.
		Suporte tecnológico.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
		Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	20 Relatórios finais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
		Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica.	20 Relatórios finais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
		Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.	20 Relatórios finais de - testes de implementação e validação técnica.
			20 Relatórios finais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.
			20 Capacitações
			02 relatórios conclusivos

Desembolso 3		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide le.)
1- Repasse	Total			
Previsão de Despesa	%			
Despesas operacionais e ressarcimento	16,75	R\$ 78.057,28	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	20 Relatórios de tendências e análise de potencial inovador de exportação
Pessoal	35,91	R\$ 167.352,63	Estudo do mercado alvo	20 Relatórios de mercado alvo
Anuidades	0,00	R\$ 0,00	Construção base de dados prospecção de clientes	20 Base de dados de potenciais clientes,
Desenvolvimento de capacitação	0,00	R\$ 0,00	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	20 Plano de exportação
Despesas gerenciais	2,30	R\$ 10.727,29	Mapeamento das rotinas de exportação	20 Mapas de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	9,95	R\$ 46.375,00	Plano logístico CP/MP/LP	20 Relatórios de segmentação de demanda internacional
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	0,00	R\$ 0,00	Plano tecnológico CP/MP/LP	20 Planos logísticos LP.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	10,62	R\$ 49.500,00	Plano de marketing CP/MP/LP	20 Planos tecnológicos LP.
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	1,01	R\$ 4.720,00	Plano de exportação CP/MP/LP	20 Planos de marketing LP.
Serviços de tradução	1,73	R\$ 8.060,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	20 Planos de exportação LP.
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	6,36	R\$ 29.640,00	Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	3,53	R\$ 7.996,84	Suporte administrativo	
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	11,84	R\$ 0,0	Suporte tecnológico	
Locomoção e diárias	0,00	R\$ 0,00	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	
			Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	
			Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	

			Precificação, ponto de equilíbrio, projeção de fluxo de caixa (receitas, custos, lucro) e indicadores financeiros	
			Entrega de relatório conclusivo etapa 6	

Desembolso 4		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide le.)
1- Repasse	Total			
Previsão de Despesa	%	R\$ 437.012,24		
Despesas operacionais e ressarcimento	17,86	R\$ 78.057,28	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	20 Capacitações
Pessoal	51,06	R\$ 223.136,84	Mapeamento das rotinas de exportação	01 Memorial descritivo do suporte administrativo do período
Anuidades	0,00	R\$ 0,00	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	01 Memorial descritivo do suporte tecnológico do período
Desenvolvimento de capacitação	0,51	R\$ 2.249,90	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	01 Memorial descritivo do desenvolvimento/design industrial conforme evolução/necessidade da empresa
Despesas gerenciais	0,00	R\$ 0,00	Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	01 Memorial descritivo da implementação e validação técnica, conforme evolução/necessidade da empresa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	0,00	R\$ 0,00	Plano logístico CP/MP/LP	01 Memorial descritivo da validação de mercado internacional, conforme evolução/necessidade da empresa
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	11,35	R\$ 49.588,21	Plano tecnológico CP/MP/LP	20 Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação, por empresa, conforme evolução da empresa
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	9,27	R\$ 40.500,00	Plano de marketing CP/MP/LP	01 Memorial descritivo das ações de desenvolvimento comercial e marketing, conforme evolução da empresa
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	1,62	R\$ 7.080,00	Plano de exportação CP/MP/LP	Memorial descritivo do suporte ao gerenciamento financeiro do plano de exportação no período
Serviços de tradução	0,00	R\$ 0,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	20 Mapas de rotinas de exportação
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	1,74	R\$ 7.600,00	Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	20 Planos de Econômico-financeiros
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	0,00	R\$ 0,00	Suporte administrativo	03 Relatórios conclusivos
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	6,59	R\$ 28.800,00	Suporte tecnológico	20 empresas aptas a participarem das missões internacionais da SEDI
Locomoção e diárias	0,00	R\$ 0,00	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	
			Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	
			Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	
			Precificação, ponto de equilíbrio, projeção de fluxo de caixa (receitas, custos, lucro) e indicadores financeiros	
			Entrega de relatório conclusivo etapa 6	

Desembolso 5		Valor (R\$)	Atividade	Entrega
1- Repasse	Total			
Previsão de Despesa	%			
Despesas operacionais e ressarcimento	29,99	R\$ 78.057,28	PI - desenho e redação de patente/modelo de utilidade	20 Pedidos de patente/modelo de utilidade submetidos ao INPI
Pessoal	62,24	R\$ 162.000,00	PI - desenho e registro de marca (empresa e produto)	20 Desenhos e pedidos de registro de marca (empresa e produto) submetidos ao INPI
Anuidades	0,00	R\$ 0,00	Rotinas administrativas de preparação para exportação	20 Mapas de rotinas administrativas de preparação para exportação

Desenvolvimento de capacitação	0,00	R\$ 0,00	Envio de remessas internacionais	20 Mapas das remessas internacionais ocorridas no período
Despesas gerenciais	0,00	R\$ 0,00	Rotinas aduaneiras	20 Mapas das rotinas e procedimentos aduaneiros operacionalizados no período
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	0,00	R\$ 0,00	Trâmites de exportação	20 Mapas dos trâmites de exportação
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	6,02	R\$ 15.659,44	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Entrega de relatório conclusivo etapa 7
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	0,00	R\$ 0,00	Mapeamento de trade <i>networking</i>	20 Mapas trade <i>networking</i> por segmento da atividade econômica e/ou parceiro comercial
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	0,00	R\$ 0,00	Preparação para rodadas de negócios	01 Guia para participação em rodadas de negócios internacionais
Serviços de tradução	0,00	R\$ 0,00	Preparação para missões internacionais	20 Capacitações em negociações internacionais
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	1,75	R\$ 4.560,00	Encaminhamento da empresa para graduação pela SEDI aptas a participar de missões comerciais internacionais.	20 Relatórios de maturidade e processo final de graduação
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	0,00	R\$ 0,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Entrega de relatório conclusivo etapa 8
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	0,00	R\$ 0,00		Relatório final do projeto
Locomoção e diárias	0,00	R\$ 0,00		

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado		
Item	Valor (R\$)	
1- Receita	Total	R\$ 2.341.718,00
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g)	Total	R\$ 2.341.718,00
a-Pessoal	Total	R\$ 1.059.900,00
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)		
Encargos s/ CLT (≈ 83 %)		
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)		
Estagiários		
Bolsas		R\$ 1.059.900,00
Outros encargos		
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica	Total	R\$ 732.331,60
Hospedagem e Alimentação		
Manutenção de máquinas e equipamentos		
Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/Sistemas/Software e similares		R\$ 30.550,00
Reprodução de documentos		
Confecção de cartaz para divulgação		
Adequação do espaço		
Outros serviços	Total	R\$ 701.781,60
Desenvolvimento de capacitação		R\$ 45.000,00
Despesas gerenciais		R\$ 107.781,90
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional		R\$ 132.500,00
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação		R\$ 130.495,30

Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	R\$ 90.000,00
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	R\$ 11.800,00
Serviços de tradução	R\$ 26.000,00
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	R\$ 76.000,00
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	R\$ 82.204,0
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total	R\$ 19.600,00
d – Despesas com diárias Total	R\$ 19.600,00
e – Material de Consumo Total	R\$ 120.000,00
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	R\$ 120.000,00
Material de Laboratório	
Material de manutenção de máquinas e equipamentos	
Material de Limpeza	
Combustíveis e lubrificantes	
f– Investimento Total	00,00
Obras e Instalações	
Equipamentos e Material Permanente (móveis, máquinas, livros, aparelhos etc.)	
g- Custos indiretos Total	R\$ 390.286,40
Despesas administrativas operacionais (FUNAPE)	R\$ 195.143,20
Ressarcimento (FACE e UFG)	RS 195.143,20
Ganho Econômico	
Total	00,00

* - Não havendo previsão de ganho econômico este será apurado ao final da execução do projeto.

II.f. Detalhamento e Justificativa do Investimento			
Quantidade	Descrição (Equipamentos/Móveis/Obras)	Valor	Período
Justificativa:			

II.g. Identificação dos recursos da UFG	
Quantidade	Descrição dos Recursos da IFES (Equipamentos, Laboratórios, etc.)
1	Salas de aula para atividades de capacitação
2	Auditórios e/ou anfiteatros para eventos sobre internacionalização
3	Computadores para operacionalização de rotinas relacionadas diversas
4	Laboratório de resistência dos materiais e estruturas para prototipagem e adequação
5	Laboratório de microbiologia para prototipagem e adequação para prototipagem e adequação
6	Laboratório de gerenciamento de resíduos químicos para prototipagem e adequação
7	Laboratório de imagens e mídias eletrônicas para prototipagem e adequação
8	Laboratório engenharia software para prototipagem e adequação
9	Laboratório de controle de qualidade de alimentos para prototipagem e adequação
10	Laboratório de controle de qualidade de fármacos e medicamentos para prototipagem e adequação
Justificativa:	
A utilização dos espaços físicos da UFG (salas de aula e auditórios) justifica-se pela necessidade de reuniões, eventos de sensibilização, prospecção e operacionalização do projeto. Por se tratar de um projeto com transferência de tecnologia, pesquisa e inovação, os laboratórios serão utilizados para execução da fase de prototipagem e adequação de produtos. Eventuais insumos/material de expediente, encontram-se orçados no item material de consumo.	

II.h. Detalhamento da contrapartida não financeira da convenente	
Grupo/elemento de despesa	Formas de Ressarcimento à IFES
Pessoal e encargos sociais	R\$ 258.833,64

II.i. Tratamento Tributário para Bolsas (Campo a ser preenchido pela UFG)	
Bolsa Doação	Bolsa Doação com Encargo
Bolsa de Estímulo a Inovação	Bolsa Adicional Variável
Justificativa:	
UFG preencher	

III QUADRO DE PESSOAL

III.a. Participantes (da UFG ou de outras IES) de forma voluntária (Lei nº 8.958/94 e 10.973/2004)					
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados		
			Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração/mês	Carga Horária anual

Obs: abaixo de cada quadro, justificar o valor das bolsas indicando os seus referenciais.

III.b. Participantes com recebimentos de bolsa (da UFG ou de outras IFES) (Lei nº 8.958/1994 e 10.973/2004)								
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados					
			Modalidade (*)	Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Alethéia Ferreira da Cruz	2565061	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Hugo Alexandre Dantas do Nascimento	1220826	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	12	20	R\$ 6.100,00	R\$ 73.200,00
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Sandro Eduardo Monsueto	1698093	UFG	Bolsas de estímulo à	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00

			inovação tecnológica					
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	2.050,00	30.750,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	20	R\$ 1.575,00	R\$ 18.900,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	20	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	20	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	20	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	20	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00
À definir	-	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	20	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00
Total								R\$ 996.400,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.c. Outros Participantes (Pesquisador Externo/Convidado) forma de Bolsa

Nome	CPF	Dados
------	-----	-------

		Modalidade (*)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
À Definir	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	13	20	2.000,00	R\$ 26.000,00
À Definir	-	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	15	20	2.500,00	R\$ 37.500,00
Total						R\$ 63.500,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.d. Outros Participantes – Regime de CLT							
Nome	Cargo	Dados					
		Carga Horária semanal	a. Período/ Duração	b. Salário base mensal	c. Encargos - mensal (*)	d. Benefícios - mensal (**)	
Total							
Indicação dos Benefícios não obrigatórios e gratificação de função (se houver) com os respectivos valores:							

(*) Valor estimado dos encargos (INSS, PIS, FGTS, reserva rescisória proporcional) + benefícios obrigatórios.

(**) Benefícios não obrigatórios (indicar se houver) + gratificação de função (indicar se houver)

IV. APROVAÇÃO PELOS PARTÍCIPES

< assinado eletronicamente >

PROF. DR. EDWARD MADUREIRA BRASIL
Reitor – UFG

< assinado eletronicamente >

PROF.DR. ORLANDO AFONSO VALLE DO AMARAL
Diretor Executivo – FUNAPE

< assinado eletronicamente >

MÁRCIO CÉSAR PEREIRA,
Secretaria de Desenvolvimento e Inovação

GOIANIA - GO, aos 15 dias do mês de outubro de 2021.



Documento assinado eletronicamente por **Orlando Afonso Valle do Amaral, Usuário Externo**, em 14/10/2021, às 14:51, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Edward Madureira Brasil, Usuário Externo**, em 15/10/2021, às 09:11, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **MARCIO CESAR PEREIRA, Secretário (a) de Estado**, em 21/10/2021, às 16:11, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **000024425527** e o código CRC **5B025E5E**.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 000024425527



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Aditivo - SECTI

PRIMEIRO TERMO ADITIVO DO CONVÊNIO QUE ENTRE SI CELEBRAM O ESTADO DE GOIÁS, ATRAVÉS DE SUA SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, E A UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – UFG, COM INTERVENIÊNCIA DA FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, VISANDO O ESTABELECIMENTO DE COOPERAÇÃO PARA EXECUÇÃO DO PROGRAMA INOVA EXPORT – INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES.

CONCEDENTE

ESTADO DE GOIÁS, pessoa jurídica de direito público interno, por intermédio da **SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 21652711/0001-10, com sede administrativa situada na Rua 82, nº 400, Palácio Pedro Ludovico Teixeira, 1º andar, Setor Sul, em Goiânia - GO, ora representada por seu titular o Sr. **JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO** portador do RG nº 4603678 DGPC GO, e inscrito no CPF nº 330.857.158-78, residente e domiciliado nesta Capital, doravante denominada **CONCEDENTE**.

CONVENENTE

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – instituição federal de ensino e pesquisa de nível superior, constituída como autarquia educacional de regime especial e vinculada ao Ministério da Educação, criada pela Lei n.º 3.834-C, de 14/12/1960, e reestruturada pelo Decreto n.º 63.817, de 16/12/1968, inscrita no CNPJ n.º 01.567.601/0001-43, com sede no Campus Samambaia, Goiânia/GO, CEP: 74.001-970, neste ato representada pelo Reitora, **PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA**, brasileira, portadora da Carteira de Identidade nº. 1333488 SSP-GO e CPF nº. 363.357.701-72, residente e domiciliado nesta Capital, credenciado por Decreto Presidencial de 10 de janeiro de 2022, publicado no DOU do dia 11 de janeiro de 2022, Seção 2, página 1, com competência constante do respectivo Estatuto, doravante denominada simplesmente **UNIVERSIDADE** ou **CONVENENTE**.

INTERVENIENTE

FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, entidade estatutariamente incumbida da pesquisa e do desenvolvimento institucional, com personalidade jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, vinculada à Universidade Federal de Goiás – UFG, constituída nos termos da escritura pública de 02 de junho de 1981, lavrada no Cartório do Primeiro Ofício de Notas da Comarca de Goiânia, no livro n.º 730, fls. 150/157, com sede no Centro de Convivência, s/n, Campus II da UFG, Goiânia/GO, CNPJ n.º 00.799.205/0001-89, neste ato

representada por sua Diretora Executiva **PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES**, brasileira, portadora da Carteira de Identidade nº 745836 SSP-GO e CPF nº. 167.056.881-49, residente e domiciliada nesta Capital, doravante denominada **INTERVENIENTE**;

Resolvem celebrar o presente **TERMO ADITIVO DO CONVÊNIO Nº 02/2021**, sujeitando-se à Leis nº 8.666 de 21 de junho de 1993, nos termos do art. 191, §1º e §2º, da Nova Lei de Licitações, Lei n. 8.958 de 20 de dezembro de 1994, regulamentada pelo Decreto n. 7.423 de 31 de dezembro de 2010, Decreto n. 8.241 de 21 de maio de 2014, mediante as seguintes cláusulas e condições.

1. **CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO**

Este termo aditivo tem por objetivo alterar os termos da cooperação mútua entre os participantes, de modo a promover a alteração da extensão do objeto do convênio fixado na CLÁUSULA PRIMEIRA do instrumento Nº 02/2021 – SEDI, que tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre a CONCEDENTE - SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, a CONVENIENTE – UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS e a INTERVENIENTE – FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, que visa à execução do projeto de extensão: "INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores", integrante das ações do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores que estimule a internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais a serem organizadas pela CONCEDENTE e executadas pela CONVENIENTE.

2. **CLÁUSULA SEGUNDA - DAS OBRIGAÇÕES DOS PARTÍCIPES**

Mantém-se inalteradas as demais obrigações dos partícipes, nos limites do objeto pactuado e aditivado.

3. **CLÁUSULA TERCEIRA - DOS RECURSOS FINANCEIROS**

Mantém-se inalterado o orçamento do projeto fixado no valor de R\$ 2.341.718,00 (dois milhões, trezentos e quarenta e um mil, setecentos e dezoito reais), em 05 (cinco) parcelas, conforme novo cronograma de desembolso a ser definido na revisão do Plano de Trabalho, que integra este TERMO, em que se altera os valores dos repasses das quarta e quinta parcelas do convênio ora ditado, para, respetivamente, R\$ 567.150,60 e R\$ 130.138,36.

Constituem o plano de aplicação dos recursos financeiros por período do desembolso das parcelas 4 e 5, os valores remanescentes das parcelas anteriores que terão aplicação em despesas relativas as fases que se seguem dentro do plano de trabalho.

4. **CLÁUSULA QUARTA – DAS METAS DO PLANO DE TRABALHO ADITIVADO**

Fica alterado o plano de trabalho vinculado ao presente convênio, de modo a adequar o cronograma de execução do projeto para viabilizar a execução das missões comerciais internacionais, que passam a ser de responsabilidade da CONVENIENTE, com a organização e participação da CONCEDENTE, e da meta Vitrine INOVA EXPORT, em instrumento anexo a este TERMO.

5. **CLÁUSULA QUINTA - DA VIGÊNCIA**

Prorrogar a vigência do convênio em 5 (cinco) meses, que passará a vigorar até 31/10/2023.

6. **CLÁUSULA SEXTA – DAS DEMAIS DISPOSIÇÕES DO CONVÊNIO**

Ficam inalteradas as demais disposições legais previstas no convênio ora aditado.

7. **CLÁUSULA SÉTIMA - DA PUBLICAÇÃO**

Como condição indispensável para a eficácia deste TERMO, ele será publicado em forma de extrato, pela CONVENIENTE no Diário Oficial do Estado de Goiás até o quinto dia útil do mês seguinte ao de sua assinatura, para ocorrer no prazo de vinte dias a contar daquela data.

8. **CLÁUSULA OITAVA - DA EXTINÇÃO**

A extinção deste convênio se dará mediante o decurso de seu prazo de vigência ou nas demais hipóteses previstas no parágrafo seguinte.

Parágrafo Primeiro - O TERMO poderá ser rescindido mediante notificação escrita, com antecedência de pelo menos 60 (sessenta) dias, por conveniência de qualquer dos Parceiros, hipótese em que o Interviente fica obrigado a restituir integralmente os recursos recebidos e não aplicados no objeto, acrescidos do valor correspondente ao rendimento financeiro

9. **CLÁUSULA NONA - DO FORO**

Fica eleito o foro da Justiça Federal, Seção Judiciária do Estado de Goiás – Goiânia, com a renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer dúvidas oriundas deste Convênio, que não possam ser resolvidas por entendimento direto pelos partícipes.

E assim, estando em comum acordo com os termos e condições expressas neste instrumento, os partícipes o assinam, para que se produzam os legítimos efeitos de direito.

< assinado eletronicamente >

PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA
Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >

PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES
Diretora Executiva - FUNAPE

< assinado eletronicamente >

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO
Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e
Inovação

GOIANIA, 30 de maio de 2023.



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 30/05/2023, às 17:52, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 30/05/2023, às 23:09, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 31/05/2023, às 08:56, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **48225503** e o código CRC **D809D559**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS
AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR
CENTRAL - GOIANIA - GO - CEP 74015-908 - (62)3201-5128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 48225503



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

PLANO DE TRABALHO

PLANO DE TRABALHO
PROAD

UFG

Proc. Funape nº. ____/2023

I – DESCRIÇÃO DO PROJETO

Título do Projeto		
INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores		
Identificação dos Partícipes do Projeto		
Universidade:	Universidade Federal de Goiás	
Unidade:	Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas	
Fundação:	Funape	
Coordenador(a):		CPF/
Andréa Freire de Lucena		
Telefone 01	Telefone 02	e-mail
(62) 9976-5077		andrealuce
Centro de Custo	Banco e Agência	Conta Corrente
80.031		

Classificação do Projeto:

<input type="checkbox"/> Pesquisa	<input type="checkbox"/> Extensão	<input type="checkbox"/> Ensino
<input type="checkbox"/> Desenvolvimento Institucional	<input checked="" type="checkbox"/> Desenvolvimento Científico e Tecnológico	

Justificativa/Fundamentação

A crescente competitividade, a evolução das interações comerciais em âmbito global, a saturação dos mercados internos e a minimização dos riscos envolvidos nas operações internacionais tornam governos e empresas a desenvolverem estratégias de internacionalização como forma de ampliar suas áreas de atuação e assegurar o crescimento e progresso dos países. Tais estratégias no mercado internacional, seja como extensão do mercado doméstico, diversificação e, até mesmo, ampliação do processo produtivo e do mercado principal, vêm ganhando força no Brasil, tendo como objetivo elevar o grau de competitividade e aumentar a vantagem competitiva das empresas no Brasil.

Adicionalmente, empreendimentos que se internacionalizam tendem aumentar seus conhecimentos tecnológicos e de mercado, melhoram seu desempenho e tornam-se muitas vezes consequentemente, concorrentes mais fortes também em seus mercados domésticos. Essa interligação dos mercados e seus processos competitivos além das fronteiras nacionais criam necessidades de adaptação das empresas em ambientes desconhecidos e com alto grau de incertezas, exigindo um processo decisório de investimentos mais estruturado e com análise aos quais as empresas estarão suscetíveis.

Ademais, o aumento da competitividade no mercado interno e a visualização do mercado internacional como alternativa para aumento dos lucros e diversificação produtiva tornam para ampliação da atuação das empresas no mercado internacional. Para que esse processo de internacionalização aconteça e se sustente no tempo, em especial entre as pequenas e médias empresas, preciso que haja um suporte e acompanhamento das estratégias e ações para estas empresas se consolidarem e internacionalizarem no mercado externo.

Para auxiliar as empresas e, concomitantemente, estimular as exportações, é importante que haja a implementação de políticas, procedimentos adequados e uma infraestrutura que possam contribuir efetivamente para o sistema de inteligência e para a estruturação do processo exportador (CALOF; DISHMAN, 2008). Muitos países têm criado agências e/ou programas de promoção à exportação que auxiliam seus exportadores na obtenção de informações comerciais relevantes (KÜHN, 2015). Países como a França tem implementado um aparato visando dar suporte e assistência especializada para que essas empresas desenvolvam seu processo exportador (SMITH *et al.* 2010).

O Brasil também tem elaborado políticas públicas com a finalidade de dar suporte às potenciais empresas exportadoras. O Programa de Exportação 2001 do governo Fernando Henrique adotou dois eixos que contribuíram para o desenvolvimento de ações nessa área. O primeiro, internacionalização de empresas brasileiras, buscava incentivar as empresas por meio de seus canais de distribuição, logística e aproximação do mercado consumidor internacional. A segunda, agressivo programa de promoção comercial e de acesso a mercados, institucional do governo às missões comerciais e participações em feiras (FONSECA, 2002). Cabe destacar o relevante diagnóstico do problema exportador brasileiro feito pela equipe de trabalho da cultura exportadora difícil e o incremento e alteração da pauta das exportações brasileiras. O governo brasileiro, portanto, percebeu que para aumentar as exportações de uma cultura exportadora nos empresários.

As exportações goianas têm sido predominantemente crescentes no período 1999-2019, com um crescimento da ordem de 370%. As atividades econômicas dos bens exportados no período 2009-2019. Em dezembro de 2019, 8,4% das exportações goianas eram provenientes da indústria extrativa, 59,1% da indústria de transformação e 32,4% da agropecuária. No período, em 2019, 1.093 produtos diferentes para 163 mercados internacionais, 23% das exportações foram soja, 14% carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, 12% milho doce, e 11% farelo de soja e outros alimentos para animais. Com relação aos mercados compradores, a China foi responsável por 36% das compras dos produtos goianos (ECONOMIA, 2020).

Com relação aos indicadores de comércio, os produtos goianos comercializados no exterior seguem o padrão inter-indústria, que mostra vantagem comparativa e exportação de bens de produção disponíveis em abundância no Estado (LUCENA; FAGUNDES, 2011). Além disso, a pauta de exportações é concentrada em poucos produtos e apresenta a pautas comparativas reveladas nos produtos sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos diversos, plantas industriais ou medicinais, palhas e forragens, resíduos e desperdícios alimentares, alimentos preparados para animais, carnes e miudezas, comestíveis (LUCENA; SOUZA, 2011).

As firmas exportadoras goianas dão mais atenção aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) do que firmas que atuam apenas no mercado doméstico. Elas aumentaram em capacitações e formalizaram arranjos cooperativos capazes de trazer inovações de processo e de produto. Cabe ainda destacar que a inovação aumenta a probabilidade de as exportadoras e que as firmas goianas exportadoras que são mais inovadoras são aquelas que recebem algum tipo de investimento público (LUCENA; OLIVEIRA, 2020). Portanto, identificar as empresas inovadoras que são propensas à internacionalização.

Inovar do ponto de vista empresarial é incorporar novidades na gestão de produtos, de processos, de conhecimentos, ou de soluções. Passando a ser vista e utilizada como uma estratégia inovadora funciona tanto como uma porta de entrada no mercado para novas empresas quanto um mecanismo de permanência e expansão no mesmo para aquelas já estabelecidas. Não somente produtos, mas também processos e modelos de negócios, a inovação promove contínuas mudanças e adaptações voltadas para o aumento da produtividade e da competitividade que, necessariamente, precisam contemplar a propriedade industrial. Para as empresas que hoje se encontram inseridas em um mundo globalizado, vivenciando todas as implicações da globalização, primordial focar não somente na criação de inovações, mas também na devida apropriação e proteção das mesmas que se dá por meio do registro de marcas, patentes, desenho industrial e geográfica (CHRISTENSEN, 2007; KIM; NELSON, 2005; OLIVEIRA JUNIOR, 2009; TAKAHASHI, 2007; TIGRE, 2006).

O Plano Plurianual do governo de Goiás 2020-2023 defendeu a inovação e a existência de um ambiente de negócios atrativos como aspectos relevantes que precisam direcionar a política econômica de Goiás. Com relação à internacionalização de empresas, o governo elaborou o programa Goiás Internacional, que objetiva incrementar o comércio exterior goiano por meio de ações, como a realização de estudos de estratégia de inteligência comercial, estudo de estratégia proativa das empresas e estudo das cadeias produtivas e desenvolvimento tecnológico e inovação (SECRETARIA DA ECONOMIA DO ESTADO DE GOIÁS, 2020).

A realização dos três mencionados estudos está sendo viabilizada pela Secretaria de Desenvolvimento e Inovação do Estado de Goiás (SEDI) por meio do edital Governo com Ciêr nº 3/2020) da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Goiás (FAPEG). Entretanto, tornava-se ainda necessário criar um programa que unisse pesquisa e extensão. Assim, Export para fazer a ligação entre a pesquisa (realização de estudos) e a extensão (levar para as empresas inovadoras os resultados das pesquisas), que pretende dar início a um proc da pauta exportadora goiana por meio da inserção de produtos ou serviços que tenham maior intensidade tecnológica e que sejam inovadores no mercado internacional. Além dis defender a preparação para atuar em um ambiente dinâmico e atualizado, busca mudar a cultura exportadora dos empresários goianos.

A fim de proporcionar melhores resultados às empresas e à sociedade, a execução do programa Inova Export será realizada pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e (FACE) da Universidade Federal de Goiás (UFG), que está comprometida com a formação de um ambiente inovador e com a construção de um processo dinâmico de desenvolvim acelere a viabilização das parcerias internacionais e eleve as chances de sucesso das empresas participantes no comércio exterior. Por fim, o projeto Inova Export pode gerar positivas: geração de empregos e renda, aumento da arrecadação de impostos, aprimoramento da especialização de mão-de-obra e produtos, oferta de serviços de melhor qual desenvolvimento regional do Estado de Goiás.

Fundamentação Teórica

Muitos países adotam, com sucesso, políticas estratégias e esforços para que as exportações capitaneassem seu crescimento econômico. Vieira e Xavier (2017) fizeram uma revisã tema, ilustrando os casos da Alemanha e do Japão, no período pós-Segunda Guerra, dos Tigre Asiáticos (Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura e Taiwan), nos 1970 e 1980, da Ásia (Tailândia, Malásia e Indonésia) e da América Latina (notadamente o México), nos anos 1980 e 1990, e, mais recentemente, da China, notabilizada por ter obtido vários econômico superiores a dois dígitos.

O que fica claro com a análise das estratégias adotadas pelos países que obtiveram êxito nesse processo é que se faz necessário a adoção de medidas concretas para estimular as exp que se insere a Inteligência Competitiva (IC), que visa combinar dados e conhecimento sobre o contexto dos negócios nacionais e internacionais, de maneira a oferecer ve necessárias para que as empresas tomem decisões alinhadas com o planejamento necessário para incrementar suas exportações (LARIVET, 2009; FLEISHER, 2004).

A IC pode ser considerada uma ferramenta de gestão estratégica e inovadora importante para reduzir riscos de mercado, fornecer informações e *insights* sobre os mercados, os conce clientes, tecnologias, ambientes ou relações comerciais potenciais e questões regulatórias, auxiliando as empresas a manter suas vantagens competitivas, identificando oportunidades mais do que a concorrência, por meio da análise abrangente de informações que as ajuda a obter uma melhor compreensão de seu ambiente de negócios (WHITE, 1998; ROU MOJARAD *et al.* 2014; KÜHN, 2015; GRAČANIN; JOVANOVIĆ, 2015).

De acordo com Sawka, (2008), a IC possui quatro estágios: (i) planejamento e direção; (ii) coleta das informações; (iii) análise e produção; e (iv) disseminação das informações. planejamento e direção, verifica-se a identificação dos principais tópicos de inteligência e a determinação do curso que o praticante de IC deve fazer para concluir a análise; em coleta das informações, vale dizer que uma grande quantidade delas é oriunda de materiais publicamente disponíveis, que incluem periódicos, relatórios anuais, livros, fontes de i outros; a análise e produção envolve a etapa que é conhecida por ser a mais desafiadora do ciclo de inteligência, uma vez que requer que sejam cotejadas as informações, em possibilitem a elaboração de diferentes cenários baseados no que se descobriu; por fim, a disseminação é o último estágio do ciclo de inteligência, visando comunicar os resulta tomadores de decisão, sugerindo possíveis alternativas de ação com base em na análise do trabalho e fornecendo recomendações úteis, apoiadas por argumentos lógicos (NIKOI 2012).

A Inteligência Competitiva (IC) precisa ser acompanhada de outras atividades e/ou procedimentos porque ela mostra para uma empresa para onde a empresa deve exportar e comprador, mas ela não resolve os problemas estruturais e outras dificuldades internas que possam existir. Além disso, o processo de obtenção de informações relevantes pode ser c caro, especialmente para as empresas de menor porte. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que pesquisas sobre o uso prático apontam que a maioria das grandes empresas em país usando alguns tipos de técnicas de IC, enquanto as pequenas empresas estão usando técnicas de IC apenas ocasionalmente.

Dou *et al.* (2005) defendem que a IC é importante especialmente para os países em desenvolvimento, contribuindo para a criação de novos produtos com a qualidade aprimora agregado a partir de seus recursos naturais. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que empresas baseadas em países em desenvolvimento realizam processos de IC semelhantes aos desenvolvidos, mas com o uso de softwares e técnicas menos sofisticadas. Dou *et al.* (2005) defendem a criação de Sistema Nacional de Inteligência Competitiva, tal qual existe na um responsável nacional pela IC) e está sendo desenvolvido na Indonésia.

Vale a pena chamar a atenção para alguns casos empíricos pesquisados recentemente.

Mojarad *et al.* (2014) encontrou fortes evidências de que a inteligência competitiva contribuiu para elevar as exportações das empresas petroquímicas iranianas, por meio da aplicação com 25 variáveis aplicado a 200 empregadores dessas empresas. Bisson e Tang Tong (2018) criaram uma tipologia das práticas de IC de exportadores peruanos de uvas frescas, sug este setor apresenta comportamentos positivos em relação à IC, mas não consegue aproveitá-la ao máximo em razão da falta de suporte tecnológico e de sistemas de TI, bom estruturas e de conhecimentos organizacionais especializadas. Analisando o setor moveleiro, Fachinelli *et al.* (2013) defendem que as empresas que trabalham com a inteligência c intensidade utilizaram o processo na tomada de decisões estratégicas que contribuíram para que tivessem maior sucesso nas exportações, embora, no geral, exista uma fraca relaç competitiva e as exportações analisadas. Perez (2017) encontrou uma relação positiva entre as exportações de abacate e a inteligência competitiva, originárias da região metropolitana para os EUA, assim como Anchante Vilca (2019), que destacou a importância do uso de ferramentas de IC para impulsionar as exportações de amoras do Peru para o mesmo mercad O processo de internacionalização das organizações, todavia, precisa levar em consideração o comportamento de empresas que se inseriram no ambiente de transações internaci acabaram por desencadear a formulação de teorias que buscam descrever e explicar esse comportamento. O conhecimento neste campo também tem se beneficiado de teorias dese da Ciência Econômica e da Ciência das Finanças, relativas às trocas e fluxos internacionais de bens, serviços e capital. Essa investigação dos fenômenos econômicos internacion comércio e as transações financeiras internacionais (KRUGMAN; OBSTFELD, 2015). Além disso, no comércio internacional, estão incluídos os movimentos internacionais de f particularmente, o investimento direto estrangeiro. Segundo Welch e Luostarinen (1988), há um amplo conjunto de caminhos possíveis para as empresas buscarem par internacionalização aconteça de forma segura e estruturada. Porém, é preciso que discutamos as questões relativas às estratégias empresariais e seu processo de planejamento ant segurança no processo de avanço para novos mercados a partir da internacionalização.

Para Nosé Junior (2005), estratégia empresarial pode ser definida como um conjunto de ideias, de caminhos e, principalmente, de processos de gestão a serem seguidos, inclusive visam aumentar as possibilidades de sucesso de uma empresa para chegar aos seus objetivos organizacionais. Nessa mesma linha, Porter (2009) diz que estratégia é adotar posici valioso, envolvendo um conjunto de atividades diferentes. A partir disso, tem-se que a essência do posicionamento estratégico apoia-se em escolher atividades distintas dos conce termos de escolha do mercado de sua atuação. Essa adoção de estratégias é um instrumento fundamental para o desenvolvimento da empresa ao longo do tempo.

Ainda segundo Porter (2009), a estratégia pode ser vista como um mecanismo de defesa contra as forças competitivas. Em um mundo de competição mais aberto e de imp abordagem estratégica via processo de internacionalização é de suma importância para as organizações. Com o aumento da competição nos mercados internacionais, a partir d comerciais e financeiros, mudanças significativas acontecem e devem ser analisadas pela empresa e transformadas em vantagens competitivas no seu ambiente de negócio.

Segundo Kotabe e Helsen (2005), a estratégia global integra as ações de uma empresa em termos mundiais, relacionando os países e lidando com o mundo inteiro como um fronteiras. Da estratégia local para a estratégia global, segundo Porter (2009), deve-se começar com uma posição competitiva única que se torne em evidente vantagem competitiva, mercados externos com um posicionamento consistente; ter uma base doméstica nítida para concorrer em cada setor de negócio estrategicamente diferente; impulsionar e di localidades as bases domésticas de distintas linhas de produtos, coordenando-as e integrando-as; manter a identidade nacional das unidades de negócio; buscar alianças como foi globalização; aperfeiçoar a base doméstica e mudá-la se for preciso.

Dos trabalhos sobre o processo de internacionalização, desprende-se que o passo de selecionar o país de destino das exportações, investimentos ou produtos é uma decisão que a antes de decidir que forma de entrada utilizar (JOHANSON; VAHLNE, 1977). As empresas globais, segundo Nosé Junior (2005), buscam cada vez mais produtividade com meno fim de conseguirem produtos com valores mais acessíveis aumentando seu mercado potencial. A estratégia global é crucial para prever as variações no mercado e evitar que a em perdendo, assim, *market share*.

Outra questão importante nas estratégias das empresas exportadoras é o modo de entrada em um país. De acordo com Kotabe e Helsen (2000), as empresas que planejam começar a por uma exportação direta, exportação indireta e exportação cooperativa. Na exportação cooperativa, a empresa utiliza a rede de distribuição de outra empresa, local ou estrangeir para vender seus produtos no exterior. Na exportação direta, a empresa cria seu próprio departamento de exportação e comercializa os seus produtos a partir de um intermediário l estrangeiro. A utilização de um agente de exportação não deixa de caracterizar a operação como exportação direta.

Para Nosé Junior (2005), são muitas as vantagens para que as empresas se internacionalizem, sendo elas: diversificação de riscos e de mercados; obtenção de tecnologia; melho marketing; ampliação de produtividade e competitividade; crescimento do volume de vendas; implantação da marca internacional; redução de custos fixos e custo marginal de produ mercado nacional; ampliação do ciclo de vida dos produtos; melhoria da vantagem competitiva e um maior desenvolvimento dos seus recursos humanos e lucratividade.

A motivação que leva a empresa a ingressar no mercado internacional como exportadora decorre de uma multiplicidade de fatores, além desses citados acima, e depende visão necessidades e peculiaridades. Negociar no comércio internacional requisita uma nova combinação de expectativas, atitudes e comportamentos. De acordo com Manfré (2009), os para que uma empresa atue em um ambiente internacionalizado são:

- Possuir gestores com habilidades pessoais, como visão global, dedicação, persistência, idiomas e tolerância cultural;
- Ter relacionamento com os clientes, identificando clientes em potenciais, conquistando novos e mantendo os já clientes;
- Realizar um gerenciamento das negociações;
- Participar de eventos internacionais, como feiras internacionais e missões internacionais, e viagens de negócios.

I.a. Identificação do Objeto

Este convênio tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre os partícipes, visando à execução do projeto de extensão: "INOVA EXPORT – Int empreendimentos inovadores", como parte integrante das ações do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que asse

e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores que estimule a internacionalização de empresas, por comerciais internacionais a serem organizadas pela CONCEDENTE, em ações que extrapolam as responsabilidades da INTERVENIENTE fixadas pelo presente instrumento.

I.b. Número Registro do Projeto	I.c. Prazo de Execução	
	Início	
	26/10/2021	

I.d. Resultados Esperados

200 empresas sensibilizadas;
 200 relatórios de matriz de mercado com potenciais mercados e clientes;
 120h de capacitação para difundir a cultura e mentalidade exportadora entre as empresas participantes;
 Metodologia sobre nível de maturidade tecnológica construída;
 Base de dados sobre mercados potenciais por segmentos incubados;
 Base de dados sobre clientes potenciais por segmentos;
 40 empresas atendidas com incrementos de inovação para internacionalização por meio da matriz de mercado;
 20 empresas incubadas;
 19 empresas graduadas, aptas a participar de missões comerciais internacionais.
 Criação de uma Central de Casos de Empresas que funcionará em ambiente virtual.

I.e. Cronograma de Execução

Meta	Etapa	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid	20	Mês 6	Mês 8
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid	20	Mês 8	Mês 10
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid	20	Mês 8	Mês 11
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid	20	Mês 8	Mês 13
27	4	Assessoria Contábil	Unid	20	Mês 13	Mês 18
28	4	Assessoria Marketing	Unid	20	Mês 13	Mês 18
29	4	Assessoria Tradução Sites Empresas	Unid	20	Mês 13	Mês 18
30	4	Assessoria Registro de Marcas e embalagens de produtos	Unid	20	Mês 13	Mês 18
31	4	Assessoria Comercio Exterior	Unid	20	Mês 13	Mês 18
32	4	Mentoria de Validação da Vitrine Inova	Unid	20	Mês 18	Mês 18
33	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid	1	Mês 19	Mês 20
34	5	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	Unid	30	Mês 20	Mês 23
35	5	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	Unid	17	Mês 20	Mês 22
36	5	Aquisição de certificado digital para as empresas	Unid	17	Mês 20	Mês 22
37	5	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	Unid	14	Mês 20	Mês 22
38	5	Estruturar representação comercial nos países	Unid	04	Mês 20	Mês 22

39	5	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	Unid	19	Mês 20	Mês 22
40	5	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	Unid	07	Mês 20	Mês 22
41	5	Mentorias de marca e produto	Unid	19	Mês 20	Mês 22
42	5	Estudo de precificação internacional	Unid	19	Mês 20	Mês 22
43	5	Lançamento do Vitrine do Exportador	Unid	1	Mês 20	Mês 20
44	5	Criação das Redes Sociais do Vitrine do Exportador	Unid	3	Mês 20	Mês 22
45	5	Criação do Material de Divulgação do Vitrine do Exportador	Unid	1	Mês 20	Mês 22
46	6	Curso em negociações internacionais	Unid	19	Mês 20	Mês 22
47	6	Planejamento das missões internacionais	Unid	4	Mês 20	Mês 23
48	6	Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	Unid	4	Mês 19	Mês 19
49	6	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	Unid	-	Mês 19	Mês 19
50	6	Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	Unid	1	Mês 19	Mês 23
51	7	Missão Internacional na Colômbia	Unid		Mês 21	Mês 21
52	7	Missão Internacional no Chile	Unid		Mês 16	Mês 16
53	7	Missão Internacional na Bolívia	Unid		Mês 24	Mês 24
54	8	Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Unid		Mês 20	Mês 24
55	8	Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Unid	Até 5	Mês 20	Mês 23
56	8	Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	Unid	Até 11	Mês 20	Mês 23
57	8	Gestão das redes digitais do Vitrine do Exportador	Unid	-	Mês 19	Mês 23

Indicadores de cumprimento das metas

Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (I.e.).

Meta	Indicador/Produto
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI
2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório a ser publicado pela CONCEDENTE
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1 Data de entrega: Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas
7	Nota técnica com resultados das estimações econométricas
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)
10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa
12	Relatório conclusivo da etapa 2 Data de entrega: Mês 6
13	Carta convite/convocação para recepção
14	Memorial descritivo do evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
15	Parecer RT, por empresa, do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
16	Parecer RT, por empresa, do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
17	Relatório de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
18	Planilha contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), por empresa, sujeito à sua evolução
19	Planilha contendo análise de viabilidade econômica, por empresa, sujeito à sua evolução
20	Entrega de relatório conclusivo etapa 3 Data de entrega: Mês 8
21	Relatório de tendências e análise de potencial inovador de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução
22	Relatório de mercado alvo, por empresa, sujeito à sua evolução
23	Base de dados de potenciais clientes, por empresa e/ou produto, conforme matriz elaborada
24	Plano de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução
25	Mapa de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado
26	Relatório de segmentação de demanda internacional, por empresa, conforme base de clientes potenciais
27	Entrega de relatório conclusivo etapa 4 Data de entrega: Mês 20
28	Lista de inscritos e certificados de finalização do curso
29	Contratos social alterados
30	Comprovante de propriedade de certificado digital
31	Comprovante de cadastro
32	Minuta de contratos com representantes comerciais estrangeiros
33	Certificado de depósito de marca emitido pelo órgão de propriedade intelectual
34	Desenho gráfico e/ou projeto industrial de embalagem, etiquetas e bulas
35	Lista de frequência das participações nas mentorias de marca e produto
36	Estudo de precificação internacional
37	Redes sociais do Vitrine do Inova Export
38	Evento de Lançamento da Plataforma do Vitrine do Inova Export
39	Entrega de relatório conclusivo etapa 5 Data de entrega: Mês 22
40	Lista de inscritos e ata de realização do curso (espanhol)
41	Comprovantes de agendamentos, passagens emitidas, reservas de hotel e comprovantes de inscrições na feira
42	Memorial descritivo e registro de fotos das reuniões com as embaixadas de países alvo

43	Comprovante de registro das reuniões com os órgãos reguladores dos países de destino		
44	Relatório de inserções em mídia local		
45	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Data de entrega:	Mês 23
46	Lista de inscitos e ata de realização do curso (negociação internacional)		
47	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens áreas para a missão Internacional na Colômbia		
48	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens áreas para a missão Internacional no Chile		
49	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens áreas para a missão Internacional na Bolívia		
50	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Data de entrega:	Mês 23
51	Comprovante de exportação – protocolo de intensão de negociação/certificação		
52	Comprovante de pedido de registro e homologação do produto em órgão regulador		
53	Minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia com parecer jurídico		
54	Relatório de acessos às mídias digitais do Vitrine do Inova Export		
55	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Data de entrega:	Mês 24
56	Relatório final do projeto	Data de entrega:	Até 60 após a finalização.
I.g. Síntese dos indicadores de avaliação, a serem compilados no relatório final do projeto			
<div>✓ Número de empresas sensibilizadas/prospectadas</div> <div>✓ Número de empresas com potencial exportador identificadas</div> <div>✓ Número de avaliações de maturidade tecnológica</div> <div>✓ Número de horas de capacitação para desenvolvimento do perfil empreendedor</div> <div>✓ Número de avaliações de complexidade de produto realizadas</div> <div>✓ Número de empresas habilitadas para o processo de incubação</div> <div>✓ Número de empresas atendidas pelo processo de incubação</div> <div>✓ Número de planos financeiro/tecnológico/logístico/marketing/exportação elaborados e validados</div> <div>✓ Número de protótipos desenvolvidos</div> <div>✓ Número de protótipos validados</div> <div>✓ Número de mercados internacionais acessados</div> <div>✓ Número de mercados internacionais absorvidos</div> <div>✓ Número de pedidos de registro de propriedade intelectual</div> <div>✓ Número de remessas internacionais</div> <div>✓ Volume de intenções de negócios</div> <div>✓ Número de rodadas de negócios internacionais</div> <div>✓ Número de missões internacionais</div> <div>✓ Número de empresas graduadas</div> <div>✓ Número de material gráfico produzido</div> <div>✓ Número de peças digitais produzidas</div> <div>✓ Número de canais de comunicação digitais criados</div> <div>✓ Número de eventos realizados</div>			

II – RECURSOS FINANCEIROS E APLICAÇÃO**Valor Total do Plano: R\$ 2.341.718,00**

II.a. Do curso das fases do projeto	Valor
Etapas	
1. Plano de Trabalho e Sensibilização/Matriz de Mercado	234.17
2. Seleção das Empresas	351.25
3. Diagnóstico	351.25
4. Inteligência Comercial	234.17
5. Vitrine do Exportador e Promoção Comercial	418.34
6. Preparação para Missão	518.34
7. Missão Internacional	117.08
8. Operacionalização das exportações	117.08
TOTAL:	R\$ 2.341.71

II.b. Detalhamento da Receita

Repasse da Secretaria de Desenvolvimento e Inovação (SEDI) do Governo do Estado de Goiás, referente ao projeto “INOVA EXPORT – Internacionalização empreendimentos inovadores”, vinculado ao programa Goiás Internacional, com desembolso em 5 parcelas. Os desembolsos efetuados pela CONCEDENTE : aplicados pela INTERVENIENTE seguindo um cronograma físico-financeiro, cuja aplicação terá por finalidade o desenvolvimento de ações imediatas, ou seja, ativas programadas no plano de trabalho para acontecerem entre o interstício do desembolso vigente, bem como para o planejamento de ações posteriores, as quais extrapolam o interstício do desembolso vigente, mas que exigem preparação prévia. Todas as prestações de contas serão realizadas considerando a execução orçamentária do período relativo ao desembolso, nos termos do convênio firmado e estabelecido entre as partes.

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos

Parcela	Data	Valor
1	Mês 1	745.200,00
2	Mês 5	496.800,00
3	Mês 9	402.429,04
4	Mês 19	567.150,60
5	Mês 22	130.138,36

II.d. plano de aplicação dos recursos financeiros por período do desembolso				Atividade	Entregas Associadas (vide I
TD			Valor (R\$)		
1- Repasse					
Total					
Previsão de Despesa			%	R\$ 745.200,00	

Despesas operacionais e ressarcimento	10,47	R\$ 78.057,28	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho.	01 Plano de Gerenciamento Incubação
Pessoal	33,45	R\$ 249.300,00	Sensibilização/prospecção de empresas.	200 Empresas Sensibilizadas
Anuidades	3,62	R\$ 26.953,46	Elaboração dos critérios de seleção de empresas.	01 Minuta de Edital de Seleção
Desenvolvimento de capacitação			Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops, lives, webinar</i> e instrumentos de gamificação.	06 Eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora
Despesas gerenciais	0,63	R\$ 4.678,06	Entrega de relatório conclusivo etapa 1.	01 Base de dados de prospecção
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	3,96	R\$ 29.532,86	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas.	01 Nota técnica com resultados e estimativas econométricas
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Modelagem econométrica.	40 Empresas selecionadas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Processo de seleção das empresas.	40 Avaliações empresariais de m de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	40 Avaliações de matriz de mercado internacional
Serviços de tradução			Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	02 Relatórios conclusivos
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	1,05	R\$ 7.794,00		

Desembolso 2		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide I)
1- Repasse		Total		
Previsão de Despesa		%	R\$ 496.800,00	
Despesas operacionais e ressarcimento	15,71	R\$ 78.057,28	Modelagem econométrica.	20 Carta convite/convocação para recepção
Pessoal	50,48	R\$ 250.800,00	Divulgação e convocação das empresas habilitadas.	01 Evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
Anuidades	0,15	R\$ 729,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	20 Pareceres RT do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Desenvolvimento de capacitação			Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	20 Pareceres do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Despesas gerenciais	2,69	R\$ 13.360,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 2.	20 Relatórios de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação.	20 Planilhas contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), sobre sua evolução
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Recepção das empresas na UFG.	20 Estudos de tendência e análise potencial inovador de exportação
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Análise do modelo de negócios.	20 Estudos de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Análise dos produtos/serviços/processos.	20 Bases de Prospecção de Demanda Internacional
Serviços de tradução			Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação.	20 Estudos de Demanda Potencial
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Projeção de fluxo de caixa.	20 Capacitações
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Análise de viabilidade econômica.	20 Planos logísticos CP/MP/LP.
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Entrega de relatório conclusivo etapa 3.	20 Planos tecnológicos CP/MP/LP.
Locomoção e diárias			Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação.	20 Planos de marketing CP/MP/LP.
			Estudo do mercado alvo.	20 Planos de exportação CP/MP/LP.
			Construção base de dados prospecção de clientes.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Segmentação de potenciais clientes no mercado.	20 Relatórios parciais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de	20 Relatórios parciais de desenvolvimento industrial e de

			capacitações e mentorias.	de produto/processo/serviço.
			Elaboração de plano logístico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de - testes de implementação e validação técn
			Elaboração de plano tecnológico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinam
			Elaboração de plano de marketing CP/MP/LP.	20 Planos logísticos MP.
			Elaboração de plano de exportação CP/MP/LP.	20 Planos tecnológicos MP.
			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.	20 Planos de marketing MP.
			Suporte administrativo.	20 Planos de exportação MP.
			Suporte tecnológico.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	20 Relatórios finais de Prototipo I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serv
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica.	20 Relatórios finais de desenvolvimento industrial e de de produto/processo/serviço.
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.	20 Relatórios finais de - testes d implementação e validação técn
				20 Relatórios finais de prototipo III - validação de mercado internacional e refinamento.
				20 Capacitações
				02 relatórios conclusivos

Desembolso 3		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide I
1- Repasse	Total	402.429,04		
<i>Previsão de Despesa</i>	<i>%</i>			
Despesas operacionais e ressarcimento	19,40	R\$ 78.057,28	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	20 Relatórios de tendências e an de potencial inovador de export
Pessoal	71,62	R\$ 288.225,00	Estudo do mercado alvo	20 Relatórios de mercado alvo
Anuidades	3,73	R\$ 15.000,00	Construção base de dados prospecção de clientes	20 Base de dados de potenciais clientes,
Desenvolvimento de capacitação			Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	20 Plano de exportação
Despesas gerenciais			Mapeamento das rotinas de exportação	20 Mapas de rotinas de exportaç conforme plano de exportação elaborado
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Plano logístico CP/MP/LP	20 Relatórios de segmentação d demanda internacional
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Plano tecnológico CP/MP/LP	20 Planos logísticos LP.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Plano de marketing CP/MP/LP	20 Planos tecnológicos LP.
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Plano de exportação CP/MP/LP	20 Planos de marketing LP.
Serviços de tradução			Entrega de relatório conclusivo etapa 5	20 Planos de exportação LP.
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Suporte administrativo	
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Suporte tecnológico	
Locomoção e diárias	0,65	R\$ 2.600,00	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	
			Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	
			Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	
			Início de estudo de precificação internacional	
			Entrega de relatório conclusivo etapa 6	

Desembolso 4		Valor (R\$)	Atividades	Entregas Associadas (vide I
1- Repasse	Total	R\$ 567.150,60		
<i>Previsão de Despesa</i>	<i>%</i>			

Remanescente		R\$ 521.284,82	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	30 certificados de conclusão
Total		R\$ 1.088.435,42	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	17 registros (2 empresas já possuem)
Despesas operacionais e ressarcimento	7,17	R\$ 78.057,28	Aquisição de certificado digital para as empresas	17 certificações (2 empresas já possuem)
Pessoal	28,64	R\$ 311.750,00	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	14 registros (5 empresas já possuem)
Anuidades			Estruturar representação comercial nos países	04 (uma por país de missão)
Desenvolvimento de capacitação	1,38	R\$ 15.000,00	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	19 registros
Despesas gerenciais	14,77	R\$ 160.785,61	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	07 embalagens
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	22,97	R\$ 250.000,00	Mentorias de marca e produto	19 mentorias
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	4,71	R\$ 51.241,53	Estudo de precificação internacional	19 relatórios
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	3,67	R\$ 40.000,00	Lançamento da Vitrine do Inova Export	1 evento de lançamento
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Criação das Redes Sociais do Vitrine do Inova Export	3 criações
Serviços de tradução			Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	1 criação do Material de Divulgação da Vitrine do Exportador
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	0,28	R\$ 3.000,00	Curso em negociações internacionais	19 certificados
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Planejamento das missões internacionais	4 (um planejamento por país)
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	4 reuniões com embaixadas
Locomoção e diárias	9,25	R\$ 100.720,48	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	-
			Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	1 divulgação

Desembolso 5		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide I)
1- Repasse	Total			
<i>Previsão de Despesa</i>	<i>%</i>	130.138,36		
Remanescente		77.880,52	Missão Internacional na Colômbia	
Total		208.018,88	Missão Internacional na Chile	
Despesas operacionais e ressarcimento	28,12	R\$ 78.057,28	Missão Internacional na Bolívia	
Pessoal	34,26	R\$ 71.264,90	Divulgação para as rodadas de negócios	
Anuidades			Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Até 5 registros
Desenvolvimento de capacitação			Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Até 11 registros
Despesas gerenciais			Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	-
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional				Entrega de relatório conclusivo e 8
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação				Relatório final do projeto
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)				
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional				
Serviços de tradução				
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)				
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	28,22	R\$ 58.696,70		

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado		
Item		Valor (R\$)
1- Receita	Total	R\$ 2.341,7
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g)	Total	R\$ 2.341,7
a-Pessoal	Total	R\$ 1.240,9
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)		
Encargos s/ CLT (≈ 83 %)		
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)		
Estagiários		
Bolsas		R\$ 1.240,9
Outros encargos		
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica Total		R\$ 533,0
Hospedagem e Alimentação		
Manutenção de máquinas e equipamentos		
Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados		R\$ 2,0
Sistemas/Software e similares		R\$ 21,0
Reprodução de documentos		
Confecção de cartaz para divulgação		
Adequação do espaço		
Outros serviços Total		508,9
Desenvolvimento de capacitação		R\$ 15,0
Despesas gerenciais		R\$ 120,1
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional		R\$ 279,2
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação		R\$ 51,2
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)		R\$ 40,0
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional		
Serviços de tradução		R\$ 3,0
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)		
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação		
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total		R\$ 118,7
d – Despesas com diárias Total		R\$ 58,0
e – Material de Consumo Total		
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas		
Material de Laboratório		
Material de manutenção de máquinas e equipamentos		
Material de Limpeza		
Combustíveis e lubrificantes		
f– Investimento Total		
Obras e Instalações		
Equipamentos e Material Permanente (móveis, máquinas, livros, aparelhos etc.)		
g- Custos indiretos Total		R\$ 390,2
Despesas administrativas operacionais (FUNAPE, FACE e UFG)		R\$ 390,2
Ganho Econômico		
Total		

* - Não havendo previsão de ganho econômico este será apurado ao final da execução do projeto.

II.f. Detalhamento e Justificativa do Investimento			
Quantidade	Descrição (Equipamentos/Móveis/Obras)	Valor	Período
Justificativa:			

II.g. Identificação dos recursos da UFG	
Quantidade	Descrição dos Recursos da IFES (Equipamentos, Laboratórios, etc.)
1	Salas de aula para atividades de capacitação
2	Auditórios e/ou anfiteatros para eventos sobre internacionalização
3	Computadores para operacionalização de rotinas relacionadas diversas
4	Laboratório de resistência dos materiais e estruturas para prototipagem e adequação
5	Laboratório de microbiologia para prototipagem e adequação para prototipagem e adequação
6	Laboratório de gerenciamento de resíduos químicos para prototipagem e adequação
7	Laboratório de imagens e mídias eletrônicas para prototipagem e adequação
8	Laboratório engenharia software para prototipagem e adequação
9	Laboratório de controle de qualidade de alimentos para prototipagem e adequação
10	Laboratório de controle de qualidade de fármacos e medicamentos para prototipagem e adequação

Justificativa:
A utilização dos espaços físicos da UFG (salas de aula e auditórios) justifica-se pela necessidade de reuniões, eventos de sensibilização, prospecção e operacionalização do projeto. Por se tratar de um projeto com transferência de tecnologia, pesquisa e inovação, os laboratórios serão utilizados para execução da fase de prototipagem e adequação de produtos. Eventuais insumos/material de expediente, encontram-se orçados no item material de consumo.

II.h. Detalhamento da contrapartida não financeira da conveniente	
Grupo/elemento de despesa	Formas de Ressarcimento à IFES
Pessoal e encargos sociais	258.833,64

II.i. Tratamento Tributário para Bolsas (Campo a ser preenchido pela UFG)	
<input type="checkbox"/> Bolsa Doação	<input type="checkbox"/> Bolsa Doação com Encargo

☐ Bolsa de Estímulo a Inovação

☐ Bolsa Adicional Variável

Justificativa:

UFG preencher

III QUADRO DE PESSOAL

III.a. Participantes (da UFG ou de outras IES) de forma voluntária (Lei nº 8.958/94 e 10.973/2004)					
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados		
			Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração/mês	Carga Horária anual

Obs: abaixo de cada quadro, justificar o valor das bolsas indicando os seus referenciais.

III.b. Participantes com recebimentos de bolsa (da UFG ou de outras IFES) (Lei nº 8.958/1994 e 10.973/2004)								
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados					
			Modalidade (*)	Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	3	20	R\$ 6.100,00	R\$ 18.300,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6	20	R\$ 550,00	R\$ 3.300,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	9	20	R\$ 1100,00	R\$ 9.900,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1500,00	R\$ 6.000,00
Bia Maria Temporim Lopes de Souza	202004013	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	R\$ 400,00	R\$ 2.000,00
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	19	20	R\$ 2.000,00	R\$ 38.000,00
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	3	20	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	3	20	R\$ 6.100,00	R\$ 18.300,00
Edson Roberto Vieira	1362049	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Eloá Augusta Ribeiro	2020100472	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	40	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
Eloá Augusta Ribeiro	2020100472	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	40	R\$ 1.100,00	R\$ 2.200,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	30	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	3	20	R\$ 6.100,00	R\$ 18.300,00
Fernanda Paiva Medeiros	202104032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	20	R\$ 550,00	R\$ 4.400,00
Gabriela Rodrigues Parreira	202000198	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	20	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00
Gabriela Rodrigues Parreira	202000198	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	20	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	20	400,00	R\$ 3.200,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	20	550,00	R\$ 3.850,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	20	R\$ 550,00	R\$ 2.200,00
Hugo Alexandre Dantas do Nascimento	1220826	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	12	20	R\$ 6.100,00	R\$ 73.200,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 2.100,00	R\$ 31.500,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	40	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	40	R\$ 1.100,00	R\$ 3.300,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	8	20	400,00	R\$ 3.200,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	7	20	550,00	R\$ 3.850,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	4	20	550,00	R\$ 2.200,00

Karine do Prado Ferreira Gomes	2021100071	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	40	R\$ 2.100,00	R\$ 16.800,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	400,00	R\$ 2.000,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	30	800,00	R\$ 2.400,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	30	1100,00	R\$ 7.700,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	800,00	R\$ 3.200,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	30	1100,00	R\$ 3.300,00
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	30	R\$ 1500,00	R\$ 10.500,00
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1100,00	R\$ 4.400,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	5	20	R\$ 6100,00	R\$ 30.500,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	14	20	R\$ 3050,00	R\$ 42.700,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	3	20	R\$ 3050,00	R\$ 9.150,00
Maria Fernanda de Figueiredo Monteiro	2022200072	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	40	R\$ 1500,00	R\$ 3.000,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	5	20	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	14	20	R\$ 5.050,00	R\$ 70.700,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	3	20	R\$ 5.050,00	R\$ 15.150,00
Raquel Pereira Aquino	201702824	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1500,00	R\$ 22.500,00
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	3	20	R\$ 6.100,00	R\$ 18.300,00
Sandro Eduardo Monsueto	1698093	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	19	20	R\$ 6.100,00	R\$ 115.900,00
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	3	20	R\$ 6.100,00	R\$ 18.300,00
Paulo Zhara Mascarenhas Fiorentino	201904581	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	10	R\$ 550,00	R\$ 1.650,00
João Vitor Lopes Fernandes	202006479	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	11	20	R\$ 550,00	R\$ 6.050,00
Vander Finotti Bosco	2021101320	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	20	R\$ 1100,00	R\$ 4.400,00
Vander Finotti Bosco	2021101320	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	20	R\$ 1100,00	R\$ 3.300,00
A definir					3	20	1100,00	R\$ 3.300,00
A definir					3	20	1000,00	R\$ 5.850,00
Total								R\$1.217.300,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.c. Outros Participantes (Pesquisador Externo/Convidado) forma de Bolsa						
Nome	CPF	Dados				
		Modalidade (*)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Rodrigo Rodrigues Filho	036.062.551-79	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	15	20	R\$ 1575,00	R\$ 23.625,00
Total						R\$ 23.625,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.d. Outros Participantes – Regime de CLT							
Nome	Cargo	Dados					
		Carga Horária semanal	a. Período/ Duração	b. Salário base mensal	c. Encargos - mensal (*)	d. Benefícios - mensal (**)	Valor Total (a * (b+c+d))
Total							
Indicação dos Benefícios não obrigatórios e gratificação de função (se houver) com os respectivos valores:							

(*) Valor estimado dos encargos (INSS, PIS, FGTS, reserva rescisória proporcional) + benefícios obrigatórios.

(**) Benefícios não obrigatórios (indicar se houver) + gratificação de função (indicar se houver)

IV. APROVAÇÃO PELOS PARTÍCIPIES

< assinado eletronicamente >

PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA
Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >

PROFa.DRa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES
Diretora Executiva da FUNAPE

< assinado eletronicamente >

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO
Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação

GOIANIA - GO, aos 30 dias do mês de maio de 2023.



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 30/05/2023, às 17:52, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 30/05/2023, às 23:09, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 31/05/2023, às 08:55, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **48228235** e o código CRC **8A33BCC4**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR CENTRAL - GOIANIA - GO - CEP 74015-908 -
(62)3201-5128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 48228235



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Aditivo - SECTI

SEGUNDO TERMO ADITIVO DO CONVÊNIO QUE ENTRE SI CELEBRAM O ESTADO DE GOIÁS, ATRAVÉS DE SUA SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, E A UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – UFG, COM INTERVENIÊNCIA DA FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, VISANDO O ESTABELECIMENTO DE COOPERAÇÃO PARA EXECUÇÃO DO PROGRAMA INOVA EXPORT – INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES.

CONCEDENTE

ESTADO DE GOIÁS, pessoa jurídica de direito público interno, por intermédio da **SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 21652711/0001-10, com sede administrativa situada na Rua 82, nº 400, Palácio Pedro Ludovico Teixeira, 1º andar, Setor Sul, em Goiânia - GO, ora representada por seu titular o Sr. **JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO** portador do RG nº 4603678 DGPC GO, e inscrito no CPF nº 330.857.158-78, residente e domiciliado nesta Capital, doravante denominada **CONCEDENTE**.

CONVENENTE

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – instituição federal de ensino e pesquisa de nível superior, constituída como autarquia educacional de regime especial e vinculada ao Ministério da Educação, criada pela Lei n.º 3.834-C, de 14/12/1960, e reestruturada pelo Decreto n.º 63.817, de 16/12/1968, inscrita no CNPJ n.º 01.567.601/0001-43, com sede no Campus Samambaia, Goiânia/GO, CEP: 74.001-970, neste ato representada pelo Reitor, **PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA**, brasileira, portadora da Carteira de Identidade nº. 1333488 SSP-GO e CPF nº. 363.357.701-72, residente e domiciliado nesta Capital, credenciado por Decreto Presidencial de 10 de janeiro de 2022, publicado no DOU do dia 11 de janeiro de 2022, Seção 2, página 1, com competência constante do respectivo Estatuto, doravante denominada simplesmente **UNIVERSIDADE** ou **CONVENENTE**.

INTERVENIENTE

FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, entidade estatutariamente incumbida da pesquisa e do desenvolvimento institucional, com personalidade jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, vinculada à Universidade Federal de Goiás – UFG, constituída nos termos da escritura pública de 02 de junho de 1981, lavrada no Cartório do Primeiro Ofício de Notas da Comarca de Goiânia, no livro n.º 730, fls. 150/157, com sede no Centro de Convivência, s/n, Campus II da UFG, Goiânia/GO, CNPJ n.º 00.799.205/0001-89, neste ato representada por sua Diretora Executiva **PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES**, brasileira, portadora da Carteira de Identidade nº 745836 SSP-GO e CPF nº. 167.056.881-49, residente e domiciliada nesta Capital, doravante denominada **INTERVENIENTE**;

Resolvem celebrar o presente **TERMO ADITIVO DO CONVÊNIO Nº 02/2021**, sujeitando-se à Leis nº 8.666 de 21 de junho de 1993, nos termos do art. 191, §1º e §2º, da Nova Lei de Licitações, Lei n. 8.958 de 20 de dezembro de 1994, regulamentada pelo Decreto n. 7.423 de 31 de dezembro de 2010, Decreto n. 8.241 de 21 de maio de 2014, mediante as seguintes cláusulas e condições.

1. CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO

1.1. Este termo aditivo tem por objeto:

- a) da fundamentação legal
- b) a prorrogação da vigência do Convênio SEDI nº 02/2021 (UFG n.º305/2021)
- c) alterações realizadas no Plano de Trabalho (52920068)

2. CLÁUSULA SEGUNDA - DA FUNDAMENTAÇÃO LEGAL

2.1. A fundamentação legal para prorrogação do presente aditivo regular-se-á pelo art. 69 da Lei Geral de Licitações, Lei 8.666 de 1993.

3. CLÁUSULA TERCEIRA - DA VIGÊNCIA

3.1. Prorrogar a vigência do convênio em 6 (seis) meses, que passará a vigorar até 30/04/2024.

4. CLÁUSULA QUARTA – DAS METAS DO PLANO DE TRABALHO ADITIVADO

4.1. Fica alterado o plano de trabalho (52920068) vinculado ao presente convênio, de modo a adequar o cronograma de execução do projeto para incluir as missões para a Colômbia e Chile foram transferidas para o mês de outubro, sendo Colômbia (08 a 14 de outubro de 2023) e Chile (22 a 28 de outubro de 2023) e, após as missões, a equipe do INOVA EXPORT necessitará de no mínimo 4 meses para fortalecer o contato com os clientes captados no país.

5. CLÁUSULA QUINTA – DAS DEMAIS DISPOSIÇÕES DO CONVÊNIO

5.1. Ficam inalteradas as demais disposições legais previstas no convênio ora aditado.

6. CLÁUSULA SEXTA - DA PUBLICAÇÃO

6.1. Como condição indispensável para a eficácia deste TERMO, ele será publicado em forma de extrato, pela CONVENIENTE no Diário Oficial do Estado de Goiás até o quinto dia útil do mês seguinte ao de sua assinatura, para ocorrer no prazo de vinte dias a contar daquela data

7. CLÁUSULA SÉTIMA - DO FORO

7.1. Fica eleito o foro da Justiça Federal, Seção Judiciária do Estado de Goiás – Goiânia, com a renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer dúvidas oriundas deste Convênio, que não possam ser resolvidas por entendimento direto pelos partícipes.

7.2. E assim, estando em comum acordo com os termos e condições expressas neste instrumento, os partícipes o assinam, para que se produzam os legítimos efeitos de direito.

< assinado eletronicamente >

PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA

Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >

PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES

Diretora Executiva - FUNAPE

< assinado eletronicamente >

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO

Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 26/10/2023, às 16:25, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 27/10/2023, às 11:12, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 28/10/2023, às 14:16, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **52910155** e o código CRC **F1B8ABF9**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS
AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR
CENTRAL - GOIANIA - GO - CEP 74015-908 - (62)3201-5128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 52910155



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

PLANO DE TRABALHO

I. – DESCRIÇÃO DO PROJETO

PLANO DE TRABALHO

Título do Projeto			
INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores			
Identificação dos Partícipes do Projeto			
Universidade:	Universidade Federal de Goiás		
Unidade:	Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas		
Fundação:	Funape		
Coordenador(a):			CPF/Matrícula SIAPE
Andréa Freire de Lucena			/1672783
Telefone 01	Telefone 02	e-mail	
(62) 9976-5077		andrealucena@ufg.br	
Centro de Custo	Banco e Agência	Conta Corrente específica	
80.031			
Classificação do Projeto:			
<input type="checkbox"/>	Pesquisa	<input type="checkbox"/>	Extensão
<input type="checkbox"/>	Desenvolvimento Institucional	<input checked="" type="checkbox"/>	Desenvolvimento Científico e Tecnológico
Justificativa/Fundamentação			
<p>A crescente competitividade, a evolução das interações comerciais em âmbito global, a saturação dos mercados internos e a minimização dos riscos envolvidos nas operações internacionais estimularam governos e empresas a desenvolverem estratégias de internacionalização como forma de ampliar suas áreas de atuação e assegurar o crescimento e progresso dos países. Tais estratégias voltadas para o mercado internacional, seja como extensão do mercado doméstico, diversificação e, até mesmo, ampliação do processo produtivo e do mercado principal, vêm ganhando força nos principais setores de atividades brasileiros, tendo como objetivo elevar o grau de competitividade e aumentar a vantagem competitiva das empresas no Brasil.</p> <p>Adicionalmente, empreendimentos que se internacionalizam tendem aumentar seus conhecimentos tecnológicos e de mercado, melhoram seu desempenho e tornam-se muitas vezes mais inovadores e, conseqüentemente, concorrentes mais fortes também em seus mercados domésticos. Essa interligação dos mercados e seus processos competitivos além das fronteiras nacionais trazem consigo novas necessidades de adaptação das empresas em ambientes desconhecidos e com alto grau de incertezas, exigindo um processo decisório de investimentos mais estruturado e com análise dos diversos riscos aos quais as empresas estarão suscetíveis.</p> <p>Ademais, o aumento da competitividade no mercado interno e a visualização do mercado internacional como alternativa para aumento dos lucros e diversificação produtiva tornam-se motivos razoáveis para ampliação da atuação das empresas no mercado internacional. Para que esse processo de internacionalização aconteça e se sustente no tempo, em especial entre as pequenas e médias empresas, é preciso que haja um suporte e acompanhamento das estratégias e ações para estas empresas se consolidarem e internacionalizarem no mercado externo.</p> <p>Para auxiliar as empresas e, concomitantemente, estimular as exportações, é importante que haja a implementação de políticas, procedimentos adequados e uma infraestrutura formal (ou informal) que possam contribuir efetivamente para o sistema de inteligência e para a estruturação do processo exportador (CALOF; DISHMAN, 2008). Muitos países têm criado agências e/ou outras associações de promoção à exportação que auxiliam seus exportadores na obtenção de informações comerciais relevantes (KÜHN, 2015). Países como a França tem implementado um aparato de políticas públicas visando dar suporte e assistência especializada para que essas empresas desenvolvam seu processo exportador (SMITH <i>et al.</i> 2010).</p> <p>O Brasil também tem elaborado políticas públicas com a finalidade de dar suporte às potenciais empresas exportadoras. O Programa de Exportação 2001 do governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) adotou dois eixos que contribuíram para o desenvolvimento de ações nessa área. O primeiro, internacionalização de empresas brasileiras, buscava incentivar as empresas por meio da organização dos seus canais de distribuição, logística e aproximação do mercado consumidor internacional. A segunda, agressivo programa de promoção comercial e de acesso a mercados, pretendeu dar apoio institucional do governo às missões comerciais e participações em feiras (FONSECA, 2002). Cabe destacar o relevante diagnóstico do problema exportador brasileiro feito pela equipe do governo FHC: a falta de cultura exportadora dificulta o incremento e alteração da pauta das exportações brasileiras. O governo brasileiro, portanto, percebeu que para aumentar as exportações do país, precisava criar uma cultura exportadora nos empresários.</p>			

As exportações goianas têm sido predominantemente crescentes no período 1999-2019, com um crescimento da ordem de 370%. As atividades econômicas dos bens exportados têm tido alterações no período 2009-2019. Em dezembro de 2019, 8,4% das exportações goianas eram provenientes da indústria extrativa, 59,1% da indústria de transformação e 32,4% da agropecuária. Apesar de ter exportado, em 2019, 1.093 produtos diferentes para 163 mercados internacionais, 23% das exportações foram soja, 14% carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, 12% milho não moído, exceto milho doce, e 11% farelo de soja e outros alimentos para animais. Com relação aos mercados compradores, a China foi responsável por 36% das compras dos produtos goianos (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).

Com relação aos indicadores de comércio, os produtos goianos comercializados no exterior seguem o padrão inter-indústria, que mostra vantagem comparativa e exportação de bens que utilizam fatores de produção disponíveis em abundância no Estado (LUCENA; FAGUNDES, 2011). Além disso, a pauta de exportações é concentrada em poucos produtos e apresenta a presença de vantagens comparativas reveladas nos produtos sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos diversos, plantas industriais ou medicinais, palhas e forragens, resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para animais, carnes e miudezas, comestíveis (LUCENA; SOUZA, 2011).

As firmas exportadoras goianas dão mais atenção aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) do que firmas que atuam apenas no mercado doméstico. Elas aumentaram seus investimentos em capacitações e formalizaram arranjos cooperativos capazes de trazer inovações de processo e de produto. Cabe ainda destacar que a inovação aumenta a probabilidade de as firmas goianas serem exportadoras e que as firmas goianas exportadoras que são mais inovadoras são aquelas que recebem algum tipo de investimento público (LUCENA; OLIVEIRA, 2020). Portanto, torna-se necessário identificar as empresas inovadoras que são propensas à internacionalização.

Inovar do ponto de vista empresarial é incorporar novidades na gestão de produtos, de processos, de conhecimentos, ou de soluções. Passando a ser vista e utilizada como uma estratégia competitiva, a inovação funciona tanto como uma porta de entrada no mercado para novas empresas quanto um mecanismo de permanência e expansão no mesmo para aquelas já estabelecidas. Ao criar e recriar não somente produtos, mas também processos e modelos de negócios, a inovação promove contínuas mudanças e adaptações voltadas para o aumento da produtividade e da competitividade das organizações que, necessariamente, precisam contemplar a propriedade industrial. Para as empresas que hoje se encontram inseridas em um mundo globalizado, vivenciando todas as implicações decorrentes disto, é primordial focar não somente na criação de inovações, mas também na devida apropriação e proteção das mesmas que se dá por meio do registro de marcas, patentes, desenho industrial e indicação geográfica (CHRISTENSEN, 2007; KIM; NELSON, 2005; OLIVEIRA JUNIOR, 2009; TAKAHASHI, 2007; TIGRE, 2006).

O Plano Plurianual do governo de Goiás 2020-2023 defendeu a inovação e o a existência de um ambiente de negócios atrativos como aspectos relevantes que precisam direcionar o desenvolvimento econômico de Goiás. Com relação à internacionalização de empresas, o governo elaborou o programa Goiás internacional, que objetiva incrementar o comércio exterior goiano e agregar valor às exportações por meio de ações, como a realização de estudos de estratégia de inteligência comercial, estudo de estratégia proativa das empresas e estudo das cadeias produtivas com foco em desenvolvimento tecnológico e inovação (SECRETARIA DA ECONOMIA DO ESTADO DE GOIÁS, 2020).

A realização dos três mencionados estudos está sendo viabilizada pela Secretaria de Desenvolvimento e Inovação do Estado de Goiás (SEDI) por meio do edital Governo com Ciência (chamada pública nº 3/2020) da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Goiás (FAPEG). Entretanto, tornava-se ainda necessário criar um programa que unisse pesquisa e extensão. Assim, a SEDI criou o Inova Export para fazer a ligação entre a pesquisa (realização de estudos) e a extensão (levar para as empresas inovadoras os resultados das pesquisas), que pretende dar início a um processo de diversificação da pauta exportadora goiana por meio da inserção de produtos ou serviços que tenham maior intensidade tecnológica e que sejam inovadores no mercado internacional. Além disso, o Inova Export, ao defender a preparação para atuar em um ambiente dinâmico e atualizado, busca mudar a cultura exportadora dos empresários goianos.

A fim de proporcionar melhores resultados às empresas e à sociedade, a execução do programa Inova Export será realizada pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas (FACE) da Universidade Federal de Goiás (UFG), que está comprometida com a formação de um ambiente inovador e com a construção de um processo dinâmico de desenvolvimento de negócios que acelere a viabilização das parcerias internacionais e eleve as chances de sucesso das empresas participantes no comércio exterior. Por fim, o projeto Inova Export pode gerar como externalidades positivas: geração de empregos e renda, aumento da arrecadação de impostos, aprimoramento da especialização de mão-de-obra e produtos, oferta de serviços de melhor qualidade e promoção do desenvolvimento regional do Estado de Goiás.

Fundamentação Teórica

Muitos países adotam, com sucesso, políticas estratégias e esforços para que as exportações capitaneassem seu crescimento econômico. Vieira e Xavier (2017) fizeram uma revisão bibliográfica sobre o tema, ilustrando os casos da Alemanha e do Japão, no período pós-Segunda Grande Guerra, dos Tigres Asiáticos (Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura e Taiwan), nos 1970 e 1980, dos países do Sudeste da Ásia (Tailândia, Malásia e Indonésia) e da América Latina (notadamente o México), nos anos 1980 e 1990, e, mais recentemente, da China, notabilizada por ter obtido vários anos de crescimento econômico superiores a dois dígitos.

O que fica claro com a análise das estratégias adotadas pelos países que obtiveram êxito nesse processo é que se faz necessário a adoção de medidas concretas para estimular as exportações. É nesta linha que se insere a Inteligência Competitiva (IC), que visa combinar dados e conhecimento sobre o contexto dos negócios nacionais e internacionais, de maneira a oferecer vantagens competitivas necessárias para que as empresas tomem decisões alinhadas com o planejamento necessário para incrementar suas exportações (LARIVET, 2009; FLEISHER, 2004).

A IC pode ser considerada uma ferramenta de gestão estratégica e inovadora importante para reduzir riscos de mercado, fornecer informações e *insights* sobre os mercados, os concorrentes, fornecedores, clientes, tecnologias, ambientes ou relações comerciais potenciais e questões regulatórias, auxiliando as empresas a manter suas vantagens competitivas, identificando oportunidades de negócios antes ou mais do que a concorrência, por meio da análise abrangente de informações que as ajuda a obter uma melhor compreensão de seu ambiente de negócios (WHITE, 1998; ROUACH; SANTI, 2001; MOJARAD *et al.* 2014; KÜHN, 2015; GRAČANIN; JOVANOVIĆ, 2015).

De acordo com Sawka, (2008), a IC possui quatro estágios: (i) planejamento e direção; (ii) coleta das informações; (iii) análise e produção; e (iv) disseminação das informações. Durante o estágio do planejamento e direção, verifica-se a identificação dos principais tópicos de inteligência e a determinação do curso que o praticante de IC deve fazer para concluir a análise; em relação ao estágio da coleta das informações, vale dizer que uma grande quantidade delas é oriunda de materiais publicamente disponíveis, que incluem periódicos, relatórios anuais, livros, fontes da internet, jornais, entre outros; a análise e produção envolve a etapa que é conhecida por ser a mais desafiadora do ciclo de inteligência, uma vez que requer que sejam cotejadas as informações, em busca de padrões que possibilitem a elaboração de diferentes cenários baseados no que se descobriu; por fim, a disseminação é o último estágio do ciclo de inteligência, visando comunicar os resultados da análise para os tomadores de decisão, sugerindo possíveis alternativas de ação com base em na análise do trabalho e fornecendo recomendações úteis, apoiadas por argumentos lógicos (NIKOLAOS; EVANGELIA, 2012).

A Inteligência Competitiva (IC) precisa ser acompanhada de outras atividades e/ou procedimentos porque ela mostra para uma empresa para onde a empresa deve exportar e quem é um potencial comprador, mas ela não resolve os problemas estruturais e outras dificuldades internas que possam existir. Além disso, o processo de obtenção de informações relevantes pode ser complexo, demorado e caro,

especialmente para as empresas de menor porte. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que pesquisas sobre o uso prático apontam que a maioria das grandes empresas em países desenvolvidos está usando alguns tipos de técnicas de IC, enquanto as pequenas empresas estão usando técnicas de IC apenas ocasionalmente.

Dou *et al.* (2005) defendem que a IC é importante especialmente para os países em desenvolvimento, contribuindo para a criação de novos produtos com a qualidade aprimorada e com maior valor agregado a partir de seus recursos naturais. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que empresas baseadas em países em desenvolvimento realizam processos de IC semelhantes aos praticados em países desenvolvidos, mas com o uso de softwares e técnicas menos sofisticadas. Dou *et al.* (2005) defendem a criação de Sistema Nacional de Inteligência Competitiva, tal qual existe na Índia (que conta com um responsável nacional pela IC) e está sendo desenvolvido na Indonésia. Vale a pena chamar a atenção para alguns casos empíricos pesquisados recentemente.

Mojarad *et al.* (2014) encontrou fortes evidências de que a inteligência competitiva contribuiu para elevar as exportações das empresas petroquímicas iranianas, por meio da aplicação de um questionário com 25 variáveis aplicado a 200 empregadores dessas empresas. Bisson e Tang Tong (2018) criaram uma tipologia das práticas de IC de exportadores peruanos de uvas frescas, sugerindo que, em geral, este setor apresenta comportamentos positivos em relação à IC, mas não consegue aproveitá-la ao máximo em razão da falta de suporte tecnológico e de sistemas de TI, bom como da ausência de estruturas e de conhecimentos organizacionais especializadas. Analisando o setor moveleiro, Fachinelli *et al.* (2013) defendem que as empresas que trabalham com a inteligência competitiva com maior intensidade utilizaram o processo na tomada de decisões estratégicas que contribuíram para que tivessem maior sucesso nas exportações, embora, no geral, exista uma fraca relação entre a inteligência competitiva e as exportações analisadas. Perez (2017) encontrou uma relação positiva entre as exportações de abacate e a inteligência competitiva, originárias da região metropolitana da Lima, no Peru, para os EUA, assim como Anchante Vilca (2019), que destacou a importância do uso de ferramentas de IC para impulsionar as exportações de amoras do Peru para o mesmo mercado.

O processo de internacionalização das organizações, todavia, precisa levar em consideração o comportamento de empresas que se inseriram no ambiente de transações internacionais e esses estudos acabaram por desencadear a formulação de teorias que buscam descrever e explicar esse comportamento. O conhecimento neste campo também tem se beneficiado de teorias desenvolvidas nos campos da Ciência Econômica e da Ciência das Finanças, relativas às trocas e fluxos internacionais de bens, serviços e capital. Essa investigação dos fenômenos econômicos internacionais traz em destaque o comércio e as transações financeiras internacionais (KRUGMAN; OBSTFELD, 2015). Além disso, no comércio internacional, estão incluídos os movimentos internacionais de fatores de produção e, particularmente, o investimento direto estrangeiro. Segundo Welch e Luostarinen (1988), há um amplo conjunto de caminhos possíveis para as empresas buscarem para que o processo de internacionalização aconteça de forma segura e estruturada. Porém, é preciso que discutamos as questões relativas às estratégias empresariais e seu processo de planejamento anterior, buscando maior segurança no processo de avanço para novos mercados a partir da internacionalização.

Para Nosé Junior (2005), estratégia empresarial pode ser definida como um conjunto de ideias, de caminhos e, principalmente, de processos de gestão a serem seguidos, inclusive com alternativas que visam aumentar as possibilidades de sucesso de uma empresa para chegar aos seus objetivos organizacionais. Nessa mesma linha, Porter (2009) diz que estratégia é adotar posicionamento exclusivo e valioso, envolvendo um conjunto de atividades diferentes. A partir disso, tem-se que a essência do posicionamento estratégico apoia-se em escolher atividades distintas dos concorrentes, inclusive em termos de escolha do mercado de sua atuação. Essa adoção de estratégias é um instrumento fundamental para o desenvolvimento da empresa ao longo do tempo.

Ainda segundo Porter (2009), a estratégia pode ser vista como um mecanismo de defesa contra as forças competitivas. Em um mundo de competição mais aberto e de implacáveis mudanças, a abordagem estratégica via processo de internacionalização é de suma importância para as organizações. Com o aumento da competição nos mercados internacionais, a partir do aumento dos fluxos comerciais e financeiros, mudanças significativas acontecem e devem ser analisadas pela empresa e transformadas em vantagens competitivas no seu ambiente de negócio.

Segundo Kotabe e Helsen (2005), a estratégia global integra as ações de uma empresa em termos mundiais, relacionando os países e lidando com o mundo inteiro como um único mercado, sem fronteiras. Da estratégia local para a estratégia global, segundo Porter (2009), deve-se começar com uma posição competitiva única que se torne em evidente vantagem competitiva, são elas: ingressar em mercados externos com um posicionamento consistente; ter uma base doméstica nítida para concorrer em cada setor de negócio estrategicamente diferente; impulsionar e dispersar em diferentes localidades as bases domésticas de distintas linhas de produtos, coordenando-as e integrando-as; manter a identidade nacional das unidades de negócio; buscar alianças como formas capacitadoras da globalização; aperfeiçoar a base doméstica e mudá-la se for preciso.

Dos trabalhos sobre o processo de internacionalização, desprende-se que o passo de selecionar o país de destino das exportações, investimentos ou produtos é uma decisão que a empresa deverá tomar antes de decidir que forma de entrada utilizar (JOHANSON; VAHLNE, 1977). As empresas globais, segundo Nosé Junior (2005), buscam cada vez mais produtividade com menor custo operacional, a fim de conseguirem produtos com valores mais acessíveis aumentando seu mercado potencial. A estratégia global é crucial para prever as variações no mercado e evitar que a empresa fique defasada, perdendo, assim, *market share*.

Outra questão importante nas estratégias das empresas exportadoras é o modo de entrada em um país. De acordo com Kotabe e Helsen (2000), as empresas que planejam começar a exportar podem optar por uma exportação direta, exportação indireta e exportação cooperativa. Na exportação cooperativa, a empresa utiliza a rede de distribuição de outra empresa, local ou estrangeira, em comum acordo, para vender seus produtos no exterior. Na exportação direta, a empresa cria seu próprio departamento de exportação e comercializa os seus produtos a partir de um intermediário localizado no mercado estrangeiro. A utilização de um agente de exportação não deixa de caracterizar a operação como exportação direta.

Para Nosé Junior (2005), são muitas as vantagens para que as empresas se internacionalizem, sendo elas: diversificação de riscos e de mercados; obtenção de tecnologia; melhoria da qualidade e do marketing; ampliação de produtividade e competitividade; crescimento do volume de vendas; implantação da marca internacional; redução de custos fixos e custo marginal de produção; sobrevivência no mercado nacional; ampliação do ciclo de vida dos produtos; melhoria da vantagem competitiva e um maior desenvolvimento dos seus recursos humanos e lucratividade.

A motivação que leva a empresa a ingressar no mercado internacional como exportadora decorre de uma multiplicidade de fatores, além desses citados acima, e depende visão empresarial, das suas necessidades e peculiaridades. Negociar no comércio internacional requisita uma nova combinação de expectativas, atitudes e comportamentos. De acordo com Manfré (2009), os elementos essenciais para que uma empresa atue em um ambiente internacionalizado são:

- Possuir gestores com habilidades pessoais, como visão global, dedicação, persistência, idiomas e tolerância cultural;
- Ter relacionamento com os clientes, identificando clientes em potenciais, conquistando novos e mantendo os já clientes;
- Realizar um gerenciamento das negociações;

- Participar de eventos internacionais, como feiras internacionais e missões internacionais, e viagens de negócios.

I.a. Identificação do Objeto		
Este convênio tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre os partícipes, visando à execução do projeto de extensão: "INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores", como parte integrante das ações do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores que estimule a internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais a serem organizadas pela CONCEDENTE, em ações que extrapolam as responsabilidades da INTERVENIENTE fixadas pelo presente instrumento.		
I.b. Número Registro do Projeto	I.c. Prazo de Execução	
	Início	Término
	26/10/2021	30/04/2024

I.d. Resultados Esperados
200 empresas sensibilizadas; 200 relatórios de matriz de mercado com potenciais mercados e clientes; 120h de capacitação para difundir a cultura e mentalidade exportadora entre as empresas participantes; Metodologia sobre nível de maturidade tecnológica construída; Base de dados sobre mercados potenciais por segmentos incubados; Base de dados sobre clientes potenciais por segmentos; 40 empresas atendidas com incrementos de inovação para internacionalização por meio da matriz de mercado; 20 empresas incubadas; 18 empresas graduadas, aptas a participar de missões comerciais internacionais. Criação de uma Central de Casos de Empresas que funcionará em ambiente virtual.

I.e. Cronograma de Execução						
Meta	Etapas	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid.	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid.	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid.	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid.	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid.	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid.	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid.	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid.	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid.	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid.	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid.	20	Mês 8	Mês 10

23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid.	20	Mês 8	Mês 11
----	---	---	-------	----	-------	--------

24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid.	20	Mês 8	Mês 13
27	4	Assessoria Contábil	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
28	4	Assessoria Marketing	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
29	4	Assessoria Tradução Sites Empresas	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
30	4	Assessoria Registro de Marcas e embalagens de produtos	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
31	4	Assessoria Comércio Exterior	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
32	4	Mentoria de Validação da Vitrine do Exportador	Unid.	20	Mês 18	Mês 18
33	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid.	1	Mês 19	Mês 20
34	5	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	Unid.	30	Mês 20	Mês 23
35	5	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	Unid.	17	Mês 20	Mês 24
36	5	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	Unid.	14	Mês 24	Mês 26
37	5	Estruturar representação comercial nos países	Unid.	04	Mês 20	Mês 22
38	5	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	Unid.	18	Mês 20	Mês 29
39	5	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	Unid.	07	Mês 20	Mês 29
40	5	Mentorias de marca e produto	Unid.	18	Mês 20	Mês 29
41	5	Estudo de precificação internacional	Unid.	18	Mês 20	Mês 22
42	5	Lançamento da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 23	Mês 23
43	5	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Unid.	3	Mês 22	Mês 29
44	5	Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 20	Mês 24
45	6	Capacitação sobre exportação e/ou venda para o mercado-alvo	Unid.	3	Mês 23	Mês 23
46	6	Planejamento das missões internacionais	Unid.	3	Mês 20	Mês 23
47	6	Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	Unid.	4	Mês 19	Mês 19
48	6	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	Unid.	-	Mês 19	Mês 29
49	6	Reuniões com potenciais compradores antes da missão	Unid.	6	Mês 23	Mês 24
50	7	Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	Unid.	1	Mês 23	Mês 25

51	7	Missão Internacional na Colômbia	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
52	7	Missão Internacional no Chile	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
53	7	Missão Internacional na Bolívia	Unid.	1	Mês 22	Mês 23
54	7	Reuniões com potenciais compradores depois da missão	Unid.	Até 18	Mês 23	Mês 24
55	8	Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Unid.		Mês 20	Mês 29
56	8	Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 5	Mês 20	Mês 29
57	8	Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 11	Mês 20	Mês 29
58	8	Gestão do site da Vitrine do Inova Export	Unid.	-	Mês 23	Mês 29

Indicadores de cumprimento das metas

Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (I.e.).

Meta	Indicador/Produto
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI

2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas		
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório a ser publicado pela CONCEDENTE		
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora		
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Data de entrega:	Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas		
7	Nota técnica com resultados das estimações econométricas		
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa		
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa		
12	Relatório conclusivo da etapa 2	Data de entrega:	Mês 6
13	Carta convite/convocação para recepção		
14	Memorial descritivo do evento de recepção das empresas selecionadas para incubação		
15	Parecer RT, por empresa, do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
16	Parecer RT, por empresa, do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
17	Relatório de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa		
18	Planilha contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), por empresa, sujeito à sua evolução		
19	Planilha contendo análise de viabilidade econômica, por empresa, sujeito à sua evolução		

20	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Data de entrega:	Mês 8
21	Relatório de tendências e análise de potencial inovador de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
22	Relatório de mercado alvo, por empresa, sujeito à sua evolução		
23	Base de dados de potenciais clientes, por empresa e/ou produto, conforme matriz elaborada		
24	Plano de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
25	Mapa de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado		
26	Relatório de segmentação de demanda internacional, por empresa, conforme base de clientes potenciais		
27	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Data de entrega:	Mês 20
28	Lista de inscritos e certificados de finalização do curso - espanhol		
29	Contratos sociais alterados		
30	Minuta de contratos com representantes comerciais estrangeiros		
31	Estudo de precificação internacional		
32	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile		
33	Evento de Lançamento da Plataforma da Vitrine do Inova Export		
34	Lista de inscritos, conteúdo da capacitação e comprovação de realização do curso - capacitações		
35	Memorial descritivo e registro de fotos das reuniões com as embaixadas de países alvo		
36	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Data de entrega:	Mês 24
37	Comprovantes de agendamentos, passagens emitidas, reservas de hotel e comprovantes de inscrições na feira		
38	Reuniões com potenciais compradores antes das missões		
39	Comprovante de cadastro		
40	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Data de entrega:	Mês 26
41	Relatório de inserções em mídia local		
43	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Colômbia		
44	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional no Chile		
45	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Bolívia		
46	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Data de entrega:	Mês 28
47	Comprovante de exportação – protocolo de intenção de negociação/certificação		
48	Comprovante de pedido de registro e homologação do produto em órgão regulador		
49	Minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia com parecer jurídico		
50	Relatório de acesso ao site da vitrine do Inova Export		
51	Comprovante de registro das reuniões com os órgãos reguladores dos países de destino, se houver necessidade		

52	Certificado de depósito de marca emitido pelo órgão de propriedade intelectual		
53	Desenho gráfico e/ou projeto industrial de embalagem, etiquetas e bulas		
54	Ata de reunião das participações nas mentorias de marca e produto		
55	Reuniões com potenciais compradores após as missões		
56	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Data de entrega:	Mês 30

57	Relatório final do projeto	Data de entrega:	Até 60 após a finalização.
I.g. Síntese dos indicadores de avaliação, a serem compilados no relatório final do projeto			
✓Número de empresas sensibilizadas/prospectadas ✓Número de empresas com potencial exportador identificadas ✓Número de avaliações de maturidade tecnológica ✓Número de horas de capacitação para desenvolvimento do perfil empreendedor ✓Número de avaliações de complexidade de produto realizadas ✓Número de empresas habilitadas para o processo de incubação ✓Número de empresas atendidas pelo processo de incubação ✓Número de planos financeiro/tecnológico/logístico/marketing/exportação elaborados e validados ✓Número de protótipos desenvolvidos ✓Número de protótipos validados ✓Número de mercados internacionais acessados ✓Número de mercados internacionais absorvidos ✓Número de pedidos de registro de propriedade intelectual ✓Número de remessas internacionais ✓Volume de intenções de negócios ✓Número de rodadas de negócios internacionais ✓Número de missões internacionais ✓Número de empresas graduadas ✓Número de material gráfico produzido ✓Número de peças digitais produzidas ✓Número de visitas ao site ✓Número de eventos realizados			

I. – RECURSOS FINANCEIROS E APLICAÇÃO

Valor Total do Plano: R\$ 2.341.718,00

II.a. Do curso das fases do projeto	
Etapas	Valor
1. Plano de Trabalho e Sensibilização/Matriz de Mercado	234.171,90
2. Seleção das Empresas	351.257,70
3. Diagnóstico	351.257,60
4. Inteligência Comercial	234.171,80
5. Vitrine do Exportador e Promoção Comercial	418.343,60
6. Preparação para Missão	518.343,60
7. Missão Internacional	117.085,90
8. Operacionalização das exportações	117.085,90
TOTAL:	R\$ 2.341.718,00

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos		
Parcela	Data	Valor
1	Mês 1	745.200,00
2	Mês 5	496.800,00
3	Mês 9	402.429,04
4	Mês 19	567.150,60
5	Mês 22	130.138,36

II.d. plano de aplicação dos recursos financeiros por período do desembolso		Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
TD	Valor (R\$)		
1- Repasse	Total		

<i>Previsão de Despesa</i>	<i>%</i>	745.200,00		
Despesas operacionais e ressarcimento	10,47	R\$ 78.057,28	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho.	01 Plano de Gerenciamento de Incubação
Pessoal	33,45	R\$ 249.300,00	Sensibilização/prospecção de empresas.	200 Empresas Sensibilizadas
Anuidades	3,62	R\$ 26.953,46	Elaboração dos critérios de seleção de empresas.	01 Minuta de Edital de Seleção
Desenvolvimento de capacitação			Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.	06 Eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora
Despesas gerenciais	0,63	R\$ 4.678,06	Entrega de relatório conclusivo etapa 1.	01 Base de dados de prospecção
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	3,96	R\$ 29.532,86	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas.	01 Nota técnica com resultados das estimativas econométricas
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Modelagem econométrica.	40 Empresas selecionadas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Processo de seleção das empresas.	40 Avaliações empresariais de matriz de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	40 Avaliações de matriz de mercado internacional
Serviços de tradução			Elaboração e produção de relatório da matriz de	02 Relatórios conclusivos

			complexidade do produto das empresas.	
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	1,05	R\$ 7.794,00		

Desembolso 2		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
1- Repasse Total		R\$		
<i>Previsão de Despesa</i>	<i>%</i>	496.800,00		
Despesas operacionais e ressarcimento	15,71	R\$ 78.057,28	Modelagem econométrica.	20 Carta convite/convocação para recepção
Pessoal	50,48	R\$ 250.800,00	Divulgação e convocação das empresas habilitadas.	01 Evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
Anuidades	0,15	R\$ 729,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	20 Pareceres RT do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Desenvolvimento de capacitação			Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	20 Pareceres do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Despesas gerenciais	2,69	R\$ 13.360,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 2.	20 Relatórios de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação.	20 Planilhas contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), sujeito à sua evolução
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Recepção das empresas na UFG.	20 Estudos de tendência e análise de potencial inovador de exportação.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Análise do modelo de negócios.	20 Estudos de mercado internacional

Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Análise dos produtos/serviços/processos.	20 Bases de Prospecção de Demanda Internacional
Serviços de tradução			Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação.	20 Estudos de Demanda Potencial

Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Projeção de fluxo de caixa.	20 Capacitações
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Análise de viabilidade econômica.	20 Planos logísticos CP/MP/LP.
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Entrega de relatório conclusivo etapa 3.	20 Planos tecnológicos CP/MP/LP.
Locomoção e diárias			Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação.	20 Planos de marketing CP/MP/LP.
			Estudo do mercado alvo.	20 Planos de exportação CP/MP/LP.
			Construção base de dados prospecção de clientes.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Segmentação de potenciais clientes no mercado.	20 Relatórios parciais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias.	20 Relatórios parciais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Elaboração de plano logístico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de - testes de implementação e validação técnica.
			Elaboração de plano tecnológico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.
			Elaboração de plano de marketing CP/MP/LP.	20 Planos logísticos MP.
			Elaboração de plano de exportação CP/MP/LP.	20 Planos tecnológicos MP.

			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.	20 Planos de marketing MP.
			Suporte administrativo.	20 Planos de exportação MP.
			Suporte tecnológico.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	20 Relatórios finais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica.	20 Relatórios finais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.	20 Relatórios finais de - testes de implementação e validação técnica.
				20 Relatórios finais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.
				20 Capacitações
				02 relatórios conclusivos

Desembolso 3		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide 1e.)
1- Repasse Total		402.429,04		
<i>Previsão de Despesa</i>	<i>%</i>			

Despesas operacionais e ressarcimento	19,40	R\$ 78.057,28	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	20 Relatórios de tendências e análise de potencial inovador de exportação
Pessoal	71,62	R\$ 288.225,00	Estudo do mercado alvo	20 Relatórios de mercado alvo
Anuidades	3,73	R\$ 15.000,00	Construção base de dados prospecção de clientes	20 Base de dados de potenciais clientes,
Desenvolvimento de capacitação			Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	20 Plano de exportação
Despesas gerenciais			Mapeamento das rotinas de exportação	20 Mapas de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Plano logístico CP/MP/LP	20 Relatórios de segmentação de demanda internacional
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Plano tecnológico CP/MP/LP	20 Planos logísticos LP.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Plano de marketing CP/MP/LP	20 Planos tecnológicos LP.
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Plano de exportação CP/MP/LP	20 Planos de marketing LP.
Serviços de tradução			Entrega de relatório conclusivo etapa 5	20 Planos de exportação LP.
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Suporte administrativo	
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Suporte tecnológico	

Locomoção e diárias	0,65	R\$ 2.600,00	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	
			Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	
			Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	
			Início de estudo de precificação internacional	
			Entrega de relatório conclusivo etapa 6	

Desembolso 4		Valor (R\$)	Atividades	Entregas Associadas (vide Ie.)
1- Repasse Total		R\$		
Previsão de Despesa	%	567.150,60		
Remanescente		R\$ 521.284,82	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	30 certificados de conclusão
Total		R\$ 1.088.435,42	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	11 registros (2 empresas não quiseram fazer o registro e 5 já tinha o registro)
Despesas operacionais e ressarcimento	7,17	R\$ 78.057,28	Aquisição de certificado digital para as empresas	Nenhuma
Pessoal	28,64	R\$ 311.750,00	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	14 registros (5 empresas já possuem)
Anuidades			Estruturar representação comercial nos países	03 (uma por país de missão)
Desenvolvimento de capacitação	1,38	R\$ 15.000,00	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	18 registros
Despesas gerenciais	14,77	R\$ 160.785,61	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	07 embalagens
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização	22,97	R\$ 250.000,00	Mentorias de marca e produto	18 mentorias

Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	4,71	R\$ 51.241,53	Estudo de precificação internacional	18 planilhas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	3,67	R\$ 40.000,00	Lançamento da Vitrine do Inova Export	1 evento de lançamento
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Mínimo de 1 por representante comercial
Serviços de tradução			Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	1 criação do Material de Divulgação da Vitrine do Exportador
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	0,28	R\$ 3.000,00	Curso técnico de exportação e/ou venda para mercado-alvo	1 Capacitação por missão

Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Planejamento das missões internacionais	3 (um planejamento por país)
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	4 reuniões com embaixadas
Locomoção e diárias	9,25	R\$ 100.720,48	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	-
			Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	1 divulgação

Desembolso 5		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide Ic.)
1- Repasse Total				
Previsão de Despesa	%	130.138,36		
Remanescente		77.880,52	Missão Internacional na Colômbia	
Total		208.018,88	Missão Internacional na Chile	
Despesas operacionais e ressarcimento	28,12	R\$ 78.057,28	Missão Internacional na Bolívia	
Pessoal	34,26	R\$ 71.264,90	Divulgação para as rodadas de negócios	
Anuidades			Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Até 5 registros
Desenvolvimento de capacitação			Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Até 11 registros
Despesas gerenciais			Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	-
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização				Entrega de relatório conclusivo etapa 8
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação				Relatório final do projeto
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)				
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional				
Serviços de tradução				
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)				

Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	28,22	R\$ 58.696,70		

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado		
Item		Valor (R\$)
1- Receita	Total	R\$ 2.341.718,00
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g)	Total	R\$ 2.341.718,00
a-Pessoal	Total	R\$ 1.332.855,00
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)		
Encargos s/ CLT ($\approx 83\%$)		
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)		
Estagiários		
Bolsas		R\$ 1.332.855,00
Outros encargos		
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica Total		R\$ 438.821,30
Hospedagem e Alimentação		
Manutenção de máquinas e equipamentos		
Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/ Sistemas/Software e similares		R\$ 27.684,46
Reprodução de documentos		
Confecção de cartaz para divulgação		
Adequação do espaço		
Outros serviços Total		411.136,84
Desenvolvimento de capacitação		R\$ 17.031,00
Despesas gerenciais		R\$ 117.868,92
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização		R\$ 184.995,39
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação		R\$ 51.241,53
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)		R\$ 40.000,00
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional		
Serviços de tradução		
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)		
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação		
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total		R\$ 118.716,53
d – Despesas com diárias	Total	R\$ 58.696,70
e – Material de Consumo		R\$ 2.300,06
Total		
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas		R\$ 2.300,06
Material de Laboratório		
Material de manutenção de máquinas e equipamentos		
Material de Limpeza		
Combustíveis e lubrificantes		

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado		
Item		Valor (R\$)
1- Receita	Total	R\$ 2.341.718,00
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g)	Total	R\$ 2.341.718,00
a-Pessoal	Total	R\$ 1.332.855,00
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)		
Encargos s/ CLT ($\approx 83\%$)		
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)		
Estagiários		
Bolsas		R\$ 1.332.855,00
Outros encargos		
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica Total		R\$ 438.821,30
Hospedagem e Alimentação		
Manutenção de máquinas e equipamentos		
Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/ Sistemas/Software e similares		R\$ 27.684,46
Reprodução de documentos		

Confecção de cartaz para divulgação	
Adequação do espaço	
Outros serviços Total	411.136,84
Desenvolvimento de capacitação	R\$ 17.031,00
Despesas gerenciais	R\$ 117.868,92
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização	R\$ 184.995,39
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	R\$ 51.241,53
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	R\$ 40.000,00
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	
Serviços de tradução	
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total	R\$ 118.716,53
d – Despesas com diárias Total	R\$ 58.696,70
e – Material de Consumo Total	R\$ 2.300,06
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	R\$ 2.300,06
f– Investimento Total	00,00
Obras e Instalações	
Equipamentos e Material Permanente (móveis, máquinas, livros, aparelhos etc.)	

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado		
Item		Valor (R\$)
1- Receita Total		R\$ 2.341.718,00
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g) Total		R\$ 2.341.718,00
a-Pessoal Total		R\$ 1.332.855,00
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)		
Encargos s/ CLT (≈ 83 %)		
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)		
Estagiários		
Bolsas		R\$ 1.332.855,00
Outros encargos		
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica Total		R\$ 438.821,30
Hospedagem e Alimentação		
Manutenção de máquinas e equipamentos		
Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/ Sistemas/Software e similares		R\$ 27.684,46
Reprodução de documentos		
Confecção de cartaz para divulgação		
Adequação do espaço		
Outros serviços Total		411.136,84
Desenvolvimento de capacitação		R\$ 17.031,00
Despesas gerenciais		R\$ 117.868,92
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização		R\$ 184.995,39
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação		R\$ 51.241,53
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)		R\$ 40.000,00
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional		
Serviços de tradução		
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)		
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação		
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total		R\$ 118.716,53
d – Despesas com diárias Total		R\$ 58.696,70
e – Material de Consumo Total		R\$ 2.300,06
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das		R\$ 2.300,06

empresas	
g- Custos indiretos	R\$ 390.286,40
Total	
Despesas administrativas operacionais (FUNAPE, FACE e UFG)	R\$ 390.286,40
Ganho Econômico	
Total	00,00

* - Não havendo previsão de ganho econômico este será apurado ao final da execução do projeto.

II.f. Detalhamento e Justificativa do Investimento			
Quantidade	Descrição (Equipamentos/Móveis/Obras)	Valor	Período
Justificativa:			

II.g. Identificação dos recursos da UFG	
Quantidade	Descrição dos Recursos da IFES (Equipamentos, Laboratórios, etc.)
1	Salas de aula para atividades de capacitação
2	Auditórios e/ou anfiteatros para eventos sobre internacionalização
3	Computadores para operacionalização de rotinas relacionadas diversas
4	Laboratório de resistência dos materiais e estruturas para prototipagem e adequação
5	Laboratório de microbiologia para prototipagem e adequação para prototipagem e adequação
6	Laboratório de gerenciamento de resíduos químicos para prototipagem e adequação
7	Laboratório de imagens e mídias eletrônicas para prototipagem e adequação
8	Laboratório engenharia software para prototipagem e adequação
9	Laboratório de controle de qualidade de alimentos para prototipagem e adequação
10	Laboratório de controle de qualidade de fármacos e medicamentos para prototipagem e adequação
Justificativa:	
A utilização dos espaços físicos da UFG (salas de aula e auditórios) justifica-se pela necessidade de reuniões, eventos de sensibilização, prospecção e operacionalização do projeto. Por se tratar de um projeto com transferência de tecnologia, pesquisa e inovação, os laboratórios serão utilizados para execução da fase de prototipagem e adequação de produtos. Eventuais insumos/material de expediente, encontram-se orçados no item material de consumo.	

II.h. Detalhamento da contrapartida não financeira da convenente	
Grupo/elemento de despesa	Formas de Ressarcimento à IFES
Pessoal e encargos sociais	258.833,64

II.i. Tratamento Tributário para Bolsas (Campo a ser preenchido pela UFG)			
	Bolsa Doação		Bolsa Doação com Encargo
	Bolsa de Estímulo a Inovação		Bolsa Adicional Variável
Justificativa:			
UFG preencher			

II. QUADRO DE PESSOAL

III.a. Participantes (da UFG ou de outras IES) de forma voluntária (Lei nº 8.958/94 e 10.973/2004)					
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados		
			Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração/mês	Carga Horária anual

Obs: abaixo de cada quadro, justificar o valor das bolsas indicando os seus referenciais.

III.b. Participantes com recebimentos de bolsa (da UFG ou de outras IFES) (Lei nº 8.958/1994 e 10.973/2004)								
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados					
			Modalidade (*)	Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total

Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22	20	R\$ 6.100,00	R\$ 134.200,00
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6	20	R\$ 550,00	R\$ 3.300,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	9	20	R\$ 1100,00	R\$ 9.900,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1500,00	R\$ 6.000,00
Bia Maria Temporim Lopes de Souza	202004013	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	R\$ 400,00	R\$ 2.000,00
Carina Ribeiro de Angelis	201904705	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	20	550,00	R\$ 1.650,00
Carina Ribeiro de Angelis	201904705	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	20	550,00	R\$ 1.100,00
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	22	20	R\$ 2.000,00	R\$ 44.000,00
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	2	20	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22	20	R\$ 6.100,00	R\$ 134.200,00
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00

Edson Roberto Vieira	1362049	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Eloá Augusta Ribeiro	2020100472	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	40	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	30	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22	20	R\$ 6.100,00	R\$ 134.200,00
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Fernanda Paiva Medeiros	202104032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	20	R\$ 550,00	R\$ 4.400,00
Gabriela Rodrigues Parreira	202000198	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	17	20	R\$ 550,00	R\$ 9.350,00
Gihad Nasih El Azanki	202104077	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	20	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	20	400,00	R\$ 3.200,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	11	20	550,00	R\$ 6.050,00
Hellen Cristina Lopes de Carvalho	2023100117	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1	20	2.000,00	R\$ 2.000,00
Hellen Cristina Lopes de Carvalho	2023100117	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	20	2.000,00	R\$ 6.000,00
Hugo Alexandre Dantas do Nascimento	1220826	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	12	20	R\$ 6.100,00	R\$ 73.200,00
João Pedro Souza dos Santos	202006478	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1	10	550,00	R\$ 550,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 2.100,00	R\$ 31.500,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação	Discente	7	40	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00

			tecnológica					
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	40	R\$ 1.100,00	R\$ 2.200,00
João Vitor Lopes Fernandes	202006479	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	12	20	R\$ 550,00	R\$ 6.600,00
João Vitor Lopes Fernandes	202006479	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1	20	550,00	R\$ 550,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	7	20	400,00	R\$ 2.800,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	10	20	550,00	R\$ 5.550,00

Kamilla Emily Barbosa Alves	202011494	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	20	550,00	R\$ 1650,00
Karine do Prado Ferreira Gomes	2021100071	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	40	R\$ 2.100,00	R\$ 16.800,00
Laís Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	400,00	R\$ 2.000,00
Laís Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	30	1100,00	R\$ 7.700,00
Laís Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	10	30	800,00	R\$ 8.000,00
Laís Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	30	800,00	R\$ 1.600,00
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6	30	R\$ 1500,00	R\$ 9.000,00
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	30	R\$ 1100,00	R\$ 3.300,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	5	20	R\$ 6100,00	R\$ 30.500,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	17	20	R\$ 3050,00	R\$ 51.580,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 3050,00	R\$ 6.100,00
Maria Fernanda de Figueiredo Monteiro	2022200072	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	40	R\$ 1500,00	R\$ 3.000,00
Mariana Ferreira Maia	201803636	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1,5	20	1.500,00	R\$ 1.500,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	5	20	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	17	20	R\$ 5.050,00	R\$ 85.850,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	2	20	R\$ 5.050,00	R\$ 10.100,00
Paulo Zhara Mascarenhas Fiorentino	201904581	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	10	R\$ 550,00	R\$ 1.650,00
Raquel Pereira Aquino	201702824	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1500,00	R\$ 22.500,00
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22	20	R\$ 6.100,00	R\$ 134.200,00
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00

			tecnológica					
Sandro Eduardo Monsueto	1698093	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22	20	R\$ 6.100,00	R\$ 134.200,00

Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Vander Finotti Bosco	2021101320	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	20	R\$ 1100,00	R\$ 7.700,00
Total								R\$1.306.230,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.c. Outros Participantes (Pesquisador Externo/Convidado) forma de Bolsa						
Nome	CPF	Dados				
		Modalidade (*)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Rodrigo Rodrigues Filho	036.062.551-79	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	15	20	R\$ 1575,00	R\$ 23.625,00
Cirillo Wallison de Oliveira Sales	700.131.591-51	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	1	20	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Total						R\$ 26.625,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.d. Outros Participantes – Regime de CLT							
Nome	Cargo	Dados					
		Carga Horária semanal	a. Período/ Duração	b. Salário base mensal	c. Encargos - mensal (*)	d. Benefícios - mensal (**)	Valor Total (a * (b+c+d))
Total							

Indicação dos Benefícios não obrigatórios e gratificação de função (se houver) com os respectivos valores:

(*) Valor estimado dos encargos (INSS, PIS, FGTS, reserva rescisória proporcional) + benefícios obrigatórios. (**) Benefícios não obrigatórios (indicar se houver) + gratificação de função (indicar se houver)

IV. APROVAÇÃO PELOS PARTÍCIPES

< assinado eletronicamente >
PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA
Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >
PROFa.Dra. SANDRAMARA MATIAS CHAVES
Diretora Executiva da FUNAPE

< assinado eletronicamente >
JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO
Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 26/10/2023, às 16:24, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 27/10/2023, às 11:12, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 28/10/2023, às 14:16, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **52920068** e o código CRC **477A6265**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS
AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA - 1º ANDAR, ALA LESTE - Bairro SETOR CENTRAL - GOIANIA - GO
- CEP 74015-908 - (62)3269-3128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 52920068



ESTADO DE GOIÁS

SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

APOSTILA

PRIMEIRA APOSTILA AO CONVÊNIO Nº 02/2021 CELEBRADO ENTRE O ESTADO DE GOIÁS, POR INTERMÉDIO DA SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO (SEDI), A UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS (UFG) E A FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA (FUNAPE).

O **ESTADO DE GOIÁS**, pessoa jurídica de direito público interno, por intermédio da **SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO (SECTI)**, inscrita no CNPJ sob o nº 21.652.711/0001-10, com sede administrativa situada na Rua 82, nº 400, Palácio Pedro Ludovico Teixeira, 1º andar, Setor Central, em Goiânia – GO, ora representada por seu titular o Sr. **JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO**, brasileiro, portador do RG nº 4603678 , SSP-GO, inscrito no CPF/MF sob o nº 330.857.158-78, residente e domiciliado em Goiânia-GO, considerando o que lhe faculta o artigo 136 da Lei nº 14.133/2021 e tendo em vista o que consta no Processo nº 202114304001134, e de acordo com o Parágrafo Terceiro da Cláusula Décima Primeira do Convênio nº 1/2021-SEDI/UFG/FUNAPE (000022304720) resolve registrar a presente **APOSTILA** ao **Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE**, mediante as cláusulas e as condições seguintes.

1.

CLÁUSULA PRIMEIRA - OBJETO

1.1.

Constitui objeto da presente Apostila o registro das alterações do Plano de Trabalho, realizadas de acordo com Despacho nº 5/2024-SECTI/SCFT (55936103), oriundo da Gerência de Internacionalização de Empreendimentos Inovadores.
2.

CLÁUSULA SEGUNDA - DOS DOCUMENTOS INTEGRANTES

2.1.

Independentemente de transcrição, constitui parte integrante do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE (000024425453) o Plano de Trabalho atualizado constante no evento SEI-55903758 e todos os seus anexos, devidamente aprovado e assinado por todas as Partes (SECTI, UFG e FUNAPE), todos inclusos no Processo nº 202114304000918.
3.

CLÁUSULA TERCEIRA - DA ALTERAÇÃO NO PLANO DE TRABALHO

3.1.

Fica o Plano de Trabalho do Convênio nº 1/2021-SEDI/UFG/FUNAPE (55903758) alterado de acordo com o Despacho nº 4/2024-SECTI/SCFT (55936103), nos seguintes termos:

3.2.

DE/PARA (Apostilamento)	
Plano de Trabalho	
Tabela	Atualização
II.e	Alteração do valor previsto na rubrica 2- Previsão de Despesas, b – Serviços de Terceiros P. Jurídica, Outros serviços Total, Despesas gerenciais . O valor era de R\$ 117.868,92 e passou a ser de R\$ 77.868,92.
II.e	Inclusão na rubrica 2- Previsão de Despesas, a-Pessoal, Bolsas . O valor era de R\$ 1.332.855,00 e passou a ser de R\$ 1.372.855,00.

- 3.3.

A partir da assinatura da presente Apostila, para efeito de execução do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE passará a ser observado o Plano de Trabalho atualizado constante no evento SEI-55903758 incluso no Processo nº 202114304000918.
4.

CLÁUSULA QUARTA - DO VALOR DE REPASSE

4.1. Os valores de repasse não sofrem qualquer modificação em razão das alterações ora efetuadas no Plano de Trabalho.

5. **CLÁUSULA QUINTA - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

5.1. Permanecem inalteradas as demais cláusulas e condições do convênio e do plano de trabalho.

< assinado eletronicamente >

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO

Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO**, Secretário (a) de Estado, em 05/02/2024, às 17:46, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **56058786** e o código CRC **2136CC91**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, RUA 82, 400, 1º ANDAR, SETOR CENTRAL, GOIANIA/GO - CEP 74015-908.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 56058786



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

PLANO DE TRABALHO

I – DESCRIÇÃO DO PROJETO

Título do Projeto		
INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores		
Identificação dos Partícipes do Projeto		
Universidade:	Universidade Federal de Goiás	
Unidade:	Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas	
Fundação:	Funape	
Coordenador(a):		CPF/
Andréa Freire de Lucena		
Telefone 01	Telefone 02	
(62) 9976-5077		
Centro de Custo	Banco e Agência	
80.031		
Classificação do Projeto:		
Pesquisa	Extensão	
Desenvolvimento Institucional		Desenvolvimento Científico e Tecnológico X
Justificativa/Fundamentação		
<p>A crescente competitividade, a evolução das interações comerciais em âmbito global, a saturação dos mercados internos e a minimização dos riscos envolvidos nas operações internacionais de internacionalização como forma de ampliar suas áreas de atuação e assegurar o crescimento e progresso dos países. Tais estratégias voltadas para o mercado internacional, a ampliação do processo produtivo e do mercado principal, vêm ganhando força nos principais setores de atividades brasileiros, tendo como objetivo elevar o grau de competitividade. Adicionalmente, empreendimentos que se internacionalizam tendem a aumentar seus conhecimentos tecnológicos e de mercado, melhoram seu desempenho e tornam-se muitas vezes também em seus mercados domésticos. Essa interligação dos mercados e seus processos competitivos além das fronteiras nacionais trazem consigo novas necessidades de adaptação, exigindo um processo decisório de investimentos mais estruturado e com análise dos diversos riscos aos quais as empresas estarão suscetíveis.</p> <p>Ademais, o aumento da competitividade no mercado interno e a visualização do mercado internacional como alternativa para aumento dos lucros e diversificação produtiva tornam o mercado internacional. Para que esse processo de internacionalização aconteça e se sustente no tempo, em especial entre as pequenas e médias empresas, é preciso que haja um suporte institucional e internacionalizem no mercado externo.</p> <p>Para auxiliar as empresas e, concomitantemente, estimular as exportações, é importante que haja a implementação de políticas, procedimentos adequados e uma infraestrutura forte em inteligência e para a estruturação do processo exportador (CALOF; DISHMAN, 2008). Muitos países têm criado agências e/ou outras associações de promoção à exportação com funções relevantes (KÜHN, 2015). Países como a França tem implementado um aparato de políticas públicas visando dar suporte e assistência especializada para que essas empresas desenvolvam suas atividades no mercado internacional. O Brasil também tem elaborado políticas públicas com a finalidade de dar suporte às potenciais empresas exportadoras. O Programa de Exportação 2001 do governo Fernando Collor desenvolveu ações nessa área. O primeiro, internacionalização de empresas brasileiras, buscava incentivar as empresas por meio da organização dos seus canais de distribuição. O segundo, agressivo programa de promoção comercial e de acesso a mercados, pretendia dar apoio institucional do governo às missões comerciais e participações em feiras internacionais. O terceiro, exportador brasileiro feito pela equipe do governo FHC: a falta de cultura exportadora dificulta o incremento e alteração da pauta das exportações brasileiras. O governo brasileiro, ao criar uma cultura exportadora nos empresários.</p> <p>As exportações goianas têm sido predominantemente crescentes no período 1999-2019, com um crescimento da ordem de 370%. As atividades econômicas dos bens exportados têm sido diversificadas, sendo as exportações goianas provenientes da indústria extrativa, 59,1% da indústria de transformação e 32,4% da agropecuária. Apesar de ter exportado, em 2019, 1.093 produtos diferentes, a soja, 14% carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, 12% milho não moído, exceto milho doce, e 11% farelo de soja e outros alimentos para animais. Com relação aos meios de transporte, os produtos goianos (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).</p> <p>Com relação aos indicadores de comércio, os produtos goianos comercializados no exterior seguem o padrão inter-indústria, que mostra vantagem comparativa e exportação de bens industriais ou minerais, palhas e forragens, resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para animais, carnes e miudezas, comestíveis (LUCENA; SOARES, 2011). Além disso, a pauta de exportações é concentrada em poucos produtos e apresenta a presença de vantagens comparativas reveladas nos produtos industriais ou minerais, palhas e forragens, resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para animais, carnes e miudezas, comestíveis (LUCENA; SOARES, 2011). As firmas exportadoras goianas dão mais atenção aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) do que firmas que atuam apenas no mercado doméstico. Elas atuam em setores capazes de trazer inovações de processo e de produto. Cabe ainda destacar que a inovação aumenta a probabilidade de as firmas goianas serem exportadoras e que elas recebem algum tipo de investimento público (LUCENA; OLIVEIRA, 2020). Portanto, torna-se necessário identificar as empresas inovadoras que são propensas à internacionalização. Inovar do ponto de vista empresarial é incorporar novidades na gestão de produtos, de processos, de conhecimentos, ou de soluções. Passando a ser vista e utilizada como uma estratégia no mercado para novas empresas quanto um mecanismo de permanência e expansão no mesmo para aquelas já estabelecidas. Ao criar e recriar não somente produtos, mas também mudanças e adaptações voltadas para o aumento da produtividade e da competitividade das organizações que, necessariamente, precisam contemplar a propriedade industrial. Para vivenciando todas as implicações decorrentes disto, é primordial focar não somente na criação de inovações, mas também na devida apropriação e proteção das mesmas que se dá geograficamente (CHRISTENSEN, 2007; KIM; NELSON, 2005; OLIVEIRA JUNIOR, 2009; TAKAHASHI, 2007; TIGRE, 2006).</p> <p>O Plano Plurianual do governo de Goiás 2020-2023 defendeu a inovação e o a existência de um ambiente de negócios atrativos como aspectos relevantes que precisam ser contemplados para a internacionalização de empresas, o governo elaborou o programa Goiás internacional, que objetiva incrementar o comércio exterior goiano e agregar valor às exportações por meio da internacionalização de empresas.</p>		

comercial, estudo de estratégia proativa das empresas e estudo das cadeias produtivas com foco em desenvolvimento tecnológico e inovação (SECRETARIA DA ECONOMIA DO ESTADO DE GOIÁS). A realização dos três mencionados estudos está sendo viabilizada pela Secretaria de Desenvolvimento e Inovação do Estado de Goiás (SEDI) por meio do edital Governo com Ciência e Tecnologia do Estado de Goiás (FAPEG). Entretanto, tornava-se ainda necessário criar um programa que unisse pesquisa e extensão. Assim, a SEDI criou o Inova Export para fazer a ligação entre as empresas inovadoras os resultados das pesquisas), que pretende dar início a um processo de diversificação da pauta exportadora goiana por meio da inserção de produtos ou serviços que tenham potencial para o mercado internacional. Além disso, o Inova Export, ao defender a preparação para atuar em um ambiente dinâmico e atualizado, busca mudar a cultura exportadora dos empresários goianos. A fim de proporcionar melhores resultados às empresas e à sociedade, a execução do programa Inova Export será realizada pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Estatística, que está comprometida com a formação de um ambiente inovador e com a construção de um processo dinâmico de desenvolvimento de negócios que acelere a viabilização dos negócios dos participantes no comércio exterior. Por fim, o projeto Inova Export pode gerar como externalidades positivas: geração de empregos e renda, aumento da arrecadação de impostos, serviços de melhor qualidade e promoção do desenvolvimento regional do Estado de Goiás.

Fundamentação Teórica

Muitos países adotam, com sucesso, políticas estratégias e esforços para que as exportações capitaneassem seu crescimento econômico. Vieira e Xavier (2017) fizeram uma revisão no período pós-Segunda Guerra, dos Tigres Asiáticos (Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura e Taiwan), nos 1970 e 1980, dos países do Sudeste da Ásia (Tailândia, Malásia, Indonésia, 1980 e 1990, e, mais recentemente, da China, notabilizada por ter obtido vários anos de crescimento econômico superiores a dois dígitos.

O que fica claro com a análise das estratégias adotadas pelos países que obtiveram êxito nesse processo é que se faz necessário a adoção de medidas concretas para estimular as exportações, visando combinar dados e conhecimento sobre o contexto dos negócios nacionais e internacionais, de maneira a oferecer vantagens competitivas necessárias para que as empresas tornem suas exportações (LARIVET, 2009; FLEISHER, 2004).

A IC pode ser considerada uma ferramenta de gestão estratégica e inovadora importante para reduzir riscos de mercado, fornecer informações e *insights* sobre os mercados, os setores e as oportunidades comerciais potenciais e questões regulatórias, auxiliando as empresas a manter suas vantagens competitivas, identificando oportunidades de negócios antes ou mais do que a concorrência obter uma melhor compreensão de seu ambiente de negócios (WHITE, 1998; ROUACH; SANTI, 2001; MOJARAD *et al.* 2014; KÜHN, 2015; GRAČANIN; JOVANOVIĆ, 2015). De acordo com Sawka, (2008), a IC possui quatro estágios: (i) planejamento e direção; (ii) coleta das informações; (iii) análise e produção; e (iv) disseminação das informações. Dos principais tópicos de inteligência e a determinação do curso que o praticante de IC deve fazer para concluir a análise; em relação ao estágio da coleta das informações, vale dizer que as informações disponíveis, que incluem periódicos, relatórios anuais, livros, fontes da internet, jornais, entre outros; a análise e produção envolve a etapa que é conhecida por ser a mais desafiadora, em busca de padrões que possibilitem a elaboração de diferentes cenários baseados no que se descobriu; por fim, a disseminação é o último estágio do ciclo de inteligência, sugerindo possíveis alternativas de ação com base em análise do trabalho e fornecendo recomendações úteis, apoiadas por argumentos lógicos (NIKOLAOS; EVANGELISTA, 2015). A Inteligência Competitiva (IC) precisa ser acompanhada de outras atividades e/ou procedimentos porque ela mostra para uma empresa para onde a empresa deve exportar e quem são os concorrentes e outras dificuldades internas que possam existir. Além disso, o processo de obtenção de informações relevantes pode ser complexo, demorado e caro, especialmente para as empresas que não têm recursos para isso. Sobre o uso prático apontam que a maioria das grandes empresas em países desenvolvidos está usando alguns tipos de técnicas de IC, enquanto as pequenas empresas estão usando técnicas mais simples. Dou *et al.* (2005) defendem que a IC é importante especialmente para os países em desenvolvimento, contribuindo para a criação de novos produtos com a qualidade aprimorada e a competitividade. Jovanović (2015) destaca que empresas baseadas em países em desenvolvimento realizam processos de IC semelhantes aos praticados em países desenvolvidos, mas com o uso de ferramentas e a criação de Sistema Nacional de Inteligência Competitiva, tal qual existe na Índia (que conta com um responsável nacional pela IC) e está sendo desenvolvido na Indonésia.

Vale a pena chamar a atenção para alguns casos empíricos pesquisados recentemente.

Mojarad *et al.* (2014) encontrou fortes evidências de que a inteligência competitiva contribuiu para elevar as exportações das empresas petroquímicas iranianas, por meio da aplicação dessas empresas. Bisson e Tang Tong (2018) criaram uma tipologia das práticas de IC de exportadores peruanos de uvas frescas, sugerindo que, em geral, este setor apresenta complexidade máxima em razão da falta de suporte tecnológico e de sistemas de TI, bem como da ausência de estruturas e de conhecimentos organizacionais especializados. Analisando o setor de trabalho com a inteligência competitiva com maior intensidade utilizaram o processo na tomada de decisões estratégicas que contribuíram para que tivessem maior sucesso nas exportações competitivas e as exportações analisadas. Perez (2017) encontrou uma relação positiva entre as exportações de abacate e a inteligência competitiva, originárias da região metropolitana de Santiago, que destacou a importância do uso de ferramentas de IC para impulsionar as exportações de amoras do Peru para o mesmo mercado.

O processo de internacionalização das organizações, todavia, precisa levar em consideração o comportamento de empresas que se inseriram no ambiente de transações internacionais, buscando descrever e explicar esse comportamento. O conhecimento neste campo também tem se beneficiado de teorias desenvolvidas nos campos da Ciência Econômica e da Administração de Empresas e serviços e capital. Essa investigação dos fenômenos econômicos internacionais traz em destaque o comércio e as transações financeiras internacionais (KRUGMAN; OBSTFELD, 2004). Os movimentos internacionais de fatores de produção e, particularmente, o investimento direto estrangeiro. Segundo Welch e Luostarinen (1988), há um amplo conjunto de fatores que afetam a internacionalização aconteça de forma segura e estruturada. Porém, é preciso que discutamos as questões relativas às estratégias empresariais e seu processo de planejamento e implementação em mercados a partir da internacionalização.

Para Nosé Junior (2005), estratégia empresarial pode ser definida como um conjunto de ideias, de caminhos e, principalmente, de processos de gestão a serem seguidos, inclusive a implementação da estratégia da empresa para chegar aos seus objetivos organizacionais. Nessa mesma linha, Porter (2009) diz que estratégia é adotar posicionamento exclusivo e valioso, envolvendo um conjunto de atividades que posicionamento estratégico apoia-se em escolher atividades distintas dos concorrentes, inclusive em termos de escolha do mercado de sua atuação. Essa adoção de estratégias é um processo contínuo ao longo do tempo.

Ainda segundo Porter (2009), a estratégia pode ser vista como um mecanismo de defesa contra as forças competitivas. Em um mundo de competição mais aberto e de implacáveis rivalidades, a estratégia de suma importância para as organizações. Com o aumento da competição nos mercados internacionais, a partir do aumento dos fluxos comerciais e financeiros, mudanças significativas em vantagens competitivas no seu ambiente de negócio.

Segundo Kotabe e Helsen (2005), a estratégia global integra as ações de uma empresa em termos mundiais, relacionando os países e lidando com o mundo inteiro como um único mercado. Segundo Porter (2009), deve-se começar com uma posição competitiva única que se torne em evidente vantagem competitiva, são elas: ingressar em mercados externos com um posicionamento exclusivo em cada setor de negócio estrategicamente diferente; impulsionar e dispersar em diferentes localidades as bases domésticas de distintas linhas de produtos, coordenando-as e integrando-as em alianças como formas capacitadoras da globalização; aperfeiçoar a base doméstica e mudá-la se for preciso.

Dos trabalhos sobre o processo de internacionalização, desprende-se que o passo de selecionar o país de destino das exportações, investimentos ou produtos é uma decisão que envolve a análise de diversos fatores (JOHANSON; VAHLNE, 1977). As empresas globais, segundo Nosé Junior (2005), buscam cada vez mais produtividade com menor custo operacional, a fim de conseguirem alcançar a estratégia global é crucial para prever as variações no mercado e evitar que a empresa fique defasada, perdendo, assim, *market share*.

Outra questão importante nas estratégias das empresas exportadoras é o modo de entrada em um país. De acordo com Kotabe e Helsen (2000), as empresas que planejam começar a exportar de forma cooperativa. Na exportação cooperativa, a empresa utiliza a rede de distribuição de outra empresa, local ou estrangeira, em comum acordo, para vender seus produtos no mercado de exportação e comercializa os seus produtos a partir de um intermediário localizado no mercado estrangeiro. A utilização de um agente de exportação não deixa de caracterizar a exportação cooperativa. Para Nosé Junior (2005), são muitas as vantagens para que as empresas se internacionalizem, sendo elas: diversificação de riscos e de mercados; obtenção de tecnologia; competitividade; crescimento do volume de vendas; implantação da marca internacional; redução de custos fixos e custo marginal de produção; sobrevivência no mercado nacional e um maior desenvolvimento dos seus recursos humanos e lucratividade.

A motivação que leva a empresa a ingressar no mercado internacional como exportadora decorre de uma multiplicidade de fatores, além desses citados acima, e depende da visão da empresa sobre o mercado internacional requisita uma nova combinação de expectativas, atitudes e comportamentos. De acordo com Manfré (2009), os elementos essenciais para que uma empresa atue em um mercado internacional são:

- Possuir gestores com habilidades pessoais, como visão global, dedicação, persistência, idiomas e tolerância cultural;
- Ter relacionamento com os clientes, identificando clientes em potenciais, conquistando novos e mantendo os já clientes;
- Realizar um gerenciamento das negociações;
- Participar de eventos internacionais, como feiras internacionais e missões internacionais, e viagens de negócios.

I.a. Identificação do Objeto

Este convênio tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre os participantes, visando à execução do projeto de extensão: "INOVA EXPORT – Internacionalização do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência competitiva e internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais a serem organizadas pela CONCEDENTE, em ações que extrapolam as responsabilidades da INTERCOMERCIAL.

I.b. Número Registro do Projeto	I.c. Prazo de Execução	
	Início	
	26/10/2021	

I.d. Resultados Esperados

200 empresas sensibilizadas;
200 relatórios de matriz de mercado com potenciais mercados e clientes;
120h de capacitação para difundir a cultura e mentalidade exportadora entre as empresas participantes;
Metodologia sobre nível de maturidade tecnológica construída;
Base de dados sobre mercados potenciais por segmentos incubados;
Base de dados sobre clientes potenciais por segmentos;
40 empresas atendidas com incrementos de inovação para internacionalização por meio da matriz de mercado;
20 empresas incubadas;

18 empresas graduadas, aptas a participar de missões comerciais internacionais.
Criação de uma Central de Casos de Empresas que funcionará em ambiente virtual.

I.e. Cronograma de Execução

Meta	Etapa	Descrição	Indicador Físico	
			Unid.	
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid.	
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid.	
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid.	
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops, lives, webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid.	
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid.	
7	2	Modelagem econométrica	Unid.	
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid.	
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid.	
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid.	
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid.	
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid.	
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid.	
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid.	
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid.	
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid.	
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid.	
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid.	
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid.	
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid.	
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid.	
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid.	
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid.	
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid.	
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid.	
27	4	Assessoria Contábil	Unid.	
28	4	Assessoria Marketing	Unid.	
29	4	Assessoria Tradução Sites Empresas	Unid.	
30	4	Assessoria Registro de Marcas e embalagens de produtos	Unid.	
31	4	Assessoria Comércio Exterior	Unid.	
32	4	Mentoria de Validação da Vitrine do Exportador	Unid.	
33	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid.	
34	5	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	Unid.	
35	5	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	Unid.	
36	5	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	Unid.	
37	5	Estruturar representação comercial nos países	Unid.	
38	5	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	Unid.	
39	5	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	Unid.	
40	5	Mentorias de marca e produto	Unid.	
41	5	Estudo de precificação internacional	Unid.	
42	5	Lançamento da Vitrine do Inova Export	Unid.	
43	5	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Unid.	
44	5	Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	Unid.	
45	6	Capacitação sobre exportação e/ou venda para o mercado-alvo	Unid.	
46	6	Planejamento das missões internacionais	Unid.	
47	6	Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	Unid.	
48	6	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	Unid.	
49	6	Reuniões com potenciais compradores antes da missão	Unid.	
50	7	Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	Unid.	
51	7	Missão Internacional na Colômbia	Unid.	
52	7	Missão Internacional no Chile	Unid.	
53	7	Missão Internacional na Bolívia	Unid.	
54	7	Reuniões com potenciais compradores depois da missão	Unid.	
55	8	Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Unid.	
56	8	Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Unid.	
57	8	Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	Unid.	
58	8	Gestão do site da Vitrine do Inova Export	Unid.	

Indicadores de cumprimento das metas

Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas.

Meta	Indicador/Produto		
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI		
2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas		
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório a ser publicado pela CONCEDENTE		
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora		
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Data de entrega:	Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas		
7	Nota técnica com resultados das estimações econométricas		
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		

10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa		
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa		
12	Relatório conclusivo da etapa 2	Data de entrega:	Mês 6
13	Carta convite/convocação para recepção		
14	Memorial descritivo do evento de recepção das empresas selecionadas para incubação		
15	Parecer RT, por empresa, do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
16	Parecer RT, por empresa, do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
17	Relatório de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa		
18	Planilha contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), por empresa, sujeito à sua evolução		
19	Planilha contendo análise de viabilidade econômica, por empresa, sujeito à sua evolução		
20	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Data de entrega:	Mês 8
21	Relatório de tendências e análise de potencial inovador de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
22	Relatório de mercado alvo, por empresa, sujeito à sua evolução		
23	Base de dados de potenciais clientes, por empresa e/ou produto, conforme matriz elaborada		
24	Plano de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
25	Mapa de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado		
26	Relatório de segmentação de demanda internacional, por empresa, conforme base de clientes potenciais		
27	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Data de entrega:	Mês 20
28	Lista de inscritos e certificados de finalização do curso - espanhol		
29	Contratos sociais alterados		
30	Minuta de contratos com representantes comerciais estrangeiros		
31	Estudo de precificação internacional		
32	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile		
33	Evento de Lançamento da Plataforma da Vitrine do Inova Export		
34	Lista de inscritos, conteúdo da capacitação e comprovação de realização do curso - capacitações		
35	Memorial descritivo e registro de fotos das reuniões com as embaixadas de países alvo		
36	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Data de entrega:	Mês 24
37	Comprovantes de agendamentos, passagens emitidas, reservas de hotel e comprovantes de inscrições na feira		
38	Reuniões com potenciais compradores antes das missões		
39	Comprovante de cadastro		
40	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Data de entrega:	Mês 26
41	Relatório de inserções em mídia local		
43	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Colômbia		
44	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional no Chile		
45	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Bolívia		
46	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Data de entrega:	Mês 28
47	Comprovante de exportação – protocolo de intenção de negociação/certificação		
48	Comprovante de pedido de registro e homologação do produto em órgão regulador		
49	Minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia com parecer jurídico		
50	Relatório de acesso ao site da vitrine do Inova Export		
51	Comprovante de registro das reuniões com os órgãos reguladores dos países de destino, se houver necessidade		
52	Certificado de depósito de marca emitido pelo órgão de propriedade intelectual		
53	Desenho gráfico e/ou projeto industrial de embalagem, etiquetas e bulas		
54	Ata de reunião das participações nas mentorias de marca e produto		
55	Reuniões com potenciais compradores após as missões		
56	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Data de entrega:	Mês 30
57	Relatório final do projeto	Data de entrega:	Até 60

I.g. Síntese dos indicadores de avaliação, a serem compilados no relatório final do projeto

- ✓ Número de empresas sensibilizadas/prospectadas
- ✓ Número de empresas com potencial exportador identificadas
- ✓ Número de avaliações de maturidade tecnológica
- ✓ Número de horas de capacitação para desenvolvimento do perfil empreendedor
- ✓ Número de avaliações de complexidade de produto realizadas
- ✓ Número de empresas habilitadas para o processo de incubação
- ✓ Número de empresas atendidas pelo processo de incubação
- ✓ Número de planos financeiro/tecnológico/logístico/marketing/exportação elaborados e validados
- ✓ Número de protótipos desenvolvidos
- ✓ Número de protótipos validados
- ✓ Número de mercados internacionais acessados
- ✓ Número de mercados internacionais absorvidos
- ✓ Número de pedidos de registro de propriedade intelectual
- ✓ Número de remessas internacionais
- ✓ Volume de intenções de negócios
- ✓ Número de rodadas de negócios internacionais
- ✓ Número de missões internacionais
- ✓ Número de empresas graduadas
- ✓ Número de material gráfico produzido
- ✓ Número de peças digitais produzidas
- ✓ Número de visitas ao site
- ✓ Número de eventos realizados

II – RECURSOS FINANCEIROS E APLICAÇÃO**Valor Total do Plano: R\$ 2.341.718,00**

II.a. Do curso das fases do projeto	
	Etapa
1. Plano de Trabalho e Sensibilização/Matriz de Mercado	
2. Seleção das Empresas	
3. Diagnóstico	
4. Inteligência Comercial	
5. Vitrine do Exportador e Promoção Comercial	
6. Preparação para Missão	

7. Missão Internacional	
8. Operacionalização das exportações	
TOTAL:	

II.b. Detalhamento da Receita

Repasse da Secretaria de Desenvolvimento e Inovação (SEDI) do Governo do Estado de Goiás, referente ao projeto “INOVA EXPORT – Internacionalização Internacional, com desembolso em 5 parcelas. Os desembolsos efetuados pela CONCEDENTE serão aplicados pela INTERVENIENTE seguindo um cronograma de desenvolvimento de ações imediatas, ou seja, atividades programadas no plano de trabalho para acontecerem entre o interstício do desembolso vigente, bem como o interstício do desembolso vigente, mas que exigem preparação prévia. Todas as prestações de contas serão realizadas considerando a execução orçamentária do projeto estabelecido entre as partes.

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos

Parcela	Data	
1	Mês 1	
2	Mês 5	
3	Mês 9	
4	Mês 19	
5	Mês 22	

II.d. plano de aplicação dos recursos financeiros por período do desembolso

TD		Valor (R\$)	Atividade
1- Repasse		R\$ 745.200,00	
Previsão de Despesa	Total %		
Despesas operacionais e ressarcimento	10,47	R\$ 78.057,28	Plano de gerenciamento e eventuais ações no plano de trabalho.
Pessoal	33,45	R\$ 249.300,00	Sensibilização/prospecção de empresas
Anuidades	3,62	R\$ 26.953,46	Elaboração dos critérios de seleção de empresas
Desenvolvimento de capacitação			Difusão da cultura inovadora e exposição por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.
Despesas gerenciais	0,63	R\$ 4.678,06	Entrega de relatório conclusivo etapa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	3,96	R\$ 29.532,86	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados e sensibilizadas.
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Modelagem econométrica.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Processo de seleção das empresas.
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Elaboração e produção de relatório de diagnóstico do mercado internacional das empresas
Serviços de tradução			Elaboração e produção de relatório de diagnóstico da complexidade do produto das empresas
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			
Locomoção e diárias	1,05	R\$ 7.794,00	

Desembolso 2		Valor (R\$)	Atividade
1- Repasse		R\$ 496.800,00	
Previsão de Despesa	Total %		
Despesas operacionais e ressarcimento	15,71	R\$ 78.057,28	Modelagem econométrica.
Pessoal	50,48	R\$ 250.800,00	Divulgação e convocação das empresas habilitadas.
Anuidades	0,15	R\$ 729,00	Elaboração e produção de relatório de diagnóstico do mercado internacional das empresas
Desenvolvimento de capacitação			Elaboração e produção de relatório de diagnóstico da complexidade do produto das empresas
Despesas gerenciais	2,69	R\$ 13.360,00	Entrega de relatório conclusivo etapa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação.
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Recepção das empresas na UFG.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Análise do modelo de negócios.
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Análise dos produtos/serviços/processos
Serviços de tradução			Maturidade tecnológica, ideação e geração de incubação.
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Projeção de fluxo de caixa.
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Análise de viabilidade econômica.
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Entrega de relatório conclusivo etapa
Locomoção e diárias			Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação.
			Estudo do mercado alvo.
			Construção base de dados prospecção de clientes.
			Segmentação de potenciais clientes
			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias.
			Elaboração de plano logístico CP/MF

			Elaboração de plano tecnológico CP/
			Elaboração de plano de marketing CF
			Elaboração de plano de exportação C
			Consultoria e assessoria jurídica, fina contábil e marketing.
			Suporte administrativo.
			Suporte tecnológico.
			Prototipagem I - desenvolvimento inc design de produto/processo/serviço.
			Prototipagem II - testes de implemen validação técnica.
			Prototipagem III - validação de merca internacional e refinamento.

Desembolso 3		Valor (R\$)	Atividade
1- Repasse		402.429,04	
Previsão de Despesa	%		
Despesas operacionais e ressarcimento	19,40	R\$ 78.057,28	Estudo de tendências e análise do inovador de exportação
Pessoal	71,62	R\$ 288.225,00	Estudo do mercado alvo
Anuidades	3,73	R\$ 15.000,00	Construção base de dados pros clientes
Desenvolvimento de capacitação			Desenvolvimento de ideias e estu exportação
Despesas gerenciais			Mapeamento das rotinas de exportaçã
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Plano logístico CP/MP/LP
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Plano tecnológico CP/MP/LP
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Plano de marketing CP/MP/LP
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Plano de exportação CP/MP/LP
Serviços de tradução			Entrega de relatório conclusivo etapa
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Consultoria e assessoria jurídica, contábil e marketing
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Suporte administrativo
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Suporte tecnológico
Locomoção e diárias	0,65	R\$ 2.600,00	Prototipagem I - desenvolvimento i design de produto/processo/serviço
			Prototipagem II - testes de imple validação técnica
			Prototipagem III - válidaçã de internacional e refinamento
			Diagnóstico de abrangência e esc para exportação
			Estratégias de desenvolvimento c marketing
			Início de estudo de precificação inter
			Entrega de relatório conclusivo etapa

Desembolso 4		Valor (R\$)		Atividades
1- Repasse		Total		
Previsão de Despesa	%	R\$ 567.150,60		
Remanescente		R\$ 521.284,82	Curso intensivo de conversação em business	
Total		R\$ 1.088.435,42	Registro de empresa como exportadora Comercial	
Despesas operacionais e ressarcimento	7,17	R\$ 78.057,28	Aquisição de certificado digital empresas	
Pessoal	28,64	R\$ 311.750,00	Registro de empresa como exportadora Receita Federal	
Anuidades			Estruturar representação comercial no exterior	
Desenvolvimento de capacitação	1,38	R\$ 15.000,00	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	
Despesas gerenciais	14,77	R\$ 160.785,61	Desenho de embalagem, etiquetas e branding	
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização	22,97	R\$ 173.061,04	Mentorias de marca e produto	
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	4,71	R\$ 51.241,53	Estudo de precificação internacional	
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	3,67	R\$ 40.000,00	Lançamento da Vitrine do Inova Export	
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	

Serviços de tradução			Criação do Material de Divulgação do Inova Export
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	0,28	R\$ 3.000,00	Curso técnico de exportação e/ou mercado-alvo
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Planejamento das missões internacionais
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Reunião com embaixadas de p (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)
Locomoção e diárias	9,25	R\$ 124.987,88	Planejamento das visitas a órgãos/c de controle e registro do produto
			Divulgação em mídias locais dos mer

Desembolso 5		Valor (R\$)	Atividade
1- Repasse	Total		
Previsão de Despesa	%	130.138,36	
Remanescente		77.880,52	Missão Internacional na Colômbia
Total		208.018,88	Missão Internacional na Chile
Despesas operacionais e ressarcimento	28,12	R\$ 78.057,28	Missão Internacional na Bolívia
Pessoal	34,26	R\$ 71.264,90	Divulgação para as rodadas de negoc
Anuidades			Registro e despacho do prod exportado ou em exposição
Desenvolvimento de capacitação			Registro e homologação do produto regulador (para as empresas que nece
Despesas gerenciais			Elaboração das minutas dos co comercialização e transferência de (para as empresas que necessitam)
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização			
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			
Serviços de tradução			
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			
Locomoção e diárias	28,22	R\$ 64.449,70	

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado

Item
1- Receita
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g)
a-Pessoal
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)
Encargos s/ CLT (≈ 83 %)
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)
Estagiários
Bolsas
Outros encargos
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica Total
Hospedagem e Alimentação
Manutenção de máquinas e equipamentos
Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/ Sistemas/Software e similares
Reprodução de documentos
Confecção de cartaz para divulgação
Adequação do espaço
Outros serviços Total
Desenvolvimento de capacitação
Despesas gerenciais
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional
Serviços de tradução
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total
d – Despesas com diárias Total
e – Material de Consumo Total
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas
Material de Laboratório

Material de manutenção de máquinas e equipamentos
Material de Limpeza
Combustíveis e lubrificantes
f- Investimento Total
Obras e Instalações
Equipamentos e Material Permanente (móveis, máquinas, livros, aparelhos etc.)
g- Custos indiretos Total
Despesas administrativas operacionais (FUNAPE, FACE e UFG)
Ganho Econômico
Total

* - Não havendo previsão de ganho econômico este será apurado ao final da execução do projeto.

II.f. Detalhamento e Justificativa do Investimento		
Quantidade	Descrição (Equipamentos/Móveis/Obras)	

Justificativa:

II.g. Identificação dos recursos da UFG	
Quantidade	Descrição dos Recursos da IFES (Equipamentos, Laboratórios, etc.)
1	Salas de aula para atividades de capacitação
2	Auditórios e/ou anfiteatros para eventos sobre internacionalização
3	Computadores para operacionalização de rotinas relacionadas diversas
4	Laboratório de resistência dos materiais e estruturas para prototipagem e adequação
5	Laboratório de microbiologia para prototipagem e adequação para prototipagem e adequação
6	Laboratório de gerenciamento de resíduos químicos para prototipagem e adequação
7	Laboratório de imagens e mídias eletrônicas para prototipagem e adequação
8	Laboratório engenharia software para prototipagem e adequação
9	Laboratório de controle de qualidade de alimentos para prototipagem e adequação
10	Laboratório de controle de qualidade de fármacos e medicamentos para prototipagem e adequação

Justificativa:
A utilização dos espaços físicos da UFG (salas de aula e auditórios) justifica-se pela necessidade de reuniões, eventos de sensibilização, prospecção e operacionaliz tecnologia, pesquisa e inovação, os laboratórios serão utilizados para execução da fase de prototipagem e adequação de produtos. Eventuais insumos/material de exp

II.h. Detalhamento da contrapartida não financeira da conveniente	
Grupo/elemento de despesa	Formas de Ressarcimento à IFES
Pessoal e encargos sociais	258.833,64

II.i. Tratamento Tributário para Bolsas (Campo a ser preenchido pela UFG)	
Bolsa Doação	Bolsa Doação com Encargo
Bolsa de Estímulo a Inovação	Bolsa Adicional Variável
Justificativa:	
UFG preencher	

III QUADRO DE PESSOAL

III.a. Participantes (da UFG ou de outras IES) de forma voluntária (Lei nº 8.958/94 e 10.973/2004)			
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Vinculação
			(Docente, Tec. Adm., Discente)

Obs: abaixo de cada quadro, justificar o valor das bolsas indicando os seus referenciais.

III.b. Participantes com recebimentos de bolsa (da UFG ou de outras IFES) (Lei nº 8.958/1994 e 10.973/2004)					
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados		
			Modalidade (*)	Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração /mês
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	1
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	9

Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4
Bia Maria Temporim Lopes de Souza	202004013	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5
Carina Ribeiro de Angelis	201904705	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	22
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	2
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	1
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	1
Edson Roberto Vieira	1362049	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Eloá Augusta Ribeiro	2020100472	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	1
Fernanda Paiva Medeiros	202104032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8
Gabriela Rodrigues Parreira	202000198	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	17
Gihad Nasih El Azanki	202104077	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2
Gihad Nasih El Azanki	202104077	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Dicente	1
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	11
Hellen Cristina Lopes de Carvalho	2023100117	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1
Hellen Cristina Lopes de Carvalho	2023100117	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2
Hugo Alexandre Dantas do Nascimento	1220826	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	12
João Pedro Souza dos Santos	202006478	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5
João Vitor Lopes Fernandes	202006479	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	12
João Vitor Lopes Fernandes	202006479	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	7
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	10
Kamilla Emily Barbosa Alves	202011494	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2
Karine do Prado Ferreira Gomes	2021100071	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	10
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	5

Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	17
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	1
Maria Fernanda de Figueiredo Monteiro	2022200072	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2
Mariana Ferreira Maia	201803636	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1,5
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	5
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	17
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	2
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	1
Paulo Zhara Mascarenhas Fiorentino	201904581	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3
Raquel Pereira Aquino	201702824	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	1
Sandro Eduardo Monsueto	1698093	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	22
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	1
Vander Finotti Bosco	2021101320	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7
Total					

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.c. Outros Participantes (Pesquisador Externo/Convidado) forma de Bolsa				
Nome	CPF	Dados		
		Modalidade (*)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal
Rodrigo Rodrigues Filho	036.062.551-79	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	15	
Cirillo Wallison de Oliveira Sales	700.131.591-51	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	1	
Total				

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.d. Outros Participantes – Regime de CLT					
Nome	Cargo	Dados			
		Carga Horária semanal	a. Período/ Duração	b. Salário base mensal	c. Encargos
Total					
Indicação dos Benefícios não obrigatórios e gratificação de função (se houver) com os respectivos valores:					

(*) Valor estimado dos encargos (INSS, PIS, FGTS, reserva rescisória proporcional) + benefícios obrigatórios.

(**) Benefícios não obrigatórios (indicar se houver) + gratificação de função (indicar se houver)

< assinado eletronicamente >

PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA
Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >

PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES
Diretora Executiva - FUNAPE

< assinado eletronicamente >

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO

Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 26/01/2024, às 09:07, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 29/01/2024, às 18:00, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 05/02/2024, às 17:46, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **55903758** e o código CRC **D7367165**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA - 1º ANDAR, ALA LESTE - Bairro SETOR CENTRAL - GOIANIA - GO - CEP 74015-908 - (62)3269-3128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 55903758



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Aditivo - SECTI

TERCEIRO TERMO ADITIVO DO CONVÊNIO QUE ENTRE SI CELEBRAM O ESTADO DE GOIÁS, ATRAVÉS DE SUA SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, E A UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – UFG, COM INTERVENIÊNCIA DA FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, VISANDO O ESTABELECIMENTO DE COOPERAÇÃO PARA EXECUÇÃO DO PROGRAMA INOVA EXPORT – INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES.

CONCEDENTE

ESTADO DE GOIÁS, pessoa jurídica de direito público interno, por intermédio da **SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO**, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 21652711/0001-10, com sede administrativa situada na Rua 82, nº 400, Palácio Pedro Ludovico Teixeira, 1º andar, Setor Sul, em Goiânia - GO, ora representada por seu titular o Sr. **JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO** portador do RG nº 4603678 DGPC GO, e inscrito no CPF nº 330.857.158-78, residente e domiciliado nesta Capital, doravante denominada **CONCEDENTE**.

CONVENENTE

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS – instituição federal de ensino e pesquisa de nível superior, constituída como autarquia educacional de regime especial e vinculada ao Ministério da Educação, criada pela Lei nº 3.834-C, de 14/12/1960, e reestruturada pelo Decreto nº 63.817, de 16/12/1968, inscrita no CNPJ nº 01.567.601/0001-43, com sede no Campus Samambaia, Goiânia/GO, CEP: 74.001-970, neste ato representada pelo Reitor, **PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA**, brasileira, portadora da Carteira de Identidade nº. 1333488 SSP-GO e CPF nº. 363.357.701-72, residente e domiciliado nesta Capital, credenciado por Decreto Presidencial de 10 de janeiro de 2022, publicado no DOU do dia 11 de janeiro de 2022, Seção 2, página 1, com competência constante do respectivo Estatuto, doravante denominada simplesmente **UNIVERSIDADE** ou **CONVENENTE**.

INTERVENIENTE

FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA – FUNAPE, entidade estatutariamente incumbida da pesquisa e do desenvolvimento institucional, com personalidade jurídica de direito privado, sem fins lucrativos, vinculada à Universidade Federal de Goiás – UFG, constituída nos termos da escritura pública de 02 de junho de 1981, lavrada no Cartório do Primeiro Ofício de Notas da Comarca de Goiânia, no livro nº 730, fls. 150/157, com sede no Centro de Convivência, s/n, Campus II da UFG, Goiânia/GO, CNPJ nº 00.799.205/0001-89, neste ato representada por sua Diretora Executiva **PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES**, brasileira, portadora da Carteira de Identidade nº 745836 SSP-GO e CPF nº. 167.056.881-49, residente e domiciliada nesta Capital, doravante denominada **INTERVENIENTE**;

Resolvem celebrar o presente **TERMO ADITIVO DO CONVÊNIO Nº 02/2021**, sujeitando-se à Leis nº 8.666 de 21 de junho de 1993, Lei n. 8.958 de 20 de dezembro de 1994, regulamentada pelo Decreto n. 7.423 de 31 de dezembro de 2010, Decreto n. 8.241 de 21 de maio de 2014, mediante as seguintes cláusulas e condições.

1. **CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO**

1.1. Este termo aditivo tem por objeto:

- a) prorrogação da vigência do Convênio SEDI nº 02/2021 (UFG n.º305/2021), com base no art. 57, §1º, II, da Lei nº 8.666, de 1993, no art. 55 da Lei estadual nº 13.800, de 2021 e na Nota Técnica nº 02/2012 - PGE/GAB, além do art. 69 da Lei Estadual de Licitações;
- b) alterações no Plano de Trabalho.

2. **CLÁUSULA SEGUNDA - DA VIGÊNCIA**

2.1. Prorrogar a vigência do convênio em 5 (cinco) meses, que passará a vigorar até 30/09/2024.

3. **CLÁUSULA TERCEIRO – DA ALTERAÇÃO DO PLANO DE TRABALHO ADITIVADO**

3.1. Fica o Plano de Trabalho do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE (55903758) alterado de acordo com o Despacho nº 61/2024-SECTI/GIEI (62579510), nos seguintes termos:

VALOR (R\$)	DE (RUBRICA)	PARA (RUBRICA)
52.898,96	Rendimentos	Despesas Gerenciais
19.232,12	Despesas Administrativas Operacionais	Despesas Gerenciais
37.526,76	Despesas Administrativas Operacionais	Serviço contábil especializado
30.000,00	Despesas Administrativas Operacionais	Aluguéis de espaços para eventos e reuniões
18.980,15	Despesas Administrativas Operacionais	Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização
7.682,17	Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	Registros de Produtos
7.682,17	Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	Registros de Marcas
2.030,49	Despesas Administrativas Operacionais	Outros Serviços e Ações Inovadoras
6,01	Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/ Sistemas/Software e similares	Outros Serviços e Ações Inovadoras
37.365,08	Custos Indiretos	Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)
12.945,33	Despesas Administrativas Operacionais	c – Passagens e Despesas com Locomoção
19.064,88	Despesas Administrativas Operacionais	d – Despesas com diária

3.2. A partir da assinatura do presente Aditivo, para efeito de execução do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE, passará a ser observado o Plano de Trabalho atualizado constante no evento SEI- (62554314) incluso no Processo nº 202114304000918.

4. **CLÁUSULA QUARTA – DAS DEMAIS DISPOSIÇÕES DO CONVÊNIO**

4.1. Ficam inalteradas as demais disposições legais previstas no convênio ora aditado.

5. **CLÁUSULA QUINTA - DA PUBLICAÇÃO**

5.1. Como condição indispensável para a eficácia deste TERMO, ele será publicado em forma de extrato, pela CONCEDENTE no Diário Oficial do Estado de Goiás até o quinto dia útil do mês seguinte ao de sua assinatura, para

ocorrer no prazo de vinte dias a contar daquela data

6. CLÁUSULA SEXTA - DO FORO

6.1. Fica eleito o foro da Justiça Federal, Seção Judiciária do Estado de Goiás – Goiânia, com a renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja, para dirimir quaisquer dúvidas oriundas deste Convênio, que não possam ser resolvidas por entendimento direto pelos partícipes.

6.2. E assim, estando em comum acordo com os termos e condições expressas neste instrumento, os partícipes o assinam, para que se produzam os legítimos efeitos de direito.

< assinado eletronicamente >

PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA

Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >

PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES

Diretora Executiva - FUNAPE

< assinado eletronicamente >

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO

Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 12/08/2024, às 15:56, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 12/08/2024, às 18:08, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 15/08/2024, às 19:39, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **62554172** e o código CRC **FCA9C179**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS
AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR CENTRAL -
GOIANIA - GO - CEP 74015-908 - (62)3201-5128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 62554172



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

PLANO DE TRABALHO

I – DESCRIÇÃO DO PROJETO

INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores		
Identificação dos Partícipes do Projeto		
Universidade:	Universidade Federal de Goiás	
Unidade:	Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas	
Fundação:	Funape	
Coordenador(a):		CPF/Matrícula SIAPE
Andréa Freire de Lucena		/1672783
Telefone 01	Telefone 02	e-mail
(62) 9976-5077		andrealucena@ufg.br
Centro de Custo	Banco e Agência	Conta Corrente específica
80.031		
Classificação do Projeto:		
Pesquisa	Extensão	Ensino
Desenvolvimento Institucional		Desenvolvimento Científico e Tecnológico
Justificativa/Fundamentação		
<p>A crescente competitividade, a evolução das interações comerciais em âmbito global, a saturação dos mercados internos e a minimização dos riscos envolvidos nas operações internacionais estimularam governos e empresas a desenvolverem estratégias de internacionalização como forma de ampliar suas áreas de atuação e assegurar o crescimento e progresso dos países. Tais estratégias voltadas para o mercado internacional, seja como extensão do mercado doméstico, diversificação e, até mesmo, ampliação do processo produtivo e do mercado principal, vêm ganhando força nos principais setores de atividades brasileiros, tendo como objetivo elevar o grau de competitividade e aumentar a vantagem competitiva das empresas no Brasil.</p> <p>Adicionalmente, empreendimentos que se internacionalizam tendem aumentar seus conhecimentos tecnológicos e de mercado, melhoram seu desempenho e tornam-se muitas vezes mais inovadores e, conseqüentemente, concorrentes mais fortes também em seus mercados domésticos. Essa interligação dos mercados e seus processos competitivos além das fronteiras nacionais trazem consigo novas necessidades de adaptação das empresas em ambientes desconhecidos e com alto grau de incertezas, exigindo um processo decisório de investimentos mais estruturado e com análise dos diversos riscos aos quais as empresas estarão suscetíveis.</p> <p>Ademais, o aumento da competitividade no mercado interno e a visualização do mercado internacional como alternativa para aumento dos lucros e diversificação produtiva tornam-se motivos razoáveis para ampliação da atuação das empresas no mercado internacional. Para que esse processo de internacionalização aconteça e se sustente no tempo, em especial entre as pequenas e médias empresas, é preciso que haja um suporte e acompanhamento das estratégias e ações para estas empresas se consolidarem e internacionalizarem no mercado externo.</p> <p>Para auxiliar as empresas e, concomitantemente, estimular as exportações, é importante que haja a implementação de políticas, procedimentos adequados e uma infraestrutura formal (ou informal) que possam contribuir efetivamente para o sistema de inteligência e para a estruturação do processo exportador (CALOF; DISHMAN, 2008). Muitos países têm criado agências e/ou outras associações de promoção à exportação que auxiliam seus exportadores na obtenção de informações comerciais relevantes (KÜHN, 2015). Países como a França tem implementado um aparato de políticas públicas visando dar suporte e assistência especializada para que essas empresas desenvolvam seu processo exportador (SMITH <i>et al.</i> 2010).</p> <p>O Brasil também tem elaborado políticas públicas com a finalidade de dar suporte às potenciais empresas exportadoras. O Programa de Exportação 2001 do governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) adotou dois eixos que contribuíram para o desenvolvimento de ações nessa área. O primeiro, internacionalização de empresas brasileiras, buscava incentivar as empresas por meio da organização dos seus canais de distribuição, logística e aproximação do mercado consumidor internacional. A segunda, agressivo programa de promoção comercial e de acesso a mercados, pretendeu dar apoio institucional do governo às missões comerciais e participações em feiras (FONSECA, 2002). Cabe destacar o relevante diagnóstico do problema exportador brasileiro feito pela equipe do governo FHC: a falta de cultura exportadora dificulta o incremento e alteração da pauta das exportações brasileiras. O governo brasileiro, portanto, percebeu que para aumentar as exportações do país, precisava criar uma cultura exportadora nos empresários.</p> <p>As exportações goianas têm sido predominantemente crescentes no período 1999-2019, com um crescimento da ordem de 370%. As atividades econômicas dos bens exportados têm tido alterações no período 2009-2019. Em dezembro de 2019, 8,4% das exportações goianas eram provenientes da indústria extrativa, 59,1% da indústria de transformação e 32,4% da agropecuária. Apesar de ter exportado, em 2019, 1.093 produtos diferentes para 163 mercados internacionais, 23% das exportações foram soja, 14% carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, 12% milho não moído, exceto milho doce, e 11% farelo de soja e outros alimentos para animais. Com relação aos mercados compradores, a China foi responsável por 36% das compras dos produtos goianos (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).</p>		

Com relação aos indicadores de comércio, os produtos goianos comercializados no exterior seguem o padrão inter-indústria, que mostra vantagem comparativa e exportação de bens que utilizam fatores de produção disponíveis em abundância no Estado (LUCENA; FAGUNDES, 2011). Além disso, a pauta de exportações é concentrada em poucos produtos e apresenta a presença de vantagens comparativas reveladas nos produtos sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos diversos, plantas industriais ou medicinais, palhas e forragens, resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para animais, carnes e miudezas, comestíveis (LUCENA; SOUZA, 2011).

As firmas exportadoras goianas dão mais atenção aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) do que firmas que atuam apenas no mercado doméstico. Elas aumentaram seus investimentos em capacitações e formalizaram arranjos cooperativos capazes de trazer inovações de processo e de produto. Cabe ainda destacar que a inovação aumenta a probabilidade de as firmas goianas serem exportadoras e que as firmas goianas exportadoras que são mais inovadoras são aquelas que recebem algum tipo de investimento público (LUCENA; OLIVEIRA, 2020). Portanto, torna-se necessário identificar as empresas inovadoras que são propensas à internacionalização.

Inovar do ponto de vista empresarial é incorporar novidades na gestão de produtos, de processos, de conhecimentos, ou de soluções. Passando a ser vista e utilizada como uma estratégia competitiva, a inovação funciona tanto como uma porta de entrada no mercado para novas empresas quanto um mecanismo de permanência e expansão no mesmo para aquelas já estabelecidas. Ao criar e recriar não somente produtos, mas também processos e modelos de negócios, a inovação promove contínuas mudanças e adaptações voltadas para o aumento da produtividade e da competitividade das organizações que, necessariamente, precisam contemplar a propriedade industrial. Para as empresas que hoje se encontram inseridas em um mundo globalizado, vivenciando todas as implicações decorrentes disto, é primordial focar não somente na criação de inovações, mas também na devida apropriação e proteção das mesmas que se dá por meio do registro de marcas, patentes, desenho industrial e indicação geográfica (CHRISTENSEN, 2007; KIM; NELSON, 2005; OLIVEIRA JUNIOR, 2009; TAKAHASHI, 2007; TIGRE, 2006).

O Plano Plurianual do governo de Goiás 2020-2023 defendeu a inovação e o a existência de um ambiente de negócios atrativos como aspectos relevantes que precisam direcionar o desenvolvimento econômico de Goiás. Com relação à internacionalização de empresas, o governo elaborou o programa Goiás internacional, que objetiva incrementar o comércio exterior goiano e agregar valor às exportações por meio de ações, como a realização de estudos de estratégia de inteligência comercial, estudo de estratégia proativa das empresas e estudo das cadeias produtivas com foco em desenvolvimento tecnológico e inovação (SECRETARIA DA ECONOMIA DO ESTADO DE GOIÁS, 2020).

A realização dos três mencionados estudos está sendo viabilizada pela Secretaria de Desenvolvimento e Inovação do Estado de Goiás (SEDI) por meio do edital Governo com Ciência (chamada pública nº 3/2020) da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Goiás (FAPEG). Entretanto, tornava-se ainda necessário criar um programa que unisse pesquisa e extensão. Assim, a SEDI criou o Inova Export para fazer a ligação entre a pesquisa (realização de estudos) e a extensão (levar para as empresas inovadoras os resultados das pesquisas), que pretende dar início a um processo de diversificação da pauta exportadora goiana por meio da inserção de produtos ou serviços que tenham maior intensidade tecnológica e que sejam inovadores no mercado internacional. Além disso, o Inova Export, ao defender a preparação para atuar em um ambiente dinâmico e atualizado, busca mudar a cultura exportadora dos empresários goianos.

A fim de proporcionar melhores resultados às empresas e à sociedade, a execução do programa Inova Export será realizada pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas (FACE) da Universidade Federal de Goiás (UFG), que está comprometida com a formação de um ambiente inovador e com a construção de um processo dinâmico de desenvolvimento de negócios que acelere a viabilização das parcerias internacionais e eleve as chances de sucesso das empresas participantes no comércio exterior. Por fim, o projeto Inova Export pode gerar como externalidades positivas: geração de empregos e renda, aumento da arrecadação de impostos, aprimoramento da especialização de mão-de-obra e produtos, oferta de serviços de melhor qualidade e promoção do desenvolvimento regional do Estado de Goiás.

Fundamentação Teórica

Muitos países adotam, com sucesso, políticas estratégias e esforços para que as exportações capitaneassem seu crescimento econômico. Vieira e Xavier (2017) fizeram uma revisão bibliográfica sobre o tema, ilustrando os casos da Alemanha e do Japão, no período pós-Segunda Grande Guerra, dos Tigres Asiáticos (Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura e Taiwan), nos 1970 e 1980, dos países do Sudeste da Ásia (Tailândia, Malásia e Indonésia) e da América Latina (notadamente o México), nos anos 1980 e 1990, e, mais recentemente, da China, notabilizada por ter obtido vários anos de crescimento econômico superiores a dois dígitos.

O que fica claro com a análise das estratégias adotadas pelos países que obtiveram êxito nesse processo é que se faz necessário a adoção de medidas concretas para estimular as exportações. É nesta linha que se insere a Inteligência Competitiva (IC), que visa combinar dados e conhecimento sobre o contexto dos negócios nacionais e internacionais, de maneira a oferecer vantagens competitivas necessárias para que as empresas tomem decisões alinhadas com o planejamento necessário para incrementar suas exportações (LARIVET, 2009; FLEISHER, 2004).

A IC pode ser considerada uma ferramenta de gestão estratégica e inovadora importante para reduzir riscos de mercado, fornecer informações e *insights* sobre os mercados, os concorrentes, fornecedores, clientes, tecnologias, ambientes ou relações comerciais potenciais e questões regulatórias, auxiliando as empresas a manter suas vantagens competitivas, identificando oportunidades de negócios antes ou mais do que a concorrência, por meio da análise abrangente de informações que as ajuda a obter uma melhor compreensão de seu ambiente de negócios (WHITE, 1998; ROUACH; SANTI, 2001; MOJARAD *et al.* 2014; KÜHN, 2015; GRAČANIN; JOVANOVIĆ, 2015).

De acordo com Sawka, (2008), a IC possui quatro estágios: (i) planejamento e direção; (ii) coleta das informações; (iii) análise e produção; e (iv) disseminação das informações. Durante o estágio do planejamento e direção, verifica-se a identificação dos principais tópicos de inteligência e a determinação do curso que o praticante de IC deve fazer para concluir a análise; em relação ao estágio da coleta das informações, vale dizer que uma grande quantidade delas é oriunda de materiais publicamente disponíveis, que incluem periódicos, relatórios anuais, livros, fontes da internet, jornais, entre outros; a análise e produção envolve a etapa que é conhecida por ser a mais desafiadora do ciclo de inteligência, uma vez que requer que sejam cotejadas as informações, em busca de padrões que possibilitem a elaboração de diferentes cenários baseados no que se descobriu; por fim, a disseminação é o último estágio do ciclo de inteligência, visando comunicar os resultados da análise para os tomadores de decisão, sugerindo possíveis alternativas de ação com base em na análise do trabalho e fornecendo recomendações úteis, apoiadas por argumentos lógicos (NIKOLAOS; EVANGELIA, 2012).

A Inteligência Competitiva (IC) precisa ser acompanhada de outras atividades e/ou procedimentos porque ela mostra para uma empresa para onde a empresa deve exportar e quem é um potencial comprador, mas ela não resolve os problemas estruturais e outras dificuldades internas que possam existir. Além disso, o processo de obtenção de informações relevantes pode ser complexo, demorado e caro, especialmente para as empresas de menor porte. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que pesquisas sobre o uso prático apontam que a maioria das grandes empresas em países desenvolvidos está usando alguns tipos de técnicas de IC, enquanto as pequenas empresas estão usando técnicas de IC apenas ocasionalmente.

Dou *et al.* (2005) defendem que a IC é importante especialmente para os países em desenvolvimento, contribuindo para a criação de novos produtos com a qualidade aprimorada e com maior valor agregado a partir de seus recursos naturais. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que empresas baseadas em países em desenvolvimento realizam processos de IC semelhantes aos praticados em países desenvolvidos, mas com o uso de softwares e técnicas menos sofisticadas. Dou *et al.* (2005) defendem a criação de Sistema Nacional de Inteligência Competitiva, tal qual existe na Índia (que conta com um responsável nacional pela IC) e está sendo desenvolvido na Indonésia.

Vale a pena chamar a atenção para alguns casos empíricos pesquisados recentemente.

Mojarad *et al.* (2014) encontrou fortes evidências de que a inteligência competitiva contribuiu para elevar as exportações das empresas petroquímicas iranianas, por meio da aplicação de um questionário com 25 variáveis aplicado a 200 empregadores dessas empresas. Bisson e Tang Tong (2018) criaram uma tipologia das práticas de IC de exportadores peruanos de uvas frescas, sugerindo que, em geral, este setor apresenta comportamentos positivos em relação à IC, mas não consegue aproveitá-la ao máximo em razão da falta de suporte tecnológico e de sistemas de TI,

bom como da ausência de estruturas e de conhecimentos organizacionais especializadas. Analisando o setor moveleiro, Fachinelli *et al.* (2013) defendem que as empresas que trabalham com a inteligência competitiva com maior intensidade utilizaram o processo na tomada de decisões estratégicas que contribuíram para que tivessem maior sucesso nas exportações, embora, no geral, exista uma fraca relação entre a inteligência competitiva e as exportações analisadas. Perez (2017) encontrou uma relação positiva entre as exportações de abacate e a inteligência competitiva, originárias da região metropolitana da Lima, no Peru, para os EUA, assim como Anchante Vilca (2019), que destacou a importância do uso de ferramentas de IC para impulsionar as exportações de amoras do Peru para o mesmo mercado.

O processo de internacionalização das organizações, todavia, precisa levar em consideração o comportamento de empresas que se inseriram no ambiente de transações internacionais e esses estudos acabaram por desencadear a formulação de teorias que buscam descrever e explicar esse comportamento. O conhecimento neste campo também tem se beneficiado de teorias desenvolvidas nos campos da Ciência Econômica e da Ciência das Finanças, relativas às trocas e fluxos internacionais de bens, serviços e capital. Essa investigação dos fenômenos econômicos internacionais traz em destaque o comércio e as transações financeiras internacionais (KRUGMAN; OBSTFELD, 2015). Além disso, no comércio internacional, estão incluídos os movimentos internacionais de fatores de produção e, particularmente, o investimento direto estrangeiro. Segundo Welch e Luostarinen (1988), há um amplo conjunto de caminhos possíveis para as empresas buscarem para que o processo de internacionalização aconteça de forma segura e estruturada. Porém, é preciso que discutamos as questões relativas às estratégias empresariais e seu processo de planejamento anterior, buscando maior segurança no processo de avanço para novos mercados a partir da internacionalização.

Para Nosé Junior (2005), estratégia empresarial pode ser definida como um conjunto de ideias, de caminhos e, principalmente, de processos de gestão a serem seguidos, inclusive com alternativas que visam aumentar as possibilidades de sucesso de uma empresa para chegar aos seus objetivos organizacionais. Nessa mesma linha, Porter (2009) diz que estratégia é adotar posicionamento exclusivo e valioso, envolvendo um conjunto de atividades diferentes. A partir disso, tem-se que a essência do posicionamento estratégico apoia-se em escolher atividades distintas dos concorrentes, inclusive em termos de escolha do mercado de sua atuação. Essa adoção de estratégias é um instrumento fundamental para o desenvolvimento da empresa ao longo do tempo.

Ainda segundo Porter (2009), a estratégia pode ser vista como um mecanismo de defesa contra as forças competitivas. Em um mundo de competição mais aberto e de implacáveis mudanças, a abordagem estratégica via processo de internacionalização é de suma importância para as organizações. Com o aumento da competição nos mercados internacionais, a partir do aumento dos fluxos comerciais e financeiros, mudanças significativas acontecem e devem ser analisadas pela empresa e transformadas em vantagens competitivas no seu ambiente de negócio.

Segundo Kotabe e Helsen (2005), a estratégia global integra as ações de uma empresa em termos mundiais, relacionando os países e lidando com o mundo inteiro como um único mercado, sem fronteiras. Da estratégia local para a estratégia global, segundo Porter (2009), deve-se começar com uma posição competitiva única que se torne em evidente vantagem competitiva, são elas: ingressar em mercados externos com um posicionamento consistente; ter uma base doméstica nítida para concorrer em cada setor de negócio estrategicamente diferente; impulsionar e dispersar em diferentes localidades as bases domésticas de distintas linhas de produtos, coordenando-as e integrando-as; manter a identidade nacional das unidades de negócio; buscar alianças como formas capacitadoras da globalização; aperfeiçoar a base doméstica e mudá-la se for preciso.

Dos trabalhos sobre o processo de internacionalização, desprende-se que o passo de selecionar o país de destino das exportações, investimentos ou produtos é uma decisão que a empresa deverá tomar antes de decidir que forma de entrada utilizar (JOHANSON; VAHLNE, 1977). As empresas globais, segundo Nosé Junior (2005), buscam cada vez mais produtividade com menor custo operacional, a fim de conseguirem produtos com valores mais acessíveis aumentando seu mercado potencial. A estratégia global é crucial para prever as variações no mercado e evitar que a empresa fique defasada, perdendo, assim, *market share*.

Outra questão importante nas estratégias das empresas exportadoras é o modo de entrada em um país. De acordo com Kotabe e Helsen (2000), as empresas que planejam começar a exportar podem optar por uma exportação direta, exportação indireta e exportação cooperativa. Na exportação cooperativa, a empresa utiliza a rede de distribuição de outra empresa, local ou estrangeira, em comum acordo, para vender seus produtos no exterior. Na exportação direta, a empresa cria seu próprio departamento de exportação e comercializa os seus produtos a partir de um intermediário localizado no mercado estrangeiro. A utilização de um agente de exportação não deixa de caracterizar a operação como exportação direta.

Para Nosé Junior (2005), são muitas as vantagens para que as empresas se internacionalizem, sendo elas: diversificação de riscos e de mercados; obtenção de tecnologia; melhoria da qualidade e do marketing; ampliação de produtividade e competitividade; crescimento do volume de vendas; implantação da marca internacional; redução de custos fixos e custo marginal de produção; sobrevivência no mercado nacional; ampliação do ciclo de vida dos produtos; melhoria da vantagem competitiva e um maior desenvolvimento dos seus recursos humanos e lucratividade.

A motivação que leva a empresa a ingressar no mercado internacional como exportadora decorre de uma multiplicidade de fatores, além desses citados acima, e depende visão empresarial, das suas necessidades e peculiaridades. Negociar no comércio internacional requisita uma nova combinação de expectativas, atitudes e comportamentos. De acordo com Manfré (2009), os elementos essenciais para que uma empresa atue em um ambiente internacionalizado são:

- Possuir gestores com habilidades pessoais, como visão global, dedicação, persistência, idiomas e tolerância cultural;
- Ter relacionamento com os clientes, identificando clientes em potenciais, conquistando novos e mantendo os já clientes;
- Realizar um gerenciamento das negociações;
- Participar de eventos internacionais, como feiras internacionais e missões internacionais, e viagens de negócios.

I.a. Identificação do Objeto

Este convênio tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre os partícipes, visando à execução do projeto de extensão: "INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores", como parte integrante das ações do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores que estimule a internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais a serem organizadas pela CONCEDENTE, em ações que extrapolam as responsabilidades da INTERVENIENTE fixadas pelo presente instrumento.

I.b. Número Registro do Projeto

I.c. Prazo de Execução

Início	Término
26/10/2021	30/09/2024

I.d. Resultados Esperados

200 empresas sensibilizadas;
 200 relatórios de matriz de mercado com potenciais mercados e clientes;
 120h de capacitação para difundir a cultura e mentalidade exportadora entre as empresas participantes;
 Metodologia sobre nível de maturidade tecnológica construída;
 Base de dados sobre mercados potenciais por segmentos incubados;
 Base de dados sobre clientes potenciais por segmentos;
 40 empresas atendidas com incrementos de inovação para internacionalização por meio da matriz de mercado;
 20 empresas incubadas;
 18 empresas graduadas, aptas a participar de missões comerciais internacionais.
 Criação de uma Central de Casos de Empresas que funcionará em ambiente virtual.

I.e. Cronograma de Execução

Meta	Etapa	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid.	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid.	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid.	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid.	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid.	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid.	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid.	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid.	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid.	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid.	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid.	20	Mês 8	Mês 10
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid.	20	Mês 8	Mês 11
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid.	20	Mês 8	Mês 13
27	4	Assessoria Contábil	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
28	4	Assessoria Marketing	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
29	4	Assessoria Tradução Sites Empresas	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
30	4	Assessoria Registro de Marcas e embalagens de produtos	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
31	4	Assessoria Comércio Exterior	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
32	4	Mentoria de Validação da Vitrine do Exportador	Unid.	20	Mês 18	Mês 18
33	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid.	1	Mês 19	Mês 20
34	5	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	Unid.	30	Mês 20	Mês 23
35	5	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	Unid.	17	Mês 20	Mês 24
36	5	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	Unid.	14	Mês 24	Mês 26
37	5	Estruturar representação comercial nos países	Unid.	04	Mês 20	Mês 22
38	5	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	Unid.	18	Mês 20	Mês 29
39	5	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	Unid.	07	Mês 20	Mês 29
40	5	Mentorias de marca e produto	Unid.	18	Mês 20	Mês 29
41	5	Estudo de precificação internacional	Unid.	18	Mês 20	Mês 22

42	5	Lançamento da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 23	Mês 23
43	5	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Unid.	3	Mês 22	Mês 29
44	5	Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 20	Mês 24
45	6	Capacitação sobre exportação e/ou venda para o mercado-alvo	Unid.	3	Mês 23	Mês 23
46	6	Planejamento das missões internacionais	Unid.	3	Mês 20	Mês 23
47	6	Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	Unid.	4	Mês 19	Mês 19
48	6	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	Unid.	-	Mês 19	Mês 29
49	6	Reuniões com potenciais compradores antes da missão	Unid.	6	Mês 23	Mês 24
50	7	Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	Unid.	1	Mês 23	Mês 25
51	7	Missão Internacional na Colômbia	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
52	7	Missão Internacional no Chile	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
53	7	Missão Internacional na Bolívia	Unid.	1	Mês 22	Mês 23
54	7	Reuniões com potenciais compradores depois da missão	Unid.	Até 18	Mês 23	Mês 30
55	8	Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Unid.		Mês 20	Mês 33
56	8	Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 5	Mês 20	Mês 33
57	8	Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 11	Mês 20	Mês 33
58	8	Gestão do site da Vitrine do Inova Export	Unid.	-	Mês 23	Mês 30

Indicadores de cumprimento das metas

Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (I.e.).

Meta	Indicador/Produto
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI
2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório a ser publicado pela CONCEDENTE
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1
	Data de entrega: Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas
7	Nota técnica com resultados das estimações econométricas
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)
10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa
12	Relatório conclusivo da etapa 2
	Data de entrega: Mês 6
13	Carta convite/convocação para recepção
14	Memorial descritivo do evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
15	Parecer RT, por empresa, do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
16	Parecer RT, por empresa, do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
17	Relatório de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
18	Planilha contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), por empresa, sujeito à sua evolução
19	Planilha contendo análise de viabilidade econômica, por empresa, sujeito à sua evolução
20	Entrega de relatório conclusivo etapa 3
	Data de entrega: Mês 8
21	Relatório de tendências e análise de potencial inovador de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução
22	Relatório de mercado alvo, por empresa, sujeito à sua evolução
23	Base de dados de potenciais clientes, por empresa e/ou produto, conforme matriz elaborada
24	Plano de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução
25	Mapa de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado

26	Relatório de segmentação de demanda internacional, por empresa, conforme base de clientes potenciais		
27	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Data de entrega:	Mês 20
28	Lista de inscritos e certificados de finalização do curso - espanhol		
29	Contratos sociais alterados		
30	Minuta de contratos com representantes comerciais estrangeiros		
31	Estudo de precificação internacional		
32	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile		
33	Evento de Lançamento da Plataforma da Vitrine do Inova Export		
34	Lista de inscritos, conteúdo da capacitação e comprovação de realização do curso - capacitações		
35	Memorial descritivo e registro de fotos das reuniões com as embaixadas de países alvo		
36	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Data de entrega:	Mês 24
37	Comprovantes de agendamentos, passagens emitidas, reservas de hotel e comprovantes de inscrições na feira		
38	Reuniões com potenciais compradores antes das missões		
39	Comprovante de cadastro		
40	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Data de entrega:	Mês 27
41	Relatório de inserções em mídia local		
43	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Colômbia		
44	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional no Chile		
45	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Bolívia		
46	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Data de entrega:	Mês 30
47	Comprovante de exportação – protocolo de intenção de negociação/certificação		
48	Comprovante de pedido de registro e homologação do produto em órgão regulador		
49	Minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia com parecer jurídico		
50	Relatório de acesso ao site da vitrine do Inova Export		
51	Comprovante de registro das reuniões com os órgãos reguladores dos países de destino, se houver necessidade		
52	Certificado de depósito de marca emitido pelo órgão de propriedade intelectual		
53	Desenho gráfico e/ou projeto industrial de embalagem, etiquetas e bulas		
54	Ata de reunião das participações nas mentorias de marca e produto		
55	Reuniões com potenciais compradores após as missões		
56	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Data de entrega:	Mês 33
57	Relatório final do projeto	Data de entrega:	Até 60 após a finalização.
I.g. Síntese dos indicadores de avaliação, a serem compilados no relatório final do projeto			
Número de empresas sensibilizadas/prospectadas			
Número de empresas com potencial exportador identificadas			
Número de avaliações de maturidade tecnológica			
Número de horas de capacitação para desenvolvimento do perfil empreendedor			
Número de avaliações de complexidade de produto realizadas			
Número de empresas habilitadas para o processo de incubação			
Número de empresas atendidas pelo processo de incubação			
Número de planos financeiro/tecnológico/logístico/marketing/exportação elaborados e validados			
Número de protótipos desenvolvidos			
Número de protótipos validados			
Número de mercados internacionais acessados			
Número de mercados internacionais absorvidos			
Número de pedidos de registro de propriedade intelectual			
Número de remessas internacionais			
Volume de intenções de negócios			
Número de rodadas de negócios internacionais			

Número de missões internacionais

Número de empresas graduadas

Número de material gráfico produzido

Número de peças digitais produzidas

Número de visitas ao site

Número de eventos realizados

QUADRO I**II – RECURSOS FINANCEIROS E APLICAÇÃO****Valor Total do Plano: R\$ 2.341.718,00**

II.a. Do curso das fases do projeto	
Etapas	Valor
1. Plano de Trabalho e Sensibilização/Matriz de Mercado	234.171,90
2. Seleção das Empresas	351.257,70
3. Diagnóstico	351.257,60
4. Inteligência Comercial	234.171,80
5. Vitrine do Exportador e Promoção Comercial	418.343,60
6. Preparação para Missão	518.343,60
7. Missão Internacional	117.085,90
8. Operacionalização das exportações	117.085,90
TOTAL:	R\$ 2.341.718,00

II.b. Detalhamento da Receita
Repasse da Secretaria de Desenvolvimento e Inovação (SEDI) do Governo do Estado de Goiás, referente ao projeto “INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores”, vinculado ao programa Goiás Internacional, com desembolso em 5 parcelas. Os desembolsos efetuados pela CONCEDENTE serão aplicados pela INTERVENIENTE seguindo um cronograma físico-financeiro, cuja aplicação terá por finalidade o desenvolvimento de ações imediatas, ou seja, atividades programadas no plano de trabalho para acontecerem entre o interstício do desembolso vigente, bem como para o planejamento de ações posteriores, as quais extrapolam o interstício do desembolso vigente, mas que exigem preparação prévia. Todas as prestações de contas serão realizadas considerando a execução orçamentária do período relativo ao desembolso, nos termos do convênio firmado e estabelecido entre as partes.

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos		
Parcela	Data	Valor
1	Mês 1	745.200,00
2	Mês 5	496.800,00
3	Mês 9	402.429,04
4	Mês 19	567.150,60
5	Mês 22	130.138,36

II.d. plano de aplicação dos recursos financeiros por período do desembolso			Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
TD		Valor (R\$)		
1- Repasse	Total	R\$		
Previsão de Despesa	%	745.200,00		
Pessoal	33,45	R\$ 249.300,00	Sensibilização/prospecção de empresas.	200 Empresas Sensibilizadas
Anuidades	3,62	R\$ 26.953,46	Elaboração dos critérios de seleção de empresas.	01 Minuta de Edital de Seleção
Desenvolvimento de capacitação			Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops, lives, webinar</i> e instrumentos de gamificação.	06 Eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora
Despesas gerenciais	0,63	R\$ 4.678,06	Entrega de relatório conclusivo etapa 1.	01 Base de dados de prospecção
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	3,96	R\$ 29.532,86	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da	01 Nota técnica com resultados das estimações econométricas

			base de dados empresas sensibilizadas.	
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Modelagem econométrica.	40 Empresas selecionadas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Processo de seleção das empresas.	40 Avaliações empresariais de matriz de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	40 Avaliações de matriz de mercado internacional
Serviços de tradução			Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	02 Relatórios conclusivos
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	1,05	R\$ 7.794,00		

Desembolso 2		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
I- Repasse	Total	R\$		
Previsão de Despesa	%	496.800,00		
Pessoal	50,48	R\$ 250.800,00	Divulgação e convocação das empresas habilitadas.	01 Evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
Anuidades	0,15	R\$ 729,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	20 Pareceres RT do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Desenvolvimento de capacitação			Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	20 Pareceres do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Despesas gerenciais	2,69	R\$ 13.360,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 2.	20 Relatórios de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação.	20 Planilhas contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), sujeito à sua evolução
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Recepção das empresas na UFG.	20 Estudos de tendência e análise de potencial inovador de exportação.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Análise do modelo de negócios.	20 Estudos de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Análise dos produtos/serviços/processos.	20 Bases de Prospecção de Demanda Internacional
Serviços de tradução			Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação.	20 Estudos de Demanda Potencial
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Projeção de fluxo de caixa.	20 Capacitações
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Análise de viabilidade econômica.	20 Planos logísticos CP/MP/LP.
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Entrega de relatório conclusivo etapa 3.	20 Planos tecnológicos CP/MP/LP.
Locomoção e diárias			Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação.	20 Planos de marketing CP/MP/LP.
			Estudo do mercado alvo.	20 Planos de exportação CP/MP/LP.
			Construção base de dados prospecção de clientes.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Segmentação de potenciais clientes no mercado.	20 Relatórios parciais de Prototipagem I - desenvolvimento

				industrial e design de produto/processo/serviço.
			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias.	20 Relatórios parciais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Elaboração de plano logístico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de - testes de implementação e validação técnica.
			Elaboração de plano tecnológico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.
			Elaboração de plano de marketing CP/MP/LP.	20 Planos logísticos MP.
			Elaboração de plano de exportação CP/MP/LP.	20 Planos tecnológicos MP.
			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.	20 Planos de marketing MP.
			Suporte administrativo.	20 Planos de exportação MP.
			Suporte tecnológico.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	20 Relatórios finais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica.	20 Relatórios finais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.	20 Relatórios finais de - testes de implementação e validação técnica.
				20 Relatórios finais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.
				20 Capacitações
				02 relatórios conclusivos

Desembolso 3		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
I- Repasse	Total	402.429,04		
<i>Previsão de Despesa</i>	%			
Pessoal	71,62	R\$ 288.225,00	Estudo do mercado alvo	20 Relatórios de mercado alvo
Anuidades	3,73	R\$ 15.000,00	Construção base de dados prospecção de clientes	20 Base de dados de potenciais clientes,
Desenvolvimento de capacitação			Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	20 Plano de exportação
Despesas gerenciais			Mapeamento das rotinas de exportação	20 Mapas de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Plano logístico CP/MP/LP	20 Relatórios de segmentação de demanda internacional
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Plano tecnológico CP/MP/LP	20 Planos logísticos LP.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Plano de marketing CP/MP/LP	20 Planos tecnológicos LP.
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Plano de exportação CP/MP/LP	20 Planos de marketing LP.
Serviços de tradução			Entrega de relatório conclusivo etapa 5	20 Planos de exportação LP.
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Suporte administrativo	

Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Suporte tecnológico	
Locomoção e diárias	0,65	R\$ 2.600,00	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	
			Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	
			Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	
			Início de estudo de precificação internacional	
			Entrega de relatório conclusivo etapa 6	

Desembolso 4		Valor (R\$)	Atividades	Entregas Associadas (vide Ie.)
1- Repasse		R\$		
Previsão de Despesa		%	567.150,60	
Remanescente		R\$ 521.284,82	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	30 certificados de conclusão
Total		R\$ 1.088.435,42	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	11 registros (2 empresas não quiseram fazer o registro e 5 já tinha o registro)
Pessoal	28,64	R\$ 311.750,00	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	14 registros (5 empresas já possuem)
Anuidades			Estruturar representação comercial nos países	03 (uma por país de missão)
Desenvolvimento de capacitação	1,38	R\$ 15.000,00	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	18 registros
Despesas gerenciais	14,77	R\$ 160.785,61	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	07 embalagens
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização	22,97	R\$ 173.061,04	Mentorias de marca e produto	18 mentorias
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	4,71	R\$ 51.241,53	Estudo de precificação internacional	18 planilhas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	3,67	R\$ 40.000,00	Lançamento da Vitrine do Inova Export	1 evento de lançamento
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Mínimo de 1 por representante comercial
Serviços de tradução			Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	1 criação do Material de Divulgação da Vitrine do Exportador
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	0,28	R\$ 3.000,00	Curso técnico de exportação e/ou venda para mercado-alvo	1 Capacitação por missão
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Planejamento das missões internacionais	3 (um planejamento por país)
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	4 reuniões com embaixadas
Locomoção e diárias	9,25	R\$ 124.987,88	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	-
			Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	1 divulgação

Desembolso 5		Valor (R\$)			
---------------------	--	--------------------	--	--	--

I- Repasse	Total		Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
<i>Previsão de Despesa</i>	<i>%</i>	130.138,36		
Remanescente		77.880,52	Missão Internacional na Colômbia	
Total		208.018,88	Missão Internacional na Chile	
Pessoal	34,26	R\$ 71.264,90	Divulgação para as rodadas de negócios	
Anuidades			Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Até 5 registros
Desenvolvimento de capacitação			Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Até 11 registros
Despesas gerenciais			Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	-
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização				Entrega de relatório conclusivo etapa 8
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação				Relatório final do projeto
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)				
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional				
Serviços de tradução				
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)				
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	28,22	R\$ 64.449,70		

Custos indiretos – Despesas administrativas operacionais (FUNAPE e UFG) executadas durante toda vigência do Convênio nº 2/2021-SECTI–R\$252.229,12.

QUADRO II

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado		
Item	Valor (R\$)	
1- Receita	Total	R\$ 2.341.718,00
Rendimentos	Total	R\$ 52.898,96
	Total	R\$ 2.394.616,96
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g)	Total	R\$ 2.394.616,96
a-Pessoal	Total	R\$ 1.372.855,00
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)		
Encargos s/ CLT (≈ 83 %)		
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)		
Estagiários		
Bolsas		1.372.855,00
Outros encargos		
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica Total		R\$ 545.784,99
Hospedagem e Alimentação		
Manutenção de máquinas e equipamentos		

Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/Sistemas/Software e similares	R\$ 27.684,46
Reprodução de documentos	
Confecção de cartaz para divulgação	
Adequação do espaço	
Outros serviços Total	518.100,53
Desenvolvimento de capacitação	17.031,00
Despesas gerenciais	150.000,00
Serviço contábil especializado	37.526,76
Aluguéis de espaços para eventos e reuniões	30.000,00
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização	192.041,19
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	35.869,07
Registros de Produtos	7.682,17
Registros de Marcas	7.682,17
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	R\$ 40.000,00
Outros Serviços e Ações Inovadoras	2.036,50
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	
Serviços de tradução	
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	R\$37.365,08
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total	137.933,21
d – Despesas com diárias Total	83.514,58
e – Material de Consumo Total	R\$ 2.300,06
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	R\$ 2.300,06
Material de Laboratório	
Material de manutenção de máquinas e equipamentos	
Material de Limpeza	
Combustíveis e lubrificantes	
f– Investimento Total	0
Obras e Instalações	
Equipamentos e Material Permanente (móveis, máquinas, livros, aparelhos etc.)	
g- Custos indiretos Total	R\$ 252.229,12
Despesas administrativas operacionais (FUNAPE, FACE e UFG)	R\$ 252.229,12
Ganho Econômico	
Total	0

* - Não havendo previsão de ganho econômico este será apurado ao final da execução do projeto.

II.f. Detalhamento e Justificativa do Investimento			
Quantidade	Descrição (Equipamentos/Móveis/Obras)	Valor	Período
Justificativa:			

II.g. Identificação dos recursos da UFG	
Quantidade	Descrição dos Recursos da IFES (Equipamentos, Laboratórios, etc.)
1	Salas de aula para atividades de capacitação

2	Auditórios e/ou anfiteatros para eventos sobre internacionalização
3	Computadores para operacionalização de rotinas relacionadas diversas
4	Laboratório de resistência dos materiais e estruturas para prototipagem e adequação
5	Laboratório de microbiologia para prototipagem e adequação para prototipagem e adequação
6	Laboratório de gerenciamento de resíduos químicos para prototipagem e adequação
7	Laboratório de imagens e mídias eletrônicas para prototipagem e adequação
8	Laboratório engenharia software para prototipagem e adequação
9	Laboratório de controle de qualidade de alimentos para prototipagem e adequação
10	Laboratório de controle de qualidade de fármacos e medicamentos para prototipagem e adequação
Justificativa: A utilização dos espaços físicos da UFG (salas de aula e auditórios) justifica-se pela necessidade de reuniões, eventos de sensibilização, prospecção e operacionalização do projeto. Por se tratar de um projeto com transferência de tecnologia, pesquisa e inovação, os laboratórios serão utilizados para execução da fase de prototipagem e adequação de produtos. Eventuais insumos/material de expediente, encontram-se orçados no item material de consumo.	

II.h. Detalhamento da contrapartida não financeira da convenente	
Grupo/elemento de despesa	Formas de Ressarcimento à IFES
Pessoal e encargos sociais	258.833,64

II.i. Tratamento Tributário para Bolsas (Campo a ser preenchido pela UFG)	
<input type="checkbox"/> Bolsa Doação	<input type="checkbox"/> Bolsa Doação com Encargo
<input type="checkbox"/> Bolsa de Estímulo a Inovação	<input type="checkbox"/> Bolsa Adicional Variável
Justificativa:	
UFG preencher	

QUADRO III- PESSOAL

III.a. Participantes (da UFG ou de outras IES) de forma voluntária (Lei nº 8.958/94 e 10.973/2004)					
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados		
			Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração/mês	Carga Horária anual

Obs: abaixo de cada quadro, justificar o valor das bolsas indicando os seus referenciais.

III.b. Participantes com recebimentos de bolsa (da UFG ou de outras IFES) (Lei nº 8.958/1994 e 10.973/2004)								
Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados					
			Modalidade (*)	Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6	20	R\$550,00	R\$3.300,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	9	20	R\$ 1.100,00	R\$ 9.900,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1.500,00	R\$ 6.000,00

Bia Maria Temporim Lopes de Souza	202004013	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	R\$ 400,00	R\$ 2.000,00
Carina Ribeiro de Angelis	201904705	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	20	R\$ 550,00	R\$ 1.650,00
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	25	20	R\$ 2.000,00	R\$ 50.000,00
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Edson Roberto Vieira	1362049	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Eloá Augusta Ribeiro	2020100472	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	40	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	30	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Fernanda Paiva Medeiros	202104032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	20	R\$ 550,00	R\$ 4.400,00
Gabriela Rodrigues Parreira	202000198	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	17	20	R\$ 550,00	R\$ 9.350,00
Gihad Nasih El Azanki	202104077	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	20	R\$ 700,00	R\$ 2.100,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	20	R\$ 400,00	R\$ 3.200,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	11	20	R\$ 550,00	R\$ 6.050,00
Hellen Cristina Lopes de Carvalho	2023100117	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	20	2.000,00	R\$ 8.000,00
Hugo Alexandre Dantas do Nascimento	1220826	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	12	20	R\$ 6.100,00	R\$ 73.200,00
João Pedro Souza dos Santos	202006478	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1	10	R\$ 550,00	R\$ 550,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 2.100,00	R\$ 31.500,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	10	40	R\$ 1.100,00	R\$ 11.000,00

João Vitor Lopes Fernandes	202006479	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	12	20	R\$ 550,00	R\$ 6.600,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	8	20	R\$ 400,00	R\$ 3.200,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	10	20	R\$ 550,00	R\$ 5.500,00
Kamilla Emily Barbosa Alves	202011494	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	20	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
Karine do Prado Ferreira Gomes	2021100071	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	40	R\$ 2.100,00	R\$ 16.800,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	R\$ 400,00	R\$ 2.000,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	30	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	10	30	R\$ 800,00	R\$ 8.000,00
Laura Luiza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6	30	R\$ 1.500,00	R\$ 9.000,00
Laura Luiza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	30	R\$ 1.100,00	R\$ 3.300,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	5	20	R\$ 6.100,00	R\$ 30.500,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	20	20	R\$ 3.050,00	R\$ 61.000,00
Maria Fernanda de Figueiredo Monteiro	2022200072	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	40	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
Mariana Ferreira Maia	201803636	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1,5	20	1.500,00	R\$ 2.250,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	5	20	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	20	20	R\$ 5.050,00	R\$ 101.000,00
Paulo Zhara Mascarenhas Fiorentino	201904581	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	10	R\$ 550,00	R\$ 1.650,00
Raquel Pereira Aquino	201702824	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00

Sandro Eduardo Monsueto	1698093	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Vander Finotti Bosco	2021101320	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	20	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00
Total								R\$ 1.337.650,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.c. Outros Participantes (Pesquisador Externo/Convidado) forma de Bolsa						
Nome	CPF	Dados				
		Modalidade (*)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Rodrigo Rodrigues Filho	036.062.551-79	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	15	20	R\$ 1.575,00	R\$ 23.625,00
Cirillo Wallison de Oliveira Sales	700.131.591-51	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	1	20	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Total						R\$ 26.625,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.d. Outros Participantes – Regime de CLT							
Nome	Cargo	Dados					
		Carga Horária semanal	a. Período/ Duração	b. Salário base mensal	c. Encargos - mensal (*)	d. Benefícios - mensal (**)	Valor Total (a * (b+c+d))
Total							
Indicação dos Benefícios não obrigatórios e gratificação de função (se houver) com os respectivos valores:							

(*) Valor estimado dos encargos (INSS, PIS, FGTS, reserva rescisória proporcional) + benefícios obrigatórios.

(**) Benefícios não obrigatórios (indicar se houver) + gratificação de função (indicar se houver)

< assinado eletronicamente >
PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA
Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >
PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES
Diretora Executiva - FUNAPE

< assinado eletronicamente >
JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO
Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 12/08/2024, às 15:55, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 12/08/2024, às 18:09, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 15/08/2024, às 19:39, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **62554314** e o código CRC **854A5503**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS
AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA - 1º ANDAR, ALA LESTE - Bairro SETOR CENTRAL - GOIANIA - GO -
CEP 74015-908 - (62)3269-3128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 62554314



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

APOSTILA

SEGUNDA APOSTILA AO CONVÊNIO Nº 02/2021 CELEBRADO ENTRE O ESTADO DE GOIÁS, POR INTERMÉDIO DA SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO (SEDI), A UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS (UFG) E A FUNDAÇÃO DE APOIO À PESQUISA (FUNAPE).

O **ESTADO DE GOIÁS**, pessoa jurídica de direito público interno, por intermédio da **SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO (SECTI)**, inscrita no CNPJ sob o nº 21.652.711/0001-10, com sede administrativa situada na Rua 82, nº 400, Palácio Pedro Ludovico Teixeira, 1º andar, Setor Central, em Goiânia – GO, ora representada por seu titular o Sr. **JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO**, brasileiro, portador do RG nº 4603678 , SSP-GO, inscrito no CPF/MF sob o nº 330.857.158-78, residente e domiciliado em Goiânia-GO, considerando o que lhe faculta o artigo 136 da Lei nº 14.133/2021 e tendo em vista o que consta no Processo nº 202114304000918, e de acordo com o Parágrafo Terceiro da Cláusula Décima Primeira do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE (000024425453) resolve registrar a presente **APOSTILA** ao **Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE**, mediante as cláusulas e as condições seguintes.

1.
1.1.
2.
2.1.
3.
3.1.
- CLÁUSULA PRIMEIRA - OBJETO
- Constitui objeto da presente Apostila o registo das alterações do Plano de Trabalho, realizadas de acordo com Despacho nº 79/2024-SECTI/GIEI (65028470), oriundo da Gerência de Internacionalização de Empreendimentos Inovadores.
- CLÁUSULA SEGUNDA - DOS DOCUMENTOS INTEGRANTES
- Independentemente de transcrição, constitui parte integrante do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE (000024425453) o Plano de Trabalho atualizado constante no evento SEI-65378896 e todos os seus anexos, devidamente aprovado e assinado por todas as Partes (SECTI, UFG e FUNAPE), todos inclusos no Processo nº 202114304000918.
- CLÁUSULA TERCEIRA - DA ALTERAÇÃO NO PLANO DE TRABALHO
- Fica o Plano de Trabalho do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE (65378896) alterado de acordo com o Despacho nº 79/2024-SECTI/GIEI (65028470), nos seguintes termos:

VALOR	DE(RUBRICA)	PARA (RUBRICA)
R\$ 5.000,00	Outros serviços (Despesas gerenciais)	Despesas administrativas operacionais
R\$ 10.000,00	Outros serviços (Serviço contábil especializado)	Despesas administrativas operacionais
R\$ 5.000,00	Outros serviços (Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional)	Despesas administrativas operacionais
R\$ 15.000,00	Outros serviços (Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação)	Despesas administrativas operacionais
R\$ 19.637,38	Outros serviços (Remessas internacionais e despachos aduaneiro (sujeito ao câmbio)	Despesas administrativas operacionais
R\$ 700,00	Assinatura de Periódicos / Anuidades de Bases de Dados / Sistemas / Softwares e similares	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto

R\$ 200,00	Outros serviços (Despesas gerenciais)	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto
R\$ 800,00	Outros serviços (Serviço contábil especializado)	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto
R\$ 2.350,00	Outros serviços (Aluguéis de espaços para eventos e reuniões)	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto
R\$ 5.100,00	Outros serviços (Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional)	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto
R\$ 4.800,00	Outros serviços (Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional)	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto
R\$ 2.200,00	Outros serviços (Registros de Produtos)	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto
R\$ 4.500,00	Outros serviços (Registros de Marcas)	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto
R\$ 11.002,99	Outros serviços (Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio))	Saldo excluído, pois foi adicionado de forma equivocada no ultimo remanejamento, ficando um valor a maior do projeto

3.2. A partir da assinatura da presente Apostila, para efeito de execução do Convênio nº 2/2021-SEDI/UFG/FUNAPE passará a ser observado o Plano de Trabalho atualizado constante no evento SEI-65378896 incluso no Processo nº 202114304000918.

4. **CLÁUSULA QUARTA - DO VALOR DE REPASSE**

4.1. Os valores de repasse não sofrem qualquer modificação em razão das alterações ora efetuadas no Plano de Trabalho.

5. **CLÁUSULA QUINTA - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

5.1. Permanecem inalteradas as demais cláusulas e condições do convênio e do plano de trabalho.

< assinado eletronicamente >

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO

Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO**, Secretário (a) de Estado, em 30/09/2024, às 17:55, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **65379758** e o código CRC **52D24344**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS
PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, RUA 82, 400, 1º ANDAR, SETOR CENTRAL, GOIANIA/GO - CEP 74015-908.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 65379758



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

PLANO DE TRABALHO

PLANO DE TRABALHO

I – DESCRIÇÃO DO PROJETO

Título do Projeto		
INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores		
Identificação dos Partícipes do Projeto		
Universidade:	Universidade Federal de Goiás	
Unidade:	Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas	
Fundação:	Funape	
Coordenador(a):		CPF/Matrícula SIAPE
Andréa Freire de Lucena		/1672783
Telefone 01	Telefone 02	e-mail
(62) 9976-5077		andrealucena@ufg.br
Centro de Custo	Banco e Agência	Conta Corrente específica
80.031		
Classificação do Projeto:		
Pesquisa	Extensão	Ensino
<input type="checkbox"/> Desenvolvimento Institucional	<input checked="" type="checkbox"/> Desenvolvimento Científico e Tecnológico	<input type="checkbox"/>
Justificativa/Fundamentação		
<p>A crescente competitividade, a evolução das interações comerciais em âmbito global, a saturação dos mercados internos e a minimização dos riscos envolvidos nas operações internacionais estimularam governos e empresas a desenvolverem estratégias de internacionalização como forma de ampliar suas áreas de atuação e assegurar o crescimento e progresso dos países. Tais estratégias voltadas para o mercado internacional, seja como extensão do mercado doméstico, diversificação e, até mesmo, ampliação do processo produtivo e do mercado principal, vêm ganhando força nos principais setores de atividades brasileiros, tendo como objetivo elevar o grau de competitividade e aumentar a vantagem competitiva das empresas no Brasil.</p> <p>Adicionalmente, empreendimentos que se internacionalizam tendem aumentar seus conhecimentos tecnológicos e de mercado, melhoram seu desempenho e tornam-se muitas vezes mais inovadores e, consequentemente, concorrentes mais fortes também em seus mercados domésticos. Essa interligação dos mercados e seus processos competitivos além das fronteiras nacionais trazem consigo novas necessidades de adaptação das empresas em ambientes desconhecidos e com alto grau de incertezas, exigindo um processo decisório de investimentos mais estruturado e com análise dos diversos riscos aos quais as empresas estarão suscetíveis.</p> <p>Ademais, o aumento da competitividade no mercado interno e a visualização do mercado internacional como alternativa para aumento dos lucros e diversificação produtiva tornam-se motivos razoáveis para ampliação da atuação das empresas no mercado internacional. Para que esse processo de internacionalização aconteça e se sustente no tempo, em especial entre as pequenas e médias empresas, é preciso que haja um suporte e acompanhamento das estratégias e ações para estas empresas se consolidarem e internacionalizarem no mercado externo.</p> <p>Para auxiliar as empresas e, concomitantemente, estimular as exportações, é importante que haja a implementação de políticas, procedimentos adequados e uma infraestrutura formal (ou informal) que possam contribuir efetivamente para o sistema de inteligência e para a estruturação do processo exportador (CALOF; DISHMAN, 2008). Muitos países têm criado agências e/ou outras associações de promoção à exportação que auxiliam seus exportadores na obtenção de informações comerciais relevantes (KÜHN, 2015). Países como a França tem implementado um aparato de políticas públicas visando dar suporte e assistência especializada para que essas empresas desenvolvam seu processo exportador (SMITH <i>et al.</i> 2010).</p> <p>O Brasil também tem elaborado políticas públicas com a finalidade de dar suporte às potenciais empresas exportadoras. O Programa de Exportação 2001 do governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) adotou dois eixos que contribuíram para o desenvolvimento de ações nessa área. O primeiro, internacionalização de empresas brasileiras, buscava incentivar as empresas por meio da organização dos seus canais de distribuição, logística e aproximação do mercado consumidor internacional. A segunda, agressivo programa de promoção comercial e de acesso a mercados, pretendeu dar apoio institucional do governo às missões comerciais e participações em feiras (FONSECA, 2002). Cabe destacar o relevante diagnóstico do problema exportador brasileiro feito pela equipe do governo FHC: a falta de cultura exportadora dificulta o incremento e alteração da pauta das exportações brasileiras. O governo brasileiro, portanto, percebeu que para aumentar as exportações do país, precisava criar uma cultura exportadora nos empresários.</p> <p>As exportações goianas têm sido predominantemente crescentes no período 1999-2019, com um crescimento da ordem de 370%. As atividades econômicas dos bens exportados têm tido alterações no período 2009-2019. Em dezembro de 2019, 8,4% das exportações goianas eram provenientes da indústria extrativa, 59,1% da indústria de transformação e 32,4% da agropecuária. Apesar de ter exportado, em 2019, 1.093 produtos diferentes para 163 mercados internacionais, 23% das exportações foram soja, 14% carne bovina fresca, refrigerada ou congelada, 12% milho não moído, exceto milho doce, e 11% farelo de soja e outros alimentos para animais. Com relação aos mercados compradores, a China foi responsável por 36% das compras dos produtos goianos (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020).</p>		

Com relação aos indicadores de comércio, os produtos goianos comercializados no exterior seguem o padrão inter-indústria, que mostra vantagem comparativa e exportação de bens que utilizam fatores de produção disponíveis em abundância no Estado (LUCENA; FAGUNDES, 2011). Além disso, a pauta de exportações é concentrada em poucos produtos e apresenta a presença de vantagens comparativas reveladas nos produtos sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos diversos, plantas industriais ou medicinais, palhas e forragens, resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para animais, carnes e miudezas, comestíveis (LUCENA; SOUZA, 2011).

As firmas exportadoras goianas dão mais atenção aos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) do que firmas que atuam apenas no mercado doméstico. Elas aumentaram seus investimentos em capacitações e formalizaram arranjos cooperativos capazes de trazer inovações de processo e de produto. Cabe ainda destacar que a inovação aumenta a probabilidade de as firmas goianas serem exportadoras e que as firmas goianas exportadoras que são mais inovadoras são aquelas que recebem algum tipo de investimento público (LUCENA; OLIVEIRA, 2020). Portanto, torna-se necessário identificar as empresas inovadoras que são propensas à internacionalização.

Inovar do ponto de vista empresarial é incorporar novidades na gestão de produtos, de processos, de conhecimentos, ou de soluções. Passando a ser vista e utilizada como uma estratégia competitiva, a inovação funciona tanto como uma porta de entrada no mercado para novas empresas quanto um mecanismo de permanência e expansão no mesmo para aquelas já estabelecidas. Ao criar e recriar não somente produtos, mas também processos e modelos de negócios, a inovação promove contínuas mudanças e adaptações voltadas para o aumento da produtividade e da competitividade das organizações que, necessariamente, precisam contemplar a propriedade industrial. Para as empresas que hoje se encontram inseridas em um mundo globalizado, vivenciando todas as implicações decorrentes disto, é primordial focar não somente na criação de inovações, mas também na devida apropriação e proteção das mesmas que se dá por meio do registro de marcas, patentes, desenho industrial e indicação geográfica (CHRISTENSEN, 2007; KIM; NELSON, 2005; OLIVEIRA JUNIOR, 2009; TAKAHASHI, 2007; TIGRE, 2006).

O Plano Plurianual do governo de Goiás 2020-2023 defendeu a inovação e o a existência de um ambiente de negócios atrativos como aspectos relevantes que precisam direcionar o desenvolvimento econômico de Goiás. Com relação à internacionalização de empresas, o governo elaborou o programa Goiás internacional, que objetiva incrementar o comércio exterior goiano e agregar valor às exportações por meio de ações, como a realização de estudos de estratégia de inteligência comercial, estudo de estratégia proativa das empresas e estudo das cadeias produtivas com foco em desenvolvimento tecnológico e inovação (SECRETARIA DA ECONOMIA DO ESTADO DE GOIÁS, 2020).

A realização dos três mencionados estudos está sendo viabilizada pela Secretaria de Desenvolvimento e Inovação do Estado de Goiás (SEDI) por meio do edital Governo com Ciência (chamada pública nº 3/2020) da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Goiás (FAPEG). Entretanto, tornava-se ainda necessário criar um programa que unisse pesquisa e extensão. Assim, a SEDI criou o Inova Export para fazer a ligação entre a pesquisa (realização de estudos) e a extensão (levar para as empresas inovadoras os resultados das pesquisas), que pretende dar início a um processo de diversificação da pauta exportadora goiana por meio da inserção de produtos ou serviços que tenham maior intensidade tecnológica e que sejam inovadores no mercado internacional. Além disso, o Inova Export, ao defender a preparação para atuar em um ambiente dinâmico e atualizado, busca mudar a cultura exportadora dos empresários goianos.

A fim de proporcionar melhores resultados às empresas e à sociedade, a execução do programa Inova Export será realizada pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas (FACE) da Universidade Federal de Goiás (UFG), que está comprometida com a formação de um ambiente inovador e com a construção de um processo dinâmico de desenvolvimento de negócios que acelere a viabilização das parcerias internacionais e eleve as chances de sucesso das empresas participantes no comércio exterior. Por fim, o projeto Inova Export pode gerar como externalidades positivas: geração de empregos e renda, aumento da arrecadação de impostos, aprimoramento da especialização de mão-de-obra e produtos, oferta de serviços de melhor qualidade e promoção do desenvolvimento regional do Estado de Goiás.

Fundamentação Teórica

Muitos países adotam, com sucesso, políticas estratégicas e esforços para que as exportações capitaneassem seu crescimento econômico. Vieira e Xavier (2017) fizeram uma revisão bibliográfica sobre o tema, ilustrando os casos da Alemanha e do Japão, no período pós-Segunda Grande Guerra, dos Tigres Asiáticos (Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura e Taiwan), nos 1970 e 1980, dos países do Sudeste da Ásia (Tailândia, Malásia e Indonésia) e da América Latina (notadamente o México), nos anos 1980 e 1990, e, mais recentemente, da China, notabilizada por ter obtido vários anos de crescimento econômico superiores a dois dígitos.

O que fica claro com a análise das estratégias adotadas pelos países que obtiveram êxito nesse processo é que se faz necessário a adoção de medidas concretas para estimular as exportações. É nesta linha que se insere a Inteligência Competitiva (IC), que visa combinar dados e conhecimento sobre o contexto dos negócios nacionais e internacionais, de maneira a oferecer vantagens competitivas necessárias para que as empresas tomem decisões alinhadas com o planejamento necessário para incrementar suas exportações (LARIVET, 2009; FLEISHER, 2004).

A IC pode ser considerada uma ferramenta de gestão estratégica e inovadora importante para reduzir riscos de mercado, fornecer informações e *insights* sobre os mercados, os concorrentes, fornecedores, clientes, tecnologias, ambientes ou relações comerciais potenciais e questões regulatórias, auxiliando as empresas a manter suas vantagens competitivas, identificando oportunidades de negócios antes ou mais do que a concorrência, por meio da análise abrangente de informações que as ajuda a obter uma melhor compreensão de seu ambiente de negócios (WHITE, 1998; ROUACH; SANTI, 2001; MOJARAD *et al.* 2014; KÜHN, 2015; GRAČANIN; JOVANOVIĆ, 2015).

De acordo com Sawka, (2008), a IC possui quatro estágios: (i) planejamento e direção; (ii) coleta das informações; (iii) análise e produção; e (iv) disseminação das informações. Durante o estágio do planejamento e direção, verifica-se a identificação dos principais tópicos de inteligência e a determinação do curso que o praticante de IC deve fazer para concluir a análise; em relação ao estágio da coleta das informações, vale dizer que uma grande quantidade delas é oriunda de materiais publicamente disponíveis, que incluem periódicos, relatórios anuais, livros, fontes da internet, jornais, entre outros; a análise e produção envolve a etapa que é conhecida por ser a mais desafiadora do ciclo de inteligência, uma vez que requer que sejam cotejadas as informações, em busca de padrões que possibilitem a elaboração de diferentes cenários baseados no que se descobriu; por fim, a disseminação é o último estágio do ciclo de inteligência, visando comunicar os resultados da análise para os tomadores de decisão, sugerindo possíveis alternativas de ação com base em na análise do trabalho e fornecendo recomendações úteis, apoiadas por argumentos lógicos (NIKOLAOS; EVANGELIA, 2012).

A Inteligência Competitiva (IC) precisa ser acompanhada de outras atividades e/ou procedimentos porque ela mostra para uma empresa para onde a empresa deve exportar e quem é um potencial comprador, mas ela não resolve os problemas estruturais e outras dificuldades internas que possam existir. Além disso, o processo de obtenção de informações relevantes pode ser complexo, demorado e caro, especialmente para as empresas de menor porte. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que pesquisas sobre o uso prático apontam que a maioria das grandes empresas em países desenvolvidos está usando alguns tipos de técnicas de IC, enquanto as pequenas empresas estão usando técnicas de IC apenas ocasionalmente.

Dou *et al.* (2005) defendem que a IC é importante especialmente para os países em desenvolvimento, contribuindo para a criação de novos produtos com a qualidade aprimorada e com maior valor agregado a partir de seus recursos naturais. Gračanin e Jovanović (2015) destacam que empresas baseadas em países em desenvolvimento realizam processos de IC semelhantes aos praticados em países desenvolvidos, mas com o uso de softwares e técnicas menos sofisticadas. Dou *et al.* (2005) defendem a criação de Sistema Nacional de Inteligência Competitiva, tal qual existe na Índia (que conta com um responsável nacional pela IC) e está sendo desenvolvido na Indonésia.

Vale a pena chamar a atenção para alguns casos empíricos pesquisados recentemente.

Mojarad *et al.* (2014) encontrou fortes evidências de que a inteligência competitiva contribuiu para elevar as exportações das empresas petroquímicas iranianas, por meio da aplicação de um questionário com 25 variáveis aplicado a 200 empregadores dessas empresas. Bisson e Tang Tong (2018) criaram uma tipologia das práticas

de IC de exportadores peruanos de uvas frescas, sugerindo que, em geral, este setor apresenta comportamentos positivos em relação à IC, mas não consegue aproveitá-la ao máximo em razão da falta de suporte tecnológico e de sistemas de TI, bom como da ausência de estruturas e de conhecimentos organizacionais especializadas. Analisando o setor moveleiro, Fachinelli *et al.* (2013) defendem que as empresas que trabalham com a inteligência competitiva com maior intensidade utilizaram o processo na tomada de decisões estratégicas que contribuíram para que tivessem maior sucesso nas exportações, embora, no geral, exista uma fraca relação entre a inteligência competitiva e as exportações analisadas. Perez (2017) encontrou uma relação positiva entre as exportações de abacate e a inteligência competitiva, originárias da região metropolitana da Lima, no Peru, para os EUA, assim como Anchante Vilca (2019), que destacou a importância do uso de ferramentas de IC para impulsionar as exportações de amoras do Peru para o mesmo mercado.

O processo de internacionalização das organizações, todavia, precisa levar em consideração o comportamento de empresas que se inseriram no ambiente de transações internacionais e esses estudos acabaram por desencadear a formulação de teorias que buscam descrever e explicar esse comportamento. O conhecimento neste campo também tem se beneficiado de teorias desenvolvidas nos campos da Ciência Econômica e da Ciência das Finanças, relativas às trocas e fluxos internacionais de bens, serviços e capital. Essa investigação dos fenômenos econômicos internacionais traz em destaque o comércio e as transações financeiras internacionais (KRUGMAN; OBSTFELD, 2015). Além disso, no comércio internacional, estão incluídos os movimentos internacionais de fatores de produção e, particularmente, o investimento direto estrangeiro. Segundo Welch e Luostarinen (1988), há um amplo conjunto de caminhos possíveis para as empresas buscarem para que o processo de internacionalização aconteça de forma segura e estruturada. Porém, é preciso que discutamos as questões relativas às estratégias empresariais e seu processo de planejamento anterior, buscando maior segurança no processo de avanço para novos mercados a partir da internacionalização.

Para Nosé Junior (2005), estratégia empresarial pode ser definida como um conjunto de ideias, de caminhos e, principalmente, de processos de gestão a serem seguidos, inclusive com alternativas que visam aumentar as possibilidades de sucesso de uma empresa para chegar aos seus objetivos organizacionais. Nessa mesma linha, Porter (2009) diz que estratégia é adotar posicionamento exclusivo e valioso, envolvendo um conjunto de atividades diferentes. A partir disso, tem-se que a essência do posicionamento estratégico apoia-se em escolher atividades distintas dos concorrentes, inclusive em termos de escolha do mercado de sua atuação. Essa adoção de estratégias é um instrumento fundamental para o desenvolvimento da empresa ao longo do tempo.

Ainda segundo Porter (2009), a estratégia pode ser vista como um mecanismo de defesa contra as forças competitivas. Em um mundo de competição mais aberto e de implacáveis mudanças, a abordagem estratégica via processo de internacionalização é de suma importância para as organizações. Com o aumento da competição nos mercados internacionais, a partir do aumento dos fluxos comerciais e financeiros, mudanças significativas acontecem e devem ser analisadas pela empresa e transformadas em vantagens competitivas no seu ambiente de negócio.

Segundo Kotabe e Helsen (2005), a estratégia global integra as ações de uma empresa em termos mundiais, relacionando os países e lidando com o mundo inteiro como um único mercado, sem fronteiras. Da estratégia local para a estratégia global, segundo Porter (2009), deve-se começar com uma posição competitiva única que se torne em evidente vantagem competitiva, são elas: ingressar em mercados externos com um posicionamento consistente; ter uma base doméstica nítida para concorrer em cada setor de negócio estrategicamente diferente; impulsionar e dispersar em diferentes localidades as bases domésticas de distintas linhas de produtos, coordenando-as e integrando-as; manter a identidade nacional das unidades de negócio; buscar alianças como formas capacitadoras da globalização; aperfeiçoar a base doméstica e mudá-la se for preciso.

Dos trabalhos sobre o processo de internacionalização, desprende-se que o passo de selecionar o país de destino das exportações, investimentos ou produtos é uma decisão que a empresa deverá tomar antes de decidir que forma de entrada utilizar (JOHANSON; VAHLNE, 1977). As empresas globais, segundo Nosé Junior (2005), buscam cada vez mais produtividade com menor custo operacional, a fim de conseguirem produtos com valores mais acessíveis aumentando seu mercado potencial. A estratégia global é crucial para prever as variações no mercado e evitar que a empresa fique defasada, perdendo, assim, *market share*.

Outra questão importante nas estratégias das empresas exportadoras é o modo de entrada em um país. De acordo com Kotabe e Helsen (2000), as empresas que planejam começar a exportar podem optar por uma exportação direta, exportação indireta e exportação cooperativa. Na exportação cooperativa, a empresa utiliza a rede de distribuição de outra empresa, local ou estrangeira, em comum acordo, para vender seus produtos no exterior. Na exportação direta, a empresa cria seu próprio departamento de exportação e comercializa os seus produtos a partir de um intermediário localizado no mercado estrangeiro. A utilização de um agente de exportação não deixa de caracterizar a operação como exportação direta.

Para Nosé Junior (2005), são muitas as vantagens para que as empresas se internacionalizem, sendo elas: diversificação de riscos e de mercados; obtenção de tecnologia; melhoria da qualidade e do marketing; ampliação de produtividade e competitividade; crescimento do volume de vendas; implantação da marca internacional; redução de custos fixos e custo marginal de produção; sobrevivência no mercado nacional; ampliação do ciclo de vida dos produtos; melhoria da vantagem competitiva e um maior desenvolvimento dos seus recursos humanos e lucratividade.

A motivação que leva a empresa a ingressar no mercado internacional como exportadora decorre de uma multiplicidade de fatores, além desses citados acima, e depende visão empresarial, das suas necessidades e peculiaridades. Negociar no comércio internacional requisita uma nova combinação de expectativas, atitudes e comportamentos. De acordo com Manfré (2009), os elementos essenciais para que uma empresa atue em um ambiente internacionalizado são:

- Possuir gestores com habilidades pessoais, como visão global, dedicação, persistência, idiomas e tolerância cultural;
- Ter relacionamento com os clientes, identificando clientes em potenciais, conquistando novos e mantendo os já clientes;
- Realizar um gerenciamento das negociações;
- Participar de eventos internacionais, como feiras internacionais e missões internacionais, e viagens de negócios.

I.a. Identificação do Objeto

Este convênio tem por objeto o estabelecimento de cooperação mútua entre os partícipes, visando à execução do projeto de extensão: "INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores", como parte integrante das ações do Programa Goiás Internacional, de modo a garantir o desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores que estimule a internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais a serem organizadas pela CONCEDENTE, em ações que extrapolam as responsabilidades da INTERVENIENTE fixadas pelo presente instrumento.

I.b. Número Registro do Projeto	I.c. Prazo de Execução				
	<table> <tr> <th>Início</th><th>Término</th></tr> <tr> <td>26/10/2021</td><td>30/09/2024</td></tr> </table>	Início	Término	26/10/2021	30/09/2024
Início	Término				
26/10/2021	30/09/2024				

I.d. Resultados Esperados

200 empresas sensibilizadas;
 200 relatórios de matriz de mercado com potenciais mercados e clientes;
 120h de capacitação para difundir a cultura e mentalidade exportadora entre as empresas participantes;
 Metodologia sobre nível de maturidade tecnológica construída;
 Base de dados sobre mercados potenciais por segmentos incubados;
 Base de dados sobre clientes potenciais por segmentos;
 40 empresas atendidas com incrementos de inovação para internacionalização por meio da matriz de mercado;
 20 empresas incubadas;
 18 empresas graduadas, aptas a participar de missões comerciais internacionais.

Criação de uma Central de Casos de Empresas que funcionará em ambiente virtual.

I.e. Cronograma de Execução

Meta	Etapa	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid.	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid.	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops</i> , <i>lives</i> , <i>webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid.	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid.	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid.	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid.	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid.	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid.	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid.	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid.	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid.	20	Mês 8	Mês 10
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid.	20	Mês 8	Mês 11
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid.	20	Mês 8	Mês 13
27	4	Assessoria Contábil	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
28	4	Assessoria Marketing	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
29	4	Assessoria Tradução Sites Empresas	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
30	4	Assessoria Registro de Marcas e embalagens de produtos	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
31	4	Assessoria Comércio Exterior	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
32	4	Mentoria de Validação da Vitrine do Exportador	Unid.	20	Mês 18	Mês 18
33	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid.	1	Mês 19	Mês 20
34	5	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	Unid.	30	Mês 20	Mês 23
35	5	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	Unid.	17	Mês 20	Mês 24
36	5	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	Unid.	14	Mês 24	Mês 26
37	5	Estruturar representação comercial nos países	Unid.	04	Mês 20	Mês 22
38	5	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	Unid.	18	Mês 20	Mês 29

39	5	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	Unid.	07	Mês 20	Mês 29
40	5	Mentorias de marca e produto	Unid.	18	Mês 20	Mês 29
41	5	Estudo de precificação internacional	Unid.	18	Mês 20	Mês 22
42	5	Lançamento da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 23	Mês 23
43	5	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Unid.	3	Mês 22	Mês 29
44	5	Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 20	Mês 24
45	6	Capacitação sobre exportação e/ou venda para o mercado-alvo	Unid.	3	Mês 23	Mês 23
46	6	Planejamento das missões internacionais	Unid.	3	Mês 20	Mês 23
47	6	Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	Unid.	4	Mês 19	Mês 19
48	6	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	Unid.	-	Mês 19	Mês 29
49	6	Reuniões com potenciais compradores antes da missão	Unid.	6	Mês 23	Mês 24
50	7	Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	Unid.	1	Mês 23	Mês 25
51	7	Missão Internacional na Colômbia	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
52	7	Missão Internacional no Chile	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
53	7	Missão Internacional na Bolívia	Unid.	1	Mês 22	Mês 23
54	7	Reuniões com potenciais compradores depois da missão	Unid.	Até 18	Mês 23	Mês 30
55	8	Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Unid.		Mês 20	Mês 33
56	8	Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 5	Mês 20	Mês 33
57	8	Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 11	Mês 20	Mês 33
58	8	Gestão do site da Vitrine do Inova Export	Unid.	-	Mês 23	Mês 30

Indicadores de cumprimento das metas

Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (I.e.).

Meta	Indicador/Produto		
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI		
2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas		
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório a ser publicado pela CONCEDENTE		
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora		
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Data de entrega:	Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas		
7	Nota técnica com resultados das estimativas econométricas		
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa		
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa		
12	Relatório conclusivo da etapa 2	Data de entrega:	Mês 6
13	Carta convite/convocação para recepção		
14	Memorial descritivo do evento de recepção das empresas selecionadas para incubação		
15	Parecer RT, por empresa, do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
16	Parecer RT, por empresa, do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa		
17	Relatório de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa		
18	Planilha contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), por empresa, sujeito à sua evolução		
19	Planilha contendo análise de viabilidade econômica, por empresa, sujeito à sua evolução		
20	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Data de entrega:	Mês 8
21	Relatório de tendências e análise de potencial inovador de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
22	Relatório de mercado alvo, por empresa, sujeito à sua evolução		
23	Base de dados de potenciais clientes, por empresa e/ou produto, conforme matriz elaborada		
24	Plano de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução		
25	Mapa de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado		

26	Relatório de segmentação de demanda internacional, por empresa, conforme base de clientes potenciais		
27	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Data de entrega:	Mês 20
28	Lista de inscritos e certificados de finalização do curso - espanhol		
29	Contratos sociais alterados		
30	Minuta de contratos com representantes comerciais estrangeiros		
31	Estudo de precificação internacional		
32	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile		
33	Evento de Lançamento da Plataforma da Vitrine do Inova Export		
34	Lista de inscritos, conteúdo da capacitação e comprovação de realização do curso - capacitações		
35	Memorial descritivo e registro de fotos das reuniões com as embaixadas de países alvo		
36	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Data de entrega:	Mês 24
37	Comprovantes de agendamentos, passagens emitidas, reservas de hotel e comprovantes de inscrições na feira		
38	Reuniões com potenciais compradores antes das missões		
39	Comprovante de cadastro		
40	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Data de entrega:	Mês 27
41	Relatório de inserções em mídia local		
43	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Colômbia		
44	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional no Chile		
45	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Bolívia		
46	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Data de entrega:	Mês 30
47	Comprovante de exportação – protocolo de intenção de negociação/certificação		
48	Comprovante de pedido de registro e homologação do produto em órgão regulador		
49	Minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia com parecer jurídico		
50	Relatório de acesso ao site da vitrine do Inova Export		
51	Comprovante de registro das reuniões com os órgãos reguladores dos países de destino, se houver necessidade		
52	Certificado de depósito de marca emitido pelo órgão de propriedade intelectual		
53	Desenho gráfico e/ou projeto industrial de embalagem, etiquetas e bulas		
54	Ata de reunião das participações nas mentorias de marca e produto		
55	Reuniões com potenciais compradores após as missões		
56	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Data de entrega:	Mês 33
57	Relatório final do projeto	Data de entrega:	Até 60 após a finalização.

I.g. Síntese dos indicadores de avaliação, a serem compilados no relatório final do projeto

Número de empresas sensibilizadas/prospectadas
 Número de empresas com potencial exportador identificadas
 Número de avaliações de maturidade tecnológica
 Número de horas de capacitação para desenvolvimento do perfil empreendedor
 Número de avaliações de complexidade de produto realizadas
 Número de empresas habilitadas para o processo de incubação
 Número de empresas atendidas pelo processo de incubação
 Número de planos financeiro/tecnológico/logístico/marketing/exportação elaborados e validados
 Número de protótipos desenvolvidos
 Número de protótipos validados
 Número de mercados internacionais acessados
 Número de mercados internacionais absorvidos
 Número de pedidos de registro de propriedade intelectual
 Número de remessas internacionais
 Volume de intenções de negócios
 Número de rodadas de negócios internacionais
 Número de missões internacionais
 Número de empresas graduadas
 Número de material gráfico produzido
 Número de peças digitais produzidas
 Número de visitas ao site
 Número de eventos realizados

QUADRO I**II – RECURSOS FINANCEIROS E APLICAÇÃO****Valor Total do Plano: R\$ 2.341.718,00**

II.a. Do curso das fases do projeto	
Etapas	Valor
1. Plano de Trabalho e Sensibilização/Matriz de Mercado	234.171,90

2. Seleção das Empresas	351.257,70
3. Diagnóstico	351.257,60
4. Inteligência Comercial	234.171,80
5. Vitrine do Exportador e Promoção Comercial	418.343,60
6. Preparação para Missão	518.343,60
7. Missão Internacional	117.085,90
8. Operacionalização das exportações	117.085,90
TOTAL:	R\$ 2.341.718,00

II.b. Detalhamento da Receita
<p>Repasse da Secretaria de Desenvolvimento e Inovação (SEDI) do Governo do Estado de Goiás, referente ao projeto “INOVA EXPORT – Internacionalização de empreendimentos inovadores”, vinculado ao programa Goiás Internacional, com desembolso em 5 parcelas. Os desembolsos efetuados pela CONCEDENTE serão aplicados pela INTERVENIENTE seguindo um cronograma físico-financeiro, cuja aplicação terá por finalidade o desenvolvimento de ações imediatas, ou seja, atividades programadas no plano de trabalho para acontecerem entre o interstício do desembolso vigente, bem como para o planejamento de ações posteriores, as quais extrapolam o interstício do desembolso vigente, mas que exigem preparação prévia. Todas as prestações de contas serão realizadas considerando a execução orçamentária do período relativo ao desembolso, nos termos do convênio firmado e estabelecido entre as partes.</p>

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos		
Parcela	Data	Valor
1	Mês 1	745.200,00
2	Mês 5	496.800,00
3	Mês 9	402.429,04
4	Mês 19	567.150,60
5	Mês 22	130.138,36

II.d. plano de aplicação dos recursos financeiros por período do desembolso			Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
TD		Valor (R\$)		
1- Repasse		R\$ 745.200,00		
Previsão de Despesa	%			
Pessoal	33,45	R\$ 249.300,00	Sensibilização/prospecção de empresas.	200 Empresas Sensibilizadas
Anuidades	3,62	R\$ 26.953,46	Elaboração dos critérios de seleção de empresas.	01 Minuta de Edital de Seleção
Desenvolvimento de capacitação			Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops, lives, webinar</i> e instrumentos de gamificação.	06 Eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora
Despesas gerenciais	0,63	R\$ 4.678,06	Entrega de relatório conclusivo etapa 1.	01 Base de dados de prospecção
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional	3,96	R\$ 29.532,86	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas.	01 Nota técnica com resultados das estimações econométricas
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Modelagem econométrica.	40 Empresas selecionadas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Processo de seleção das empresas.	40 Avaliações empresariais de matriz de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	40 Avaliações de matriz de mercado internacional
Serviços de tradução			Elaboração e produção de relatório da matriz de	02 Relatórios conclusivos

			complexidade do produto das empresas.	
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	1,05	R\$ 7.794,00		

Desembolso 2		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
1- Repasse		R\$ 496.800,00		
Previsão de Despesa	Total			
	%			
Pessoal	50,48	R\$ 250.800,00	Divulgação e convocação das empresas habilitadas.	01 Evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
Anuidades	0,15	R\$ 729,00	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas.	20 Pareceres RT do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Desenvolvimento de capacitação			Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas.	20 Pareceres do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
Despesas gerenciais	2,69	R\$ 13.360,00	Entrega de relatório conclusivo etapa 2.	20 Relatórios de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação.	20 Planilhas contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), sujeito à sua evolução
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Recepção das empresas na UFG.	20 Estudos de tendência e análise de potencial inovador de exportação.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Análise do modelo de negócios.	20 Estudos de mercado internacional
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Análise dos produtos/serviços/processos.	20 Bases de Prospecção de Demanda Internacional
Serviços de tradução			Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação.	20 Estudos de Demanda Potencial
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Projeção de fluxo de caixa.	20 Capacitações
Ações de desenvolvimento tecnológico e			Análise de viabilidade econômica.	20 Planos logísticos CP/MP/LP.

cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Entrega de relatório conclusivo etapa 3.	20 Planos tecnológicos CP/MP/LP.
Locomoção e diárias			Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação.	20 Planos de marketing CP/MP/LP.
			Estudo do mercado alvo.	20 Planos de exportação CP/MP/LP.
			Construção base de dados prospecção de clientes.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Segmentação de potenciais clientes no mercado.	20 Relatórios parciais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias.	20 Relatórios parciais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Elaboração de plano logístico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de - testes de implementação e validação técnica.
			Elaboração de plano tecnológico CP/MP/LP.	20 Relatórios parciais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.
			Elaboração de plano de marketing CP/MP/LP.	20 Planos logísticos MP.
			Elaboração de plano de exportação CP/MP/LP.	20 Planos tecnológicos MP.
			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.	20 Planos de marketing MP.
			Suporte administrativo.	20 Planos de exportação MP.
			Suporte tecnológico.	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
			Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	20 Relatórios finais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica.	20 Relatórios finais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.	20 Relatórios finais de - testes de implementação e validação técnica.
				20 Relatórios finais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.
				20 Capacitações
				02 relatórios conclusivos

Desembolso 3		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
1- Repasse		402.429,04		
Previsão de Despesa	%			
Pessoal	71,62	R\$ 288.225,00	Estudo do mercado alvo	20 Relatórios de mercado alvo

Anuidades	3,73	R\$ 15.000,00	Construção base de dados prospecção de clientes	20 Base de dados de potenciais clientes,
Desenvolvimento de capacitação			Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	20 Plano de exportação
Despesas gerenciais			Mapeamento das rotinas de exportação	20 Mapas de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado
Comunicação, marketing, mídia e planos de divulgação internacional			Plano logístico CP/MP/LP	20 Relatórios de segmentação de demanda internacional
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação			Plano tecnológico CP/MP/LP	20 Planos logísticos LP.
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)			Plano de marketing CP/MP/LP	20 Planos tecnológicos LP.
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Plano de exportação CP/MP/LP	20 Planos de marketing LP.
Serviços de tradução			Entrega de relatório conclusivo etapa 5	20 Planos de exportação LP.
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)			Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Suporte administrativo	
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Suporte tecnológico	
Locomoção e diárias	0,65	R\$ 2.600,00	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	
			Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	
			Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	
			Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	
			Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	
			Início de estudo de precificação internacional	
			Entrega de relatório conclusivo etapa 6	

Desembolso 4		Valor (R\$)	Atividades	Entregas Associadas (vide Ie.)
1- Repasse		R\$ 567.150,60		
Previsão de Despesa	%			
Remanescente		R\$ 521.284,82	Curso intensivo de conversação em espanhol e	30 certificados de conclusão

			business	
Total		R\$ 1.088.435,42	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	11 registros (2 empresas não quiseram fazer o registro e 5 já tinha o registro)
Pessoal	28,64	R\$ 311.750,00	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	14 registros (5 empresas já possuem)
Anuidades			Estruturar representação comercial nos países	03 (uma por país de missão)
Desenvolvimento de capacitação	1,38	R\$ 15.000,00	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	18 registros
Despesas gerenciais	14,77	R\$ 160.785,61	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	07 embalagens
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização	22,97	R\$ 173.061,04	Mentorias de marca e produto	18 mentorias
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	4,71	R\$ 51.241,53	Estudo de precificação internacional	18 planilhas
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	3,67	R\$ 40.000,00	Lançamento da Vitrine do Inova Export	1 evento de lançamento
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional			Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Mínimo de 1 por representante comercial
Serviços de tradução			Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	1 criação do Material de Divulgação da Vitrine do Exportador
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	0,28	R\$ 3.000,00	Curso técnico de exportação e/ou venda para mercado-alvo	1 Capacitação por missão
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação			Planejamento das missões internacionais	3 (um planejamento por país)
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas			Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	4 reuniões com embaixadas
Locomoção e diárias	9,25	R\$ 124.987,88	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	-
			Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	1 divulgação

Desembolso 5		Valor (R\$)	Atividade	Entregas Associadas (vide Ie.)
1- Repasse		130.138,36		
Previsão de Despesa	%			
Remanescente		77.880,52	Missão Internacional na Colômbia	
Total		208.018,88	Missão Internacional na Chile	
Pessoal	34,26	R\$ 71.264,90	Divulgação para as rodadas de negócios	
Anuidades			Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Até 5 registros

Desenvolvimento de capacitação			Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Até 11 registros
Despesas gerenciais			Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	-
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização				Entrega de relatório conclusivo etapa 8
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação				Relatório final do projeto
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)				
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional				
Serviços de tradução				
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)				
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação				
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas				
Locomoção e diárias	28,22	R\$ 64.449,70		

QUADRO II

II.e. Plano de Aplicação dos Recursos Financeiros Consolidado		
Item		Valor (R\$)
1- Receita	Total	2.341.718,00
Rendimentos	Total	52.898,96
	Total	2.394.616,96
2- Previsão de Despesas (a+b+c+d+e+f+g)	Total	2.394.616,96
a-Pessoal	Total	1.372.855,00
Colaboradores eventuais (pessoal CLT)		
Encargos s/ CLT (≈ 83 %)		
Consultorias (STPF – RPA) + Encargos s/ serviços (20% INSS s/ RPA)		
Estagiários		
Bolsas		1.372.855,00
Outros encargos		
b – Serviços de Terceiros P. Jurídica Total		491.147,61
Hospedagem e Alimentação		
Manutenção de máquinas e equipamentos		

Assinatura de Periódicos/Anuidades de Bases de Dados/ Sistemas/Software e similares	26.984,46
Reprodução de documentos	
Confecção de cartaz para divulgação	
Adequação do espaço	
Outros serviços Total	
Desenvolvimento de capacitação	17.031,00
Despesas gerenciais	144.800,00
Serviço contábil especializado	26.726,76
Aluguéis de espaços para eventos e reuniões	27.650,00
Comunicação, marketing, mídia, planos de divulgação internacional, comercialização	181.941,19
Desenho industrial e arquitetura de produtos para exportação	16.069,07
Registros de Produtos	5.482,17
Registros de Marcas	3.182,17
Remessas internacionais e despacho aduaneiro (sujeito ao câmbio)	12.882,20
Outros Serviços e Ações Inovadoras	2.036,50
Despesas com propriedade intelectual para acesso internacional	
Serviços de tradução	
Serviços internacionais especializados (sujeito ao câmbio)	26.362,09
Ações de desenvolvimento tecnológico e cultura inovadora para exportação	
c – Passagens e Despesas com Locomoção Total	137.933,21
d – Despesas com diárias Total	83.514,58
e – Material de Consumo Total	2.300,06
Insumos para elaboração de projetos industriais, design e prototipagem das empresas	2.300,06
Material de Laboratório	
Material de manutenção de máquinas e equipamentos	
Material de Limpeza	
Combustíveis e lubrificantes	
f– Investimento Total	0
Obras e Instalações	
Equipamentos e Material Permanente (móveis, máquinas, livros, aparelhos etc.)	
g- Custos indiretos Total	306.866,50
Despesas administrativas operacionais (FUNAPE, FACE e UFG)	306.866,50
Ganho Econômico	
Total	0

* - Não havendo previsão de ganho econômico este será apurado ao final da execução do projeto.

II.f. Detalhamento e Justificativa do Investimento			
Quantidade	Descrição (Equipamentos/Móveis/Obras)	Valor	Período
Justificativa:			

II.g. Identificação dos recursos da UFG	
Quantidade	Descrição dos Recursos da IFES (Equipamentos, Laboratórios, etc.)
1	Salas de aula para atividades de capacitação
2	Auditórios e/ou anfiteatros para eventos sobre internacionalização
3	Computadores para operacionalização de rotinas relacionadas diversas
4	Laboratório de resistência dos materiais e estruturas para prototipagem e adequação
5	Laboratório de microbiologia para prototipagem e adequação para prototipagem e adequação
6	Laboratório de gerenciamento de resíduos químicos para prototipagem e adequação
7	Laboratório de imagens e mídias eletrônicas para prototipagem e adequação
8	Laboratório engenharia software para prototipagem e adequação
9	Laboratório de controle de qualidade de alimentos para prototipagem e adequação
10	Laboratório de controle de qualidade de fármacos e medicamentos para prototipagem e adequação
Justificativa:	

A utilização dos espaços físicos da UFG (salas de aula e auditórios) justifica-se pela necessidade de reuniões, eventos de sensibilização, prospecção e operacionalização do projeto. Por se tratar de um projeto com transferência de tecnologia, pesquisa e inovação, os laboratórios serão utilizados para execução da fase de prototipagem e adequação de produtos. Eventuais insumos/material de expediente, encontram-se orçados no item material de consumo.

II.h. Detalhamento da contrapartida não financeira da convenente

Grupo/elemento de despesa	Formas de Ressarcimento à IFES
Pessoal e encargos sociais	258.833,64

II.i. Tratamento Tributário para Bolsas (Campo a ser preenchido pela UFG)

Bolsa Doação	Bolsa Doação com Encargo
Bolsa de Estímulo a Inovação	Bolsa Adicional Variável
Justificativa:	
UFG preencher	

QUADRO III- PESSOAL

III.a. Participantes (da UFG ou de outras IES) de forma voluntária (Lei nº 8.958/94 e 10.973/2004)

Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados		
			Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração/mês	Carga Horária anual

Obs: abaixo de cada quadro, justificar o valor das bolsas indicando os seus referenciais.

III.b. Participantes com recebimentos de bolsa (da UFG ou de outras IFES) (Lei nº 8.958/1994 e 10.973/2004)

Nome	Registro Funcional ou matrícula	Instituição de vinculação	Dados					
			Modalidade (*)	Vinculação (Docente, Tec. Adm., Discente)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Andréa Freire de Lucena	1672783	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6	20	R\$550,00	R\$3.300,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	9	20	R\$ 1.100,00	R\$ 9.900,00
Ariane Matias Correia	201904513	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1.500,00	R\$ 6.000,00
Bia Maria Temporim Lopes de Souza	202004013	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	R\$ 400,00	R\$ 2.000,00
Carina Ribeiro de Angelis	201904705	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	20	R\$ 550,00	R\$ 1.650,00
Cecília Chaves Ribeiro	1753032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	25	20	R\$ 2.000,00	R\$ 50.000,00
Cláudia Regina Rosal Carvalho	1642703	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Edson Roberto Vieira	1362049	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Eloá Augusta Ribeiro	2020100472	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	40	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	30	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
Ennio Willian Lima Silva	2020100114	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	30	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
Felipe Queiroz Silva	3631933	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Fernanda Paiva Medeiros	202104032	UFG	Bolsas de estímulo à inovação	Discente	8	20	R\$ 550,00	R\$ 4.400,00

			tecnológica					
Gabriela Rodrigues Parreira	202000198	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	17	20	R\$ 550,00	R\$ 9.350,00
Gihad Nasih El Azanki	202104077	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	20	R\$ 700,00	R\$ 2.100,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	20	R\$ 400,00	R\$ 3.200,00
Graziela Gondim	201904716	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	11	20	R\$ 550,00	R\$ 6.050,00
Hellen Cristina Lopes de Carvalho	2023100117	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	4	20	2.000,00	R\$ 8.000,00
Hugo Alexandre Dantas do Nascimento	1220826	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	12	20	R\$ 6.100,00	R\$ 73.200,00
João Pedro Souza dos Santos	202006478	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1	10	R\$ 550,00	R\$ 550,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 2.100,00	R\$ 31.500,00
João Ricardo de Oliveira Júnior	2021101018	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	10	40	R\$ 1.100,00	R\$ 11.000,00
João Vitor Lopes Fernandes	202006479	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	12	20	R\$ 550,00	R\$ 6.600,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	8	20	R\$ 400,00	R\$ 3.200,00
Júlia Silva Guedes	201904725	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	10	20	R\$ 550,00	R\$ 5.500,00
Kamilla Emily Barbosa Alves	202011494	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	20	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
Karine do Prado Ferreira Gomes	2021100071	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	8	40	R\$ 2.100,00	R\$ 16.800,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	5	20	R\$ 400,00	R\$ 2.000,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	30	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00
Lais Adorno de Paiva	202000219	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	10	30	R\$ 800,00	R\$ 8.000,00
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	6	30	R\$ 1.500,00	R\$ 9.000,00
Laura Luíza Lima e Silva	201907376	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	30	R\$ 1.100,00	R\$ 3.300,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	5	20	R\$ 6.100,00	R\$ 30.500,00
Leticia Cortês	1719000	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	20	20	R\$ 3.050,00	R\$ 61.000,00
Maria Fernanda de Figueiredo Monteiro	2022200072	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	2	40	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
Mariana Ferreira Maia	201803636	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	1,5	20	1.500,00	R\$ 2.250,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	5	20	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Monize Ramos do Nascimento	1911148	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Tec. Administrativo	20	20	R\$ 5.050,00	R\$ 101.000,00
Paulo Zhara Mascarenhas Fiorentino	201904581	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	3	10	R\$ 550,00	R\$ 1.650,00
Raquel Pereira Aquino	201702824	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	15	40	R\$ 1.500,00	R\$ 22.500,00
Ricardo Limongi França Coelho	2615446	UFG	Bolsas de estímulo à inovação	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00

			tecnológica					
Sandro Eduardo Monsueto	1698093	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	2	20	R\$ 6.100,00	R\$ 12.200,00
Thiago Cavalcante de Souza	1206452	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Docente	25	20	R\$ 6.100,00	R\$ 152.500,00
Vander Finotti Bosco	2021101320	UFG	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	Discente	7	20	R\$ 1.100,00	R\$ 7.700,00
Total								R\$ 1.337.650,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.c. Outros Participantes (Pesquisador Externo/Convitado) forma de Bolsa						
Nome	CPF	Dados				
		Modalidade (*)	Período/ Duração /mês	Carga Horária Mensal	Valor Mensal	Valor Total
Rodrigo Rodrigues Filho	036.062.551-79	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	15	20	R\$ 1.575,00	R\$ 23.625,00
Cirillo Wallison de Oliveira Sales	700.131.591-51	Bolsas de estímulo à inovação tecnológica	1	20	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Total						R\$ 26.625,00

(*) Refere-se à modalidade definida nos termos da RESOLUÇÃO-CONSUNI Nº 03/2017.

III.d. Outros Participantes – Regime de CLT							
Nome	Cargo	Dados					
		Carga Horária semanal	a. Período/ Duração	b. Salário base mensal	c. Encargos - mensal (*)	d. Benefícios - mensal (**)	Valor Total (a * (b+c+d))
Total							
Indicação dos Benefícios não obrigatórios e gratificação de função (se houver) com os respectivos valores:							

(*) Valor estimado dos encargos (INSS, PIS, FGTS, reserva rescisória proporcional) + benefícios obrigatórios.

(**) Benefícios não obrigatórios (indicar se houver) + gratificação de função (indicar se houver)

< assinado eletronicamente >
PROFa. ANGELITA PEREIRA DA LIMA
Reitora da Universidade Federal de Goiás

< assinado eletronicamente >
PROFa. SANDRAMARA MATIAS CHAVES
Diretora Executiva - FUNAPE

< assinado eletronicamente >
JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO
Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **Angelita Pereira de Lima, Usuário Externo**, em 30/09/2024, às 16:36, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **Sandramara Matias Chaves, Usuário Externo**, em 30/09/2024, às 17:28, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO, Secretário (a) de Estado**, em 30/09/2024, às 20:39, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **65378896** e o código CRC **A27A67C0**.

Palácio Pedro Ludovico Teixeira, Rua 82 nº 400, 5º andar, Setor Central, CEP: 74015-908
Goiânia-Goiás, Fone: (62) 3201-5522.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 65378896

Secretaria de
Estado de
Desenvolvimento
e Inovação



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

RELATÓRIO Nº 1 / 2022 SEDI/GELCC-14350

ANÁLISE DE PRESTAÇÃO DE CONTAS - PARCIAL

Processo: 202114304000918
Ajuste: Convênio nº 02/2022-SEDI/UFG/FUNAPE
Parcela: 1

Trata-se de análise de prestação de contas parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI (000024425453), firmado entre a SEDI - Secretaria de Estado de Desenvolvimento e Inovação (Concedente) e a UFG - Universidade Federal de Goiás (Conveniente) em parceria com a FUNAPE - Fundação de Apoio à Pesquisa (Interveniente). O convênio tem por objeto a execução do projeto **INOVAEXPORT - Internacionalização de Empreendimentos Inovadores**, visando ao desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores em estímulo à internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais.

1. CHECKLIST DE ELEMENTOS MÍNIMOS

1.1. A seguir, foram relacionados os documentos exigidos na Lei Estadual nº 17.928/2012 para prestação de contas parcial^[1] :

Dispositivo	Requisito	Atendido?	Documento SEI
Lei nº 17.928/2012	Art. 73. (...) I – ofício de encaminhamento;	Sim	000030559490
	Art. 73. (...) II – relatório circunstanciado do cumprimento do objeto;	Sim	000030579483
	Art. 73. (...) III – cópia do plano de trabalho aprovado pelo ordenador de despesa;	já consta nos autos	000024425527
	Art. 73. (...) IV – cópia do termo firmado, com indicação da data de sua publicação;	já consta nos autos	000024425453
	Art. 73. (...) V – relatório de execução físico-financeira;	Sim	000030559656
	Art. 73. (...) XI – extrato da conta bancária específica, do período do recebimento da primeira parcela até o último pagamento, demonstrando a conta zerada, e, se for o caso, a conciliação bancária;	Sim	000030559720
	Art. 73. (...) XII – extratos da conta de aplicação financeira, evidenciando todos os rendimentos auferidos no período e demonstrando a conta zerada;	Sim	000030559720
Decreto nº 8.508/2015	Art. 4º. (...) VI – demonstrativo da execução da receita e da despesa, colocando em evidência os recursos recebidos, a contrapartida fornecida, os rendimentos auferidos na aplicação dos recursos no mercado financeiro e os saldos, quando for o caso;	Sim	000030559720
	Art. 4º. (...) VII – relação de pagamentos efetuados com recursos do concedente e conveniente, bem como dos provenientes da aplicação financeira;	Sim	000030559656
	Art. 4º. (...) VIII – relação de bens permanentes e bens de consumo adquiridos com os recursos do concedente e conveniente, bem como dos provenientes de aplicação financeira, quando for o caso;	Sim	000030559656 (p. 11)
	Art. 4º. (...) XVI – relação de localização dos bens adquiridos, quando for o caso;	não se aplica	-----
	Art. 4º. (...) XVII – documentos fiscais originais ou equivalentes, em 1ª (primeira) via, as faturas, os recibos, as notas fiscais e quaisquer outros documentos comprobatórios, que deverão ser emitidos em nome do conveniente e com a identificação do número do convênio;	Sim	000030559914

2. PARECER TÉCNICO

2.1. O Plano de Trabalho (000024425527) estabelece as seguintes metas (tabela "I.e") e indicadores de cumprimento (tabela "I.f") para acompanhamento da execução física:

- Tabela "I.e" do plano de trabalho - Cronograma de Execução (indicadores avaliados nesta análise em destaque):

Legenda:

☐ Metas a serem comprovadas com execução dos recursos da 1ª parcela de repasse (etapas 1 e 2).

Meta	Etapas	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops, lives, webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Unid	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid	20	Mês 6	Mês 8
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid	20	Mês 8	Mês 10
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid	20	Mês 8	Mês 11
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid	20	Mês 8	Mês 12
27	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid	1	Mês 12	Mês 12
28	5	Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	Unid	20	Mês 2	Mês 18
29	5	Plano logístico CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
30	5	Plano tecnológico CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
31	5	Plano de marketing CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
32	5	Plano de exportação CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
33	5	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Unid	1	Mês 14	Mês 14
34	6	Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	Unid	20	Mês 6	Mês 18
35	6	Suporte administrativo	Unid	20	Mês 6	Mês 18
36	6	Suporte tecnológico	Unid	20	Mês 6	Mês 18

37	6	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	Unid	20	Mês 6	Mês 16
38	6	Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	Unid	20	Mês 6	Mês 16
39	6	Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	Unid	20	Mês 6	Mês 16
40	6	Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	Unid	20	Mês 6	Mês 16
41	6	Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	Unid	20	Mês 6	Mês 16
42	6	Precificação, ponto de equilíbrio, projeção de fluxo de caixa (receitas, custos, lucro) e indicadores financeiros	Unid	20	Mês 6	Mês 16
43	6	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Unid	1	Mês 16	Mês 16
44	7	PI - desenho e redação de patente/modelo de utilidade	Unid	20	Mês 17	Mês 17
45	7	PI - desenho e registro de marca (empresa e produto)	Unid	20	Mês 17	Mês 17
46	7	Rotinas administrativas de preparação para exportação	Unid	20	Mês 17	Mês 18
47	7	Envio de remessas internacionais	Unid	20	Mês 14	Mês 18
48	7	Rotinas aduaneiras	Unid	20	Mês 14	Mês 18
49	7	Trâmites de exportação	Unid	20	Mês 14	Mês 18
50	7	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Unid	1	Mês 18	Mês 18
51	8	Mapeamento de trade <i>networking</i>	Unid	20	Mês 16	Mês 18
52	8	Preparação para rodadas de negócios	Unid	20	Mês 16	Mês 18
53	8	Preparação para missões internacionais	Unid	20	Mês 01	Mês 16
54	8	Encaminhamento da empresa para graduação pela SEDI aptas a participar de missões comerciais internacionais.	Unid	1	Mês 19	Mês 19
55	8	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Unid	20	Mês 19	Mês 19

- Tabela "I.f" do plano de trabalho - Indicadores de Cumprimento de Metas:

I.f. Indicadores de cumprimento das metas			
Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (I.e.).			
Meta	Indicador/Produto		
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI		
2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas		
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório <i>a ser publicado pela CONCEDENTE</i>		
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora		
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Data de entrega:	Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas		
7	Nota técnica com resultados das estimações econométricas		
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa		

I.f. Indicadores de cumprimento das metas			
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa		
12	Relatório conclusivo da etapa 2	Data de entrega:	Mês 6

2.2. Na documentação apresentada observamos que o Conveniente e o Interveniente cumpriram as ações previstas para as Metas 2 a 13 do Cronograma de Execução do Plano de Trabalho, bem como atenderam aos respectivos indicadores.

2.3. Contudo, **na documentação apresentada não foi possível conferir o "produto" da execução da Meta 1** (não consta um "Plano de Gerenciamento" tal como exigido na tabela "I.f" do plano de trabalho):

2.4. Resumimos a análise da execução física conforme os indicadores pactuados, na tabela seguinte:

Meta	Etapas	Descrição	Indicador Físico Pactuado	Indicador Físico Executado	Atendeu?	Documento SEI
1	1	Plano de Gerenciamento de Incubação	1 plano	0	não	-----
2	1	Empresas sensibilizadas / prospectadas	200 empresas sensibilizadas	202 empresas sensibilizadas	sim	000030559157 000030562568
3	1	Critérios de seleção / elaboração de edital de seleção	1 edital de seleção	1 edital	sim	000030558793 000030559205 000030558759
4	1	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização	6 eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora	5 eventos presenciais + 4 eventos online	sim	000030562686 000036103245
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	1 relatório	1 relatório	sim	000036103245
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/construção da base de dados empresas sensibilizadas	1 metodologia	1 metodologia	sim	000030559157
7	2	Modelagem econométrica	1 Nota Técnica com resultados das estimativas econométricas	1 modelagem econométrica	sim	000030559227
8	2	Processo de seleção das empresas	1 edital publicado	1 edital publicado	sim	000030559205 000030558793
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas no processo de seleção	1 resultado de seleção	1 resultado de seleção	sim	000030558759
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional	40 relatórios	202 relatórios	sim	000030562857 000030562910 000030562993 000030563142
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	20 relatórios	20 relatórios	sim	000030559308
12	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	1 divulgação de resultado	20 avaliações	sim	000030558759
13	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	1 relatório	1 relatório	sim	000036103331

2.5. No "Relatório Conclusivo da Etapa 1" (SEI-000036103245) consta a seguinte justificativa sobre a Meta 1:

1. PLANO DE GERENCIAMENTO / PROTOCOLO DIGITAL SEI

O plano de gerenciamento foi pensado como um instrumento de controle de risco e proposta de alteração do plano de trabalho, para adequar os prazos e atividades ao tempo de execução, após assinatura do convênio. Até o presente momento não houve nenhuma alteração neste plano, porém algumas alterações foram feitas no Plano de Trabalho

principalmente na planilha financeira para adequar algumas ações que não foram previstas no plano inicial, como os eventos presenciais de sensibilização ocorrido nas cidades de Goiânia, Anápolis, Itumbiara, Rio Verde e Jataí.

2.6. Salvo melhor juízo, entendemos que a justificativa do Conveniente não condiz com a meta pactuada. Primeiramente, o Cronograma de Execução estabelece que o Plano de Gerenciamento de Incubação deveria ter sido concluído no primeiro mês de execução. Além disso, de acordo com a Tabela "I.e" do plano de trabalho, a Meta 1 tem um custo estimado associado de R\$ 78.057,28 (setenta e oito mil cinquenta e sete reais e vinte e oito centavos) a título de "ressarcimento e despesas operacionais". O valor é significativo e - a princípio - não compatibiliza-se com a interpretação de que o plano de gerenciamento corresponda tão somente com um mero "controle de risco" (que, frise-se, não foi apresentado) e de controle de alteração do plano de trabalho:

Despesa	%	Valor (R\$)	Meta	Atividade	Entregas Associadas
Despesas operacionais e ressarcimento	10,47	78.057,28	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho.	01 Plano de Gerenciamento de Incubação
...

2.7. Com efeito, nos termos do [Art. 5º, inciso I, do Decreto nº 8.508/2015](#), constatamos que a documentação apresentada comprovou a regularidade da execução física e atingimento das metas pactuadas, exceto para a Meta 1 ressaltada nos itens 2.3, 2.5 e 2.6 deste relatório.

2.8. Considerado a natureza da atividade da Meta 1, entendemos que esta prestação de contas parcial pode ser julgada regular com tal ressalva, pois a Meta 1 não é essencial para a execução das demais parcelas tampouco influencia o atingimento dos demais indicadores ou dos "resultados esperados" especificados na tabela "I.d" do plano de trabalho. Contudo, faz-se necessária a apresentação da justificativa pertinente do Conveniente (quanto à inexecução da Meta 1 como pactuado) bem como o remanejamento da Meta 1 a fim de que seja executada em etapa posterior, sob risco de glosa da despesa nas próximas prestações de contas parciais ou na prestação de contas final.

2.9. Registre-se que os indicadores de "resultados esperados" da tabela "I.d" do plano de trabalho será verificado na ocasião da prestação de contas final.

3. PARECER FINANCEIRO

3.1. Até o momento, foram realizados os seguintes repasses, sendo que a presente análise abrange a execução financeira da Parcela 1:

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos			
Parcela	Data	Valor	Desembolso
1	Mês 1	R\$ 745.200,00	Realizado (SEI-000025407893)
2	Mês 5	R\$ 496.800,00	Realizado (SEI-000031297373)
3	Mês 9	R\$ 402.429,04	a realizar
4	Mês 12	R\$ 437.012,24	a realizar
5	Mês 16	R\$ 260.276,72	a realizar

3.2. Notamos que o Relatório 000030559656 demonstra a execução da receita e despesa, pelo que permitiu determinar que houve a utilização de 100% (cem por cento) dos recursos de desembolso do Concedente correspondentes à 1ª parcela, de R\$ 745.200,00 (setecentos e quarenta e cinco mil e duzentos reais).

3.3. Não observamos lançamentos de quaisquer despesas vedadas pelo instrumento de convênio. Todos os lançamentos parecem corresponder àqueles previstos para execução física das metas pactuadas.

3.4. Com efeito, nos termos do [Art. 5º, inciso II, do Decreto nº 8.508/2015](#), constatamos a REGULARIDADE da aplicação dos recursos financeiros transferidos, correspondentes à 1ª parcela de repasse no valor de R\$ 745.200,00

(setecentos e quarenta e cinco mil e duzentos reais).

4. CONCLUSÃO

4.1. Por todo o exposto, recomendamos ao Secretário de Estado de Desenvolvimento e Inovação que julgue a Primeira Prestação de Contas Parcial do Convênio nº 02/2021-INOVAEXPORT (000024425453), correspondente à 1ª parcela de repasse (do total de 5) no valor de R\$ 745.200,00 (setecentos e quarenta e cinco mil e duzentos reais), **REGULAR COM RESSALVAS**, demandando do Conveniente e/ou Interveniente as seguintes providências necessárias ao saneamento da ressalva apontada nos itens 2.3, 2.5 e 2.6 deste Relatório:

- I - apresentar justificativa pela não execução da Meta 1;
- II - apresentar novo plano de trabalho com remanejamento da Meta 1 para uma etapa posterior no cronograma de execução, permitindo a apresentação do "produto" ou indicador físico ali associado bem como para permitir a aferição - pelo Concedente - na próxima prestação de contas;

4.2. A não adoção das providência visando à regularização da ressalva ora apontada, pelo Concedente e Interveniente, poderá implicar na glosa do valor associado à Meta 1 (v. Tabela "I.e" do plano de trabalho), nas próximas prestações de contas parciais ou na prestação de contas final.

4.3. Por fim, registre-se que esta análise abrange tão somente o período e valores correspondentes à 1ª parcela de desembolso.

[1] Art. 73. (...) Parágrafo único. Quando se tratar de prestação de contas parcial *será exigido apenas o disposto nos incisos I a V, XI e XII* deste artigo.



Documento assinado eletronicamente por **EDILMARY SOARES CRUZ LOBO**, Gerente em Substituição, em 15/12/2022, às 11:26, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **000035954745** e o código CRC **2C48DA20**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR CENTRAL -
GOIANIA - GO - CEP 74015-908 - (62)3201-5128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 000035954745



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS

RELATÓRIO Nº 3 / 2023 SECTI/GCG-14350

ANÁLISE DE PRESTAÇÃO DE CONTAS - PARCIAL

Processo: 202114304000918
Ajuste: Convênio nº 02/2022-SEDI/UFG/FUNAPE
Parcela: 2

Trata-se de análise de prestação de contas parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI (000024425453), firmado entre a SECTI - Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação (antiga SEDI), (Concedente) e a UFG - Universidade Federal de Goiás (Conveniente) em parceria com a FUNAPE - Fundação de Apoio à Pesquisa (Interveniente). O convênio tem por objeto a execução do projeto **INOVAEXPORT - Internacionalização de Empreendimentos Inovadores**, visando ao desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores em estímulo à internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais.

1. CHECKLIST DE ELEMENTOS MÍNIMOS

1.1. A seguir, foram relacionados os documentos exigidos na Lei Estadual nº 17.928/2012 e no Decreto nº 8.508/2015 para prestação de contas parcial:

Dispositivo	Requisito	Atendido?	Documento SEI
Lei nº 17.928/2012	Art. 73. (...) I – ofício de encaminhamento;	Sim	(49940932)
	Art. 73. (...) II – relatório circunstanciado do cumprimento do objeto;	Sim	(49033696)
	Art. 73. (...) III – cópia do plano de trabalho aprovado pelo ordenador de despesa;	já consta nos autos	(000024425527)
	Art. 73. (...) IV – cópia do termo firmado, com indicação da data de sua publicação;	já consta nos autos	(000024425453)
	Art. 73. (...) V – relatório de execução físico-financeira;	Sim	(49033882) (49034312)
	Art. 73. (...) XI – extrato da conta bancária específica, do período do recebimento da primeira parcela até o último pagamento, demonstrando a conta zerada, e, se for o caso, a conciliação bancária;	Sim	000030559720 (pág. 26, 28, 29, 30, 32,33, 34, 37, 38,39, 42 e 43) 49034028 (pág. 14, 15, 18, 20, 21, e 23, 24 e 26) 49034384 (pág. 17, 18, 20, 22, 24, 26 e 28)
	Art. 73. (...) XII – extratos da conta de aplicação financeira, evidenciando todos os rendimentos auferidos no período e demonstrando a conta zerada;	Sim	000030559720 (pág. 27, 31, 35, 36, 40, 41, 44 e 45) 49034028 (pág. 16, 17, 19, 22, 25 e 27) 49034384 (pág. 19, 21, 23, 25, 27 e 29)
Decreto nº 8.508/2015	Art. 4º. (...) VI – demonstrativo da execução da receita e da despesa, colocando em evidência os recursos recebidos, a contrapartida fornecida, os rendimentos auferidos na aplicação dos recursos no mercado financeiro e os saldos, quando for o caso	Sim	49033882 (pág. 2) 49034312 (pág. 2)
	Art. 4º. (...) VII – relação de pagamentos efetuados com recursos do concedente e conveniente, bem como dos provenientes da aplicação financeira;	Sim	49033882 (pág. 3-7) 49034312 (pág. 3-7)
	Art. 4º. (...) VIII – relação de bens permanentes adquiridos com os recursos do concedente e conveniente, bem como dos provenientes de aplicação financeira, quando for o caso;	não se aplica	-
	Art. 4º. (...) XVI – relação de localização dos bens adquiridos; quando for o caso;	não se aplica	-
	Art. 4º. (...) XVIII – documentos fiscais originais ou equivalentes, em 1ª (primeira) via, as faturas, os recibos, as notas fiscais e quaisquer outros documentos comprobatórios, que deverão ser emitidos em nome do conveniente e com a identificação do número do convênio;	Sim	49034028 (pág. 30-308) 49034384 (pág. 30-269)

2.

PARECER TÉCNICO

2.1. O Plano de Trabalho (000024425527) estabelece as seguintes metas (tabela "I.e") e indicadores de cumprimento (tabela "I.f") para acompanhamento da execução física:

- Tabela "I.e" do plano de trabalho - Cronograma de Execução (indicadores avaliados nesta análise em destaque):

Legenda:

Metas a serem comprovadas com execução dos recursos da 2ª parcela de repasse (etapas 3 e 4).

Meta	Etapas	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de <i>workshops, lives, webinar</i> e instrumentos de gamificação.	Unid	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Unid	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid	1	Mês 2	Mês 4
9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid	20	Mês 6	Mês 8
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid	20	Mês 8	Mês 10
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid	20	Mês 8	Mês 11
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid	20	Mês 8	Mês 12
27	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid	1	Mês 12	Mês 12
28	5	Desenvolvimento do perfil empreendedor por meio de capacitações e mentorias	Unid	20	Mês 2	Mês 18
29	5	Plano logístico CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
30	5	Plano tecnológico CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
31	5	Plano de marketing CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
32	5	Plano de exportação CP/MP/LP	Unid	20	Mês 6	Mês 14
33	5	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Unid	1	Mês 14	Mês 14

34	6	Consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing	Unid	20	Mês 6	Mês 18
35	6	Suporte administrativo	Unid	20	Mês 6	Mês 18
36	6	Suporte tecnológico	Unid	20	Mês 6	Mês 18
37	6	Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço	Unid	20	Mês 6	Mês 16
38	6	Prototipagem II - testes de implementação e validação técnica	Unid	20	Mês 6	Mês 16
39	6	Prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento	Unid	20	Mês 6	Mês 16
40	6	Diagnóstico de abrangência e escalabilidade para exportação	Unid	20	Mês 6	Mês 16
41	6	Estratégias de desenvolvimento comercial e marketing	Unid	20	Mês 6	Mês 16
42	6	Precificação, ponto de equilíbrio, projeção de fluxo de caixa (receitas, custos, lucro) e indicadores financeiros	Unid	20	Mês 6	Mês 16
43	6	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Unid	1	Mês 16	Mês 16
44	7	PI - desenho e redação de patente/modelo de utilidade	Unid	20	Mês 17	Mês 17
45	7	PI - desenho e registro de marca (empresa e produto)	Unid	20	Mês 17	Mês 17
46	7	Rotinas administrativas de preparação para exportação	Unid	20	Mês 17	Mês 18
47	7	Envio de remessas internacionais	Unid	20	Mês 14	Mês 18
48	7	Rotinas aduaneiras	Unid	20	Mês 14	Mês 18
49	7	Trâmites de exportação	Unid	20	Mês 14	Mês 18
50	7	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Unid	1	Mês 18	Mês 18
51	8	Mapeamento de trade <i>networking</i>	Unid	20	Mês 16	Mês 18
52	8	Preparação para rodadas de negócios	Unid	20	Mês 16	Mês 18
53	8	Preparação para missões internacionais	Unid	20	Mês 01	Mês 16
54	8	Encaminhamento da empresa para graduação pela SEDI aptas a participar de missões comerciais internacionais.	Unid	1	Mês 19	Mês 19
55	8	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Unid	20	Mês 19	Mês 19

- Tabela "I.f" do plano de trabalho - Indicadores de Cumprimento de Metas:

I.f. Indicadores de cumprimento das metas			
Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (I.e.).			
Meta	Indicador/Produto		
1	Plano de Gerenciamento / Protocolo digital SEI		
2	Base de dados em que conste as empresas sensibilizadas		
3	Critérios de seleção constantes no instrumento convocatório <i>a ser publicado pela CONCEDENTE</i>		
4	Memorial descritivo dos eventos de sensibilização e difusão da cultura inovadora		
5	Entrega de relatório conclusivo etapa 1	Data de entrega:	Mês 4
6	Base de dados em que conste as empresas prospectadas		
7	Nota técnica com resultados das estimações econométricas		
8	Atas do processo seletivo e baremas de avaliação (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
9	Lista de empresas selecionadas (publicidade será realizada pela CONCEDENTE)		
10	Relatório de matriz de mercado internacional por empresa		
11	Relatório de matriz de complexidade do produto por empresa		
12	Relatório conclusivo da etapa 2	Data de entrega:	Mês 6

I.f. Indicadores de cumprimento das metas	
13	Carta convite/convocação para recepção
14	Memorial descritivo do evento de recepção das empresas selecionadas para incubação
15	Parecer RT, por empresa, do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa
16	Parecer RT, por empresa, do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa
17	Relatório de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa
18	Planilha contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), por empresa, sujeito à sua evolução
19	Planilha contendo análise de viabilidade econômica, por empresa, sujeito à sua evolução
20	Entrega de relatório conclusivo etapa 3
21	Relatório de tendências e análise de potencial inovador de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução
22	Relatório de mercado alvo, por empresa, sujeito à sua evolução
23	Base de dados de potenciais clientes, por empresa e/ou produto, conforme matriz elaborada
24	Plano de exportação, por empresa, sujeito à sua evolução
25	Mapa de rotinas de exportação, conforme plano de exportação elaborado
26	Relatório de segmentação de demanda internacional, por empresa, conforme base de clientes potenciais
27	Entrega do relatório conclusivo etapa 4

2.2. Na documentação apresentada observamos que o Conveniente e o Interveniente cumpriram as ações previstas para as Metas 13 a 27 do Cronograma de Execução do Plano de Trabalho, bem como atenderam aos respectivos indicadores.

2.3. Resumimos a análise da execução física conforme os indicadores pactuados, na tabela seguinte:

Meta	Etapa	Indicador Físico Pactuado	Indicador Físico Executado	Atendeu?	Documento SEI
13	2	20 Cartas convite/convocação para recepção	20 Cartas convite/convocação para recepção	Sim	49045810
14	3	01 Evento de recepção das empresas selecionadas para incubação	01 Evento de recepção das empresas selecionadas para incubação	Sim	49045856
15	3	20 Pareceres RT do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa	20 Pareceres RT do modelo de negócio validado, sujeito a maturidade e evolução da empresa	Sim	49045959
16	3	20 Pareceres do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa	20 Pareceres do portfólio empresarial, sujeito a maturidade e evolução da empresa	Sim	49046027
17	3	20 Relatórios de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa	20 Relatórios de maturidade tecnológica e plano de gestão de incubação elaborado para a empresa	Sim	49046131
18	3	20 Planilhas contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa), sujeito à sua evolução	20 Planilhas contendo o relatório financeiro (fluxo de caixa),	Sim	49046327

			sujeito à sua evolução		
21	3	20 Estudos de tendência e análise de potencial inovador de exportação.	20 Estudos de tendência e análise de potencial inovador de exportação.	Sim	49046452
22	3	20 Estudos de mercado internacional	20 Estudos de mercado internacional	Sim	49046505
23	4	20 Bases de Prospecção de Demanda Internacional	19 Bases de Prospecção de Demanda Internacional	Sim	49046541
26	4	20 Estudos de Demanda Potencial	19 Estudos de Demanda Potencial	Não	49046541
28	5	20 Capacitações	20 Capacitações	Sim	49046872
29	5	20 Planos logísticos CP/MP/LP.	20 Planos logísticos CP/MP/LP.	Sim	49047029
30	5	20 Planos tecnológicos CP/MP/LP.	Justificado	Não	49460373
30	5	20 Planos de marketing CP/MP/LP.	Justificado	Não	49460373
32	5	20 Planos de exportação CP/MP/LP.	19 Planos de exportação CP/MP/LP.	Sim	49046541
34	6	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.	Ressalva	Não	49460373
37	6	20 Relatórios parciais de Prototipagem I - desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	Justificado	Não	49460373
37	6	20 Relatórios parciais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	Justificado	Não	49460373
38	6	20 Relatórios parciais de - testes de implementação e validação técnica.	Justificado	Não	49460373
39	6	20 Relatórios parciais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.	Justificado	Não	49460373
29	5	20 Planos logísticos MP.	20 Planos logísticos MP.	Sim	49047029
30	5	20 Planos tecnológicos MP.	Justificado	Não	49460373
31	5	20 Planos de marketing MP.	Justificado	Não	49460373
32	5	20 Planos de exportação MP.	19 Planos de exportação MP.	Sim	49046541
34	6	20 Atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing.	Ressalva	Não	49460373
37	6	20 Relatórios finais de Prototipagem I - desenvolvimento	Justificado	Não	49460373

		industrial e design de produto/processo/serviço.			
37	6	20 Relatórios finais de desenvolvimento industrial e design de produto/processo/serviço.	Justificado	Não	49460373
38	6	20 Relatórios finais de - testes de implementação e validação técnica.	Justificado	Não	49460373
39	6	20 Relatórios finais de prototipagem III - validação de mercado internacional e refinamento.	Justificado	Não	49460373
28	5	20 Capacitações	20 Capacitações	Sim	49047217
20	3	02 relatórios conclusivos	02 relatórios conclusivos	Sim	49033650
27	4				49034165

2.4 Com efeito, nos termos do DECRETO Nº 8.508, DE 15 DE DEZEMBRO DE 2015, constatamos que a documentação apresentada comprovou a regularidade da execução física e atingimento das metas pactuadas.

2.5 Registre-se que os indicadores de "resultados esperados" da tabela "I.d" do plano de trabalho será verificado na ocasião da prestação de contas final.

3. PARECER FINANCEIRO

3.1. Até o momento, foram realizados os seguintes repasses, sendo que a presente análise abrange a execução financeira da Parcela 2:

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos			
Parcela	Data	Valor	Desembolso
1	Mês 1	R\$ 745.200,00	Realizado (SEI-000025407893)
2	Mês 5	R\$ 496.800,00	Realizado (SEI-000031297373)
3	Mês 9	R\$ 402.429,04	Realizado (SEI-000036644985)
4	Mês 19	R\$ 567.150,60	a realizar
5	Mês 22	R\$ 130.138,36	a realizar

3.2. Notamos que o Relatório 49034312 demonstra a execução da receita e despesa, pelo que permitiu determinar que houve a utilização de 60% (sessenta por cento) dos recursos de desembolso do Concedente correspondentes à 3ª parcela, de R\$ 402.429,04 (quatrocentos e dois mil quatrocentos e vinte e nove reais e quatro centavos).

3.3. Não observamos lançamentos de quaisquer despesas vedadas pelo instrumento de convênio. Todos os lançamentos parecem corresponder àqueles previstos para execução física das metas pactuadas.

3.4. Com efeito, nos termos do [Art. 5º, inciso II, do Decreto nº 8.508/2015](#), constatamos a REGULARIDADE da aplicação dos recursos financeiros transferidos, correspondentes à 2ª parcela de repasse no valor de R\$ 496.800,00 (quatrocentos e noventa e seis mil e oitocentos reais).

4. CONCLUSÃO

4.1. Por todo o exposto, recomendamos ao Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação que julgue a Segunda Prestação de Contas Parcial do Convênio nº 02/2021-INOVAEXPORT (000024425453), correspondente à 2ª parcela de repasse (do total de 5) no valor de R\$ 496.800,00 (quatrocentos e noventa e seis mil e oitocentos reais),

REGULAR COM RESSALVA demandando do Conveniente e/ou Interviente a seguinte providência necessária ao saneamento da ressalva apontada nos itens 3 e 4 do Despacho 17 (49972058) a saber:

I - **comprovação da conclusão das atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing**, conforme justificativa apresentada, na prestação de contas da próxima etapa

4.2. A não adoção das providência visando à regularização da ressalva ora apontada, pelo Concedente e Interviente, poderá implicar na glosa do valor associado à Meta 2 (v. Tabela "I.e" do plano de trabalho), nas próximas prestações de contas parciais ou na prestação de contas final.

4.3. Por fim, registre-se que esta análise abrange tão somente o período e valores correspondentes à 2ª parcela de desembolso.

[1] Art. 73. (...) Parágrafo único. Quando se tratar de prestação de contas parcial *será exigido apenas o disposto nos incisos I a V, XI e XII deste artigo.*



Documento assinado eletronicamente por **VALDENICE NASCIMENTO DE MOURA**, Gerente, em 31/07/2023, às 10:35, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **49844060** e o código CRC **80F19819**.

GERÊNCIA DE COMPRAS GOVERNAMENTAIS
AVENIDA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR CENTRAL -
GOIANIA - GO - CEP 74015-908 - (62)3201-5128.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 49844060



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES

Processo: 202114304000918

Nome: SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

ANÁLISE DE PRESTAÇÃO DE CONTAS - PARCIAL
PARECER TÉCNICO SECTI/GIEI-21237 Nº 1/2024

Processo: 202114304000918
Ajuste: Convênio nº 02/2022-SEDI/UFG/FUNAPE
Parcela: 4 e 5

Trata-se da análise da prestação de contas parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI (000024425453), celebrado entre a Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação (SECTI), anteriormente denominada Secretaria de Estado de Desenvolvimento e Inovação (SEDI), na qualidade de Concedente, e a Universidade Federal de Goiás (UFG), como Conveniente, em parceria com a Fundação de Apoio à Pesquisa (FUNAPE), na condição de Interviente.

O referido convênio tem como objeto a execução do projeto INOVAEXPORT - Internacionalização de Empreendimentos Inovadores, com o objetivo de desenvolver ações conjuntas voltadas à elaboração e implementação de um modelo de inteligência comercial e de incubação de empreendimentos inovadores, promovendo, assim, a internacionalização de empresas.

1. CHECKLIST DE ELEMENTOS MÍNIMOS

1.1. A seguir, apresentam-se os documentos exigidos pela Lei Estadual nº 17.928/2012 e pelo Decreto nº 8.508/2015 para a prestação de contas parcial:

Dispositivo	Requisito	Atendido?	Documento SEI
Lei nº 17.928/2012	Art. 73. (...) I – ofício de encaminhamento;	Sim	67635730; 67635878
	Art. 73. (...) II – relatório circunstanciado do cumprimento do objeto;	Sim	67636068
	Art. 73. (...) III – cópia do plano de trabalho aprovado pelo ordenador de despesa;	Sim	65378896
	Art. 73. (...) IV – cópia do termo firmado, com indicação da data de sua publicação;	Sim	000024425453
	Art. 73. (...) V – relatório de execução físico-financeira;	Sim	67637958; 67638150; 67638679; 67639213; 67639500; 67640685
	Art. 73. (...) XI – extrato da conta bancária específica, do período do recebimento da primeira parcela até o último pagamento, demonstrando a conta zerada, e, se for o caso, a conciliação bancária;	Sim	67637958 (pág.23, 24, 26, 27, 29, 30, 32, 33); 67638150 (pág.19, 20, 22, 24); 67638679 (pág.24, 25, 27, 29, 30, 31, 32); 67639213 (pág.21, 22, 23, 26); 67639500 (pág.20, 21, 24, 26); 67640685 (pág.29, 31, 32, 34, 36, 38, 40, 42, 44, 46)
	Art. 73. (...) XII – extratos da conta de aplicação financeira, evidenciando todos os rendimentos auferidos no período e demonstrando a conta zerada;	Sim	67637958 (pág.25, 28, 31, 34); 67638150 (pág. 21, 23, 26); 67638679 (pág.26, 28, 33, 35); 67639213 (pág.24, 27); 67639500 (pág. 22, 25, 27); 67640685 (pág.30, 33, 35, 37, 39, 41, 43, 45, 47)

Decreto nº 8.508/2015	Art. 4º. (...) VI – demonstrativo da execução da receita e da despesa, colocando em evidência os recursos recebidos, a contrapartida fornecida, os rendimentos auferidos na aplicação dos recursos no mercado financeiro e os saldos, quando for o caso;	Sim	67637958 (pág.2); 67638150 (pág.2); 67638679 (pág.2); 67639213 (pág.2); 67639500 (pág.2); 67640685 (pág.2)
	Art. 4º. (...) VII – relação de pagamentos efetuados com recursos do concedente e conveniente, bem como dos provenientes da aplicação financeira;	Sim	67637958 (pág.2); 67638150 (pág.2); 67638679 (pág.2); 67639213 (pág.2); 67639500 (pág.2); 67640685 (pág.2)
	Art. 4º. (...) VIII – relação de bens permanentes adquiridos com os recursos do concedente e conveniente, bem como dos provenientes de aplicação financeira, quando for o caso;	não se aplica	-
	Art. 4º. (...) XVI – relação de localização dos bens adquiridos; quando for o caso;	não se aplica	-
	Art. 4º. (...) XVIII – documentos fiscais originais ou equivalentes, em 1ª (primeira) via, as faturas, os recibos, as notas fiscais e quaisquer outros documentos comprobatórios, que deverão ser emitidos em nome do conveniente e com a identificação do número do convênio;	Sim	67637958 (pág.22-196); 67638150 (pág.18-112); 67638679 (pág.23-227); 67639213 (pág.20-269); 67639500 (pág.19-131); 67640685 (pág.28-1158)

2. PARECER TÉCNICO

2.1. O Plano de Trabalho (65378896) define as metas (tabela "I.e") e os respectivos indicadores de cumprimento (tabela "I.f") para o acompanhamento da execução física.

- Abaixo, apresenta-se a tabela "I.e" do Plano de Trabalho - Cronograma de Execução, com os indicadores avaliados nesta análise destacados:

Legenda:



Metas a serem comprovadas com execução dos recursos das parcelas 4 e 5.

I.e. Cronograma de Execução						
Meta	Etapa	Descrição	Indicador Físico		Início	Final
			Unid.	Qtd.		
1	1	Plano de gerenciamento e eventuais ajustes ao plano de trabalho	Unid.	1	Mês 1	Mês 1
2	1	Sensibilização/prospecção de empresas	Unid.	200	Mês 2	Mês 4
3	1	Elaboração dos critérios de seleção de empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
4	1	Difusão da cultura inovadora e exportação por meio de workshops, lives, webinar e instrumentos de gamificação.	Unid.	6	Mês 2	Mês 4
5	1	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
6	2	Elaboração de metodologia de coleta de dados/Construção da base de dados empresas sensibilizadas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4
7	2	Modelagem econométrica	Unid.	1	Mês 4	Mês 5
8	2	Processo de seleção das empresas	Unid.	1	Mês 2	Mês 4

9	2	Divulgação e convocação das empresas habilitadas	Unid.	1	Mês 5	Mês 5
10	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de mercado internacional das empresas habilitadas	Unid.	40	Mês 4	Mês 6
11	2	Elaboração e produção de relatório da matriz de complexidade do produto das empresas selecionadas	Unid.	20	Mês 4	Mês 6
12	2	Entrega de relatório conclusivo etapa 2	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
13	2	Divulgação e convocação das empresas selecionadas para incubação	Unid.	1	Mês 6	Mês 6
14	3	Recepção das empresas na UFG	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
15	3	Análise do modelo de negócios	Unid.	20	Mês 6	Mês 6
16	3	Análise dos produtos/serviços/processos	Unid.	20	Mês 6	Mês 7
17	3	Maturidade tecnológica, ideação e gestão de incubação	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
18	3	Projeção de fluxo de caixa	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
19	3	Análise de viabilidade econômica	Unid.	20	Mês 6	Mês 8
20	3	Entrega de relatório conclusivo etapa 3	Unid.	1	Mês 8	Mês 8
21	4	Estudo de tendências e análise de potencial inovador de exportação	Unid.	20	Mês 8	Mês 10
22	4	Estudo do mercado alvo	Unid.	20	Mês 8	Mês 10
23	4	Construção base de dados prospecção de clientes	Unid.	20	Mês 8	Mês 11
24	4	Desenvolvimento de ideias e estratégias de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
25	4	Mapeamento das rotinas de exportação	Unid.	20	Mês 10	Mês 12
26	4	Segmentação de potenciais clientes no mercado externo	Unid.	20	Mês 8	Mês 13
27	4	Assessoria Contábil	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
28	4	Assessoria Marketing	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
29	4	Assessoria Tradução Sites Empresas	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
30	4	Assessoria Registro de Marcas e embalagens de produtos	Unid.	20	Mês 13	Mês 18
31	4	Assessoria Comércio Exterior	Unid.	20	Mês 13	Mês 18

32	4	Mentoria de Validação da Vitrine do Exportador	Unid.	20	Mês 18	Mês 18
33	4	Entrega de relatório conclusivo etapa 4	Unid.	1	Mês 19	Mês 20
34	5	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	Unid.	30	Mês 20	Mês 23
35	5	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	Unid.	17	Mês 20	Mês 24
36	5	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	Unid.	14	Mês 24	Mês 26
37	5	Estruturar representação comercial nos países	Unid.	4	Mês 20	Mês 22
38	5	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	Unid.	18	Mês 20	Mês 29
39	5	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	Unid.	7	Mês 20	Mês 29
40	5	Mentorias de marca e produto	Unid.	18	Mês 20	Mês 29
41	5	Estudo de precificação internacional	Unid.	18	Mês 20	Mês 22
42	5	Lançamento da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 23	Mês 23
43	5	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	Unid.	3	Mês 22	Mês 29
44	5	Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	Unid.	1	Mês 20	Mês 24
45	6	Capacitação sobre exportação e/ou venda para o mercado-alvo	Unid.	3	Mês 23	Mês 23
46	6	Planejamento das missões internacionais	Unid.	3	Mês 20	Mês 23
47	6	Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	Unid.	4	Mês 19	Mês 19
48	6	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	Unid.	-	Mês 19	Mês 29
49	6	Reuniões com potenciais compradores antes da missão	Unid.	6	Mês 23	Mês 24
50	7	Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	Unid.	1	Mês 23	Mês 25
51	7	Missão Internacional na Colômbia	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
52	7	Missão Internacional no Chile	Unid.	1	Mês 24	Mês 24
53	7	Missão Internacional na Bolívia	Unid.	1	Mês 22	Mês 23
54	7	Reuniões com potenciais compradores depois da missão	Unid.	Até 18	Mês 23	Mês 30

55	8	Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	Unid.		Mês 20	Mês 33
56	8	Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 5	Mês 20	Mês 33
57	8	Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	Unid.	Até 11	Mês 20	Mês 33
58	8	Gestão do site da Vitrine do Inova Export	Unid.	-	Mês 23	Mês 30

- Tabela "I.f" do plano de trabalho - Indicadores de Cumprimento de Metas:

I.f. Indicadores de cumprimento das metas			
Os indicadores de cumprimentos de metas e seus respectivos produtos serão compilados e submetidos à CONCEDENTE por meio dos relatórios conclusivos das etapas, conforme previsto no cronograma de execução (I.e.).			
28	Lista de inscritos e certificados de finalização do curso - espanhol		
29	Contratos sociais alterados		
30	Minuta de contratos com representantes comerciais estrangeiros		
31	Estudo de precificação internacional		
32	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile		
33	Evento de Lançamento da Plataforma da Vitrine do Inova Export		
34	Lista de inscritos, conteúdo da capacitação e comprovação de realização do curso - capacitações		
35	Memorial descritivo e registro de fotos das reuniões com as embaixadas de países alvo		
36	Entrega de relatório conclusivo etapa 5	Data de entrega:	Mês 24
37	Comprovantes de agendamentos, passagens emitidas, reservas de hotel e comprovantes de inscrições na feira		
38	Reuniões com potenciais compradores antes das missões		
39	Comprovante de cadastro		
40	Entrega de relatório conclusivo etapa 6	Data de entrega:	Mês 27
41	Relatório de inserções em mídia local		
43	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Colômbia		
44	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional no Chile		
45	Memorial descritivo e registro de fotos, comprovantes, passagens aéreas para a missão Internacional na Bolívia		

46	Entrega de relatório conclusivo etapa 7	Data de entrega:	Mês 30
47	Comprovante de exportação – protocolo de intenção de negociação/certificação		
48	Comprovante de pedido de registro e homologação do produto em órgão regulador		
49	Minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia com parecer jurídico		
50	Relatório de acesso ao site da vitrine do Inova Export		
51	Comprovante de registro das reuniões com os órgãos reguladores dos países de destino, se houver necessidade		
52	Certificado de depósito de marca emitido pelo órgão de propriedade intelectual		
53	Desenho gráfico e/ou projeto industrial de embalagem, etiquetas e bulas		
54	Ata de reunião das participações nas mentorias de marca e produto		
55	Reuniões com potenciais compradores após as missões		
56	Entrega de relatório conclusivo etapa 8	Data de entrega:	Mês 33

2.2. Na documentação apresentada, constatou-se que o Conveniente e o Interveniente cumpriram as ações previstas para as Metas 34 a 58 do Cronograma de Execução estabelecido no Plano de Trabalho, atendendo, também, aos respectivos indicadores pactuados.

2.3. A análise da execução física, com base nos indicadores pactuados, está resumida na tabela a seguir:

Meta	Etapa	Indicador Físico Pactuado	Indicador Físico Executado	Atendeu?	Documento SEI
34	5	Curso intensivo de conversação em espanhol e business	30	29 (Justificativa 67680996)	67644103
35	5	Registro de empresa como exportadora na Junta Comercial	17	10 (Justificativa 67680996)	67644592
36	5	Registro de empresa como exportadora na Receita Federal	14	8 (Justificativa 67680996)	67667590
37	5	Estruturar representação comercial nos países	4	2 (Justificativa 67680996)	67667706
38	5	Registro de marca em órgão de PI estrangeiro	18	14 (Justificativa 67680996)	67669966
39	5	Desenho de embalagem, etiquetas e bulas	7	Sim	67672634
40	5	Mentorias de marca e produto	18	Sim	67672849
41	5	Estudo de precificação internacional	18	Sim	67673043
42	5	Lançamento da Vitrine do Inova Export	1	Sim	67673213

43	5	Reuniões de alinhamento com as representações comerciais da Colômbia e do Chile	3	Sim	67673485
44	5	Criação do Material de Divulgação da Vitrine do Inova Export	1	Sim	67673654
45	6	Capacitação sobre exportação e/ou venda para o mercado-alvo	3	Sim	67674834
46	6	Planejamento das missões internacionais	3	Sim	67675113
47	6	Reunião com embaixadas de países alvo (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia)	4	Sim	67675217
48	6	Planejamento das visitas a órgãos/consultorias de controle e registro do produto	-	Sim	67675726
49	6	Reuniões com potenciais compradores antes da missão	6	Sim	67676032
50	7	Divulgação em mídias locais dos mercados-alvo	1	Sim	67676845
51	7	Missão Internacional na Colômbia	1	Sim	67677041
52	7	Missão Internacional no Chile	1	Sim	67677498
53	7	Missão Internacional na Bolívia	1	Sim	67677680
54	7	Reuniões com potenciais compradores depois da missão	Até 18	Sim	67677894
55	8	Registro e despacho do produto/serviço exportado ou em exposição	-	Sim	67678630
56	8	Registro e homologação do produto em órgão regulador (para as empresas que necessitam)	Até 5	Sim	67678872
57	8	Elaboração das minutas dos contratos de comercialização e transferência de tecnologia (para as empresas que necessitam)	Até 11	Sim	67679115
58	8	Gestão do site da Vitrine do Inova Export	-	Sim	67679402

2.4. 2.4 Com efeito, nos termos do Decreto nº 8.508, de 15 de dezembro de 2015, constatou-se que a documentação apresentada comprovou a regularidade da execução física e o cumprimento das metas pactuadas.

2.5. 2.5 Registra-se que as ressalvas indicadas na prestação de contas anterior (67680917) foram devidamente apresentadas.

3. PARECER FINANCEIRO

3.1. Foram realizados os seguintes repasses, sendo a presente análise referente à execução financeira das Parcelas 4 e 5:

II.c. Cronograma de desembolso dos recursos			
Parcela	Data	Valor	Desembolso
1	Mês 1	R\$ 745.200,00	Realizado (SEI nº 000025407893)
2	Mês 5	R\$ 496.800,00	Realizado (SEI nº 000031297373)

3	Mês 9	R\$ 402.429,04	Realizado (SEI nº 000036644985)
4	Mês 19	R\$ 567.150,60	Realizado (SEI nº 51948431)
5	Mês 22	R\$ 130.138,36	Realizado (SEI nº 54443380)

3.2. Os lançamentos analisados aparentam estar em conformidade com aqueles previstos para a execução física das metas pactuadas. No entanto, verificamos que, durante a execução financeira, as Despesas Administrativas e Operacionais, bem como os Custos Indiretos, não foram devidamente comprovados. Ademais, foi identificado o pagamento de juros nas notas fiscais NF 1031355 e NF 1045712, despesas que não possuem previsão orçamentária.

4. CONCLUSÃO

4.1. Diante do exposto, recomenda-se que a Prestação de Contas Parcial do Convênio nº 02/2021-INOVAEXPORT (000024425453), correspondente às parcelas de repasse 4 e 5, seja julgada como REGULAR COM RESSALVA, condicionando-se ao conveniente e/ou interveniente a adoção das seguintes providências para o saneamento das ressalvas apontadas no item 3.2:

- I - **Comprovar os gastos com despesas administrativas operacionais;**
- II - **Comprovar os gastos com custos indiretos;**
- III - **Realizar a devolução dos valores correspondentes ao pagamento de juros.**

4.2. Por fim, registre-se que esta análise abrange tão somente o período e valores correspondentes às parcelas de desembolso 4 e 5.

[1] Art. 73. (...) Parágrafo único. Quando se tratar de prestação de contas parcial será exigido apenas o disposto nos incisos I a V, XI e XII deste artigo.



Documento assinado eletronicamente por **SARA DO SOCORRO SILVA, Superintendente**, em 09/12/2024, às 11:45, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **66729119** e o código CRC **4A0E0258**.

GERÊNCIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES
RUA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA - 1º ANDAR, ALA LESTE - Bairro SETOR SUL - GOIANIA - GO - CEP 74015-908 - 62981431114.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 66729119

Secretaria de
Estado de
Desenvolvimento
e Inovação



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO
GABINETE

Processo: 202114304000918

Interessado: GABINETE DO SECRETÁRIO

Assunto: Projeto Inova Export.

DESPACHO Nº 2884/2022 - GAB

Versam os autos, neste momento, acerca da prestação de contas parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI (000024425453), firmado entre esta Secretaria de Estado de Desenvolvimento e Inovação (Concedente) e a Universidade Federal de Goiás (Conveniente) em parceria com a Fundação de Apoio à Pesquisa (Interveniente). O convênio tem por objeto a execução do **projeto INOVAEXPORT** - Internacionalização de Empreendimentos Inovadores, visando ao desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores em estímulo à internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais.

Neste sentido, tendo em vista as disposições contidas no Despacho nº 3346/2022 - SEDI/SGI (000036539390) e de acordo com o Relatório nº 2 / 2022 SEDI/GELCC-14350 (000036535187), **APROVO** a Primeira Prestação de Contas Parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI (000024425453), conseqüentemente, retornem-se os autos à **Superintendência de Gestão Integrada desta Pasta**, para conhecimento e demais providências.

Gabinete do Secretário de Estado de Desenvolvimento e Inovação, aos 28 dias do mês de dezembro de 2022.



Documento assinado eletronicamente por **MARCIO CESAR PEREIRA, Secretário (a) de Estado**, em 28/12/2022, às 11:49, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador 000036557340 e o código CRC 423B257E.

RUA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR CENTRAL - GOIANIA -
GO - CEP 74015-908 - .



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 000036557340



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Referência: Processo nº 202114304000918

Interessado: SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Assunto: Segunda Prestação de Contas Parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI.

DESPACHO Nº 1212/2023/GAB

Versam os autos, neste momento, acerca da segunda prestação de contas parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI (000024425453), firmado entre esta Secretaria de Estado de Desenvolvimento e Inovação (Concedente) e a Universidade Federal de Goiás (Conveniente) em parceria com a Fundação de Apoio à Pesquisa (Interveniente). O convênio tem por objeto a execução do **Projeto INOVAEXPORT** - Internacionalização de Empreendimentos Inovadores, visando ao desenvolvimento de ações conjuntas que assegurem a elaboração e a implementação de um modelo de inteligência comercial e incubação de empreendimentos inovadores em estímulo à internacionalização de empresas, por meio de missões comerciais internacionais.

A Gerência de Compras Governamentais desta Pasta se manifestou por meio do Despacho N.º 540/2023/SECTI/GCG (50349094) nos seguintes termos:

*"Conforme apontado no Relatório 3 (SEI 49844060), sugerimos a **APROVAÇÃO** da 2ª prestação de contas parcial **COM RESSALVA** demandando do Conveniente e/ou Interveniente a seguinte providência necessária ao saneamento da ressalva apontada nos itens 3 e 4 do Despacho 17 (49972058) a saber:*

I - comprovação da conclusão das atividades de consultoria e assessoria jurídica, financeira, contábil e marketing, conforme justificativa apresentada, na prestação de contas da próxima etapa.

A não adoção das providências visando à regularização da ressalva ora apontada, pelo Concedente e Interveniente, poderá implicar na glosa do valor associado à Meta 2 (v. Tabela "I.e" do plano de trabalho), nas próximas prestações de contas parciais ou na prestação de contas final."

Sendo assim, ante as disposições contidas no referido expediente, bem como as informações do Despacho Nº 720/2023/SECTI/SGI (50351363) e Relatório nº 3 / 2022 SEDI/GELCC-14350 (49844060), **APROVO COM RESSALVAS** a Segunda Prestação de Contas Parcial do Convênio nº 02/2021-SEDI (000024425453), retornando o presente à **Superintendência de Gestão Integrada desta Pasta** com sugestão de envio à **Gerência de Compras Governamentais** para conhecimento e demais providências.

Goiânia, 04 de agosto de 2023.

JOSÉ FREDERICO LYRA NETTO
Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação



Documento assinado eletronicamente por **JOSE FREDERICO LYRA NETTO**, **Secretário (a) de Estado**, em 11/08/2023, às 17:23, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **50340741** e o código CRC **FD4B71A2**.

RUA 82 400, PALÁCIO PEDRO LUDOVICO TEIXEIRA, 1º ANDAR - Bairro SETOR CENTRAL - GOIANIA -
GO - CEP 74015-908 - .



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 50340741



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
GERÊNCIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS INOVADORES

Referência: Processo nº 202114304000918

Interessado(a): SECRETARIA DE ESTADO DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Assunto: Pagamento 5ª parcela.

DESPACHO Nº 51/2023/SECTI/GIEI-21237

- 1 Considerando que a prestação de contas do 3º desembolso está incluída na prestação de contas do 2º desembolso e que foram analisadas em conjunto (SEI nº [49844060](#));
- 2 Considerando o Despacho do Gabinete Nº Automático 1212 (SEI nº [50340741](#)), em que o titular desta Secretaria aprova as prestações de contas parciais do convênio, referentes aos 2º e 3º desembolsos, de acordo com o Relatório 3 (Sei! nº [49844060](#));
- 3 Considerando a declaração da instituição executora (SEI nº [53615642](#)) e documentos anexos (SEI nº [53615716](#)) comprovando a execução de 60% da 4ª parcela;
- 4 Solicitamos o pagamento da 5ª parcela, no valor de 130.138,36 (cento e trinta mil e cento e trinta e oito reais e trinta e seis centavos) conforme a Programação de Desembolso Financeiro nº 2022310100097 (SEI nº [52794346](#)).
- 5 Encaminhem-se os autos à Gerência de Gestão e Finanças para providências.

GOIANIA, 10 de novembro de 2023.

SARA DO SOCORRO SILVA
Gestora do Convênio



Documento assinado eletronicamente por **LIDIANE MONTEIRO DE ABREU, Superintendente**, em 10/11/2023, às 12:32, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **SARA DO SOCORRO SILVA, Gerente**, em 10/11/2023, às 14:00, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **53616143** e o código CRC **4F10F8DD**.



Referência: Processo nº 202114304000918



SEI 53616143

Criado por [02085250173](#), versão 8 por [sara](#) em 10/11/2023 11:59:02.