



Ministério da Educação
Universidade Federal de Santa Maria
Pró-reitoria de Pós-graduação e Pesquisa
Agência de Inovação Transferência de Tecnologia

EDITAL DE SELEÇÃO FIT EMPREENDE PRPGP/AGITTEC/UFSM N. 021/2022

CHAMADA INTERNA PARA SELEÇÃO DE PROPOSTAS PARA PESQUISA, DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO ATRAVÉS DO FUNDO DE INCENTIVO À INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E DESENVOLVIMENTO

1. DISPOSIÇÕES GERAIS

A Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), por meio da Agência de Inovação e Transferência de Tecnologia (AGITTEC) e da Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa (PRPGP), em parceria com as empresas incubadas da Pulsar Incubadora da UFSM (PULSAR), da Incubadora Tecnológica de Santa Maria (ITSM) e da Incubadora Tecnológica da Universidade Franciscana (ITEC), para conhecimento dos interessados, torna público o presente Edital para seleção de projetos institucionais de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I) voltados à solução de demandas representativas de gargalos tecnológicos e de inovação das empresas incubadas na Pulsar Incubadora da UFSM, na Incubadora Tecnológica de Santa Maria e Incubadora Tecnológica da Universidade Franciscana, regulamentadas pelas Resolução nº 044/2021 (que aprova a Política de Inovação da UFSM), Resolução nº 02/2020 (que aprova a criação do Parque de Inovação, Ciência e Tecnologia da Universidade Federal de Santa Maria – PICT-UFSM), Resolução nº 16/2015 (que Institui o Regimento Interno da AGITTEC), no âmbito da UFSM. Aos projetos selecionados serão concedidas Bolsas de Iniciação em Desenvolvimento Tecnológico e Inovação para alunos da UFSM, vinculadas ao Fundo de Incentivo à Inovação Tecnológica (FIT).

1.1. Para os efeitos do presente Edital, considera-se como:

a. Incubação interna: fase na qual a empresa de base tecnológica se instala fisicamente no local destinado a Pulsar, ITSM ou ITEC, e utiliza infraestrutura e os serviços oferecidos;

b. Incubação externa: incubação de empreendimento que possui sede própria e não se instala fisicamente na incubadora, mas que usufrui dos serviços de monitoramento e planejamento, nos eixos gestão, capital, tecnológico, mercado e perfil empreendedor; tem acesso ao uso da infraestrutura de uso comum das Incubadoras;

c. Incubação em ambiente coletivo (*Coworking*): incubação de empreendimentos ou microempreendedores individuais que desenvolvem seus projetos de base tecnológica em espaço compartilhado da Pulsar, ITSM ou ITEC onde têm acesso às estruturas de uso e os serviços das Incubadoras, tais como, salas de conferências, copa, salas de reunião, treinamentos, cursos e eventos de acordo com a infraestrutura disponível e a política de treinamento da Incubadora;

d. Incubação como empresa associada: empresa que atua em negócios de base tecnológica e não necessita de espaço físico na incubadora, mas que deseja o apoio e uso dos serviços prestados pela Pulsar, ITSM e ITEC para o desenvolvimento de novos negócios, processos e produtos; a empresa não usufrui dos serviços de monitoramento e planejamento, nos eixos gestão, capital, tecnológico, mercado e perfil empreendedor;

e. Empresas de base tecnológica: são aquelas cujos produtos, processos ou serviços são gerados a partir dos resultados de pesquisas aplicadas e nos quais a tecnologia representa alto valor agregado.

2. OBJETIVO

Constitui-se como objetivo do presente Edital o apoio à execução, pelos pesquisadores da UFSM, de atividades de PD&I que detenham impacto tecnológico, industrial e aplicabilidade na resolução das demandas apresentadas pelas empresas incubadas de forma a:

- a. Formar recursos humanos por meio da Iniciação Tecnológica;
- b. Fomentar o ensino inovador na UFSM;
- c. Fortalecer a cadeia produtiva regional por meio do desenvolvimento de empreendimentos de base tecnológica;
- d. Promover a cooperação e interação entre os setores público e privado;
- e. Promover a competitividade empresarial regional nos mercados nacional e internacional;
- f. Desenvolver economicamente iniciativas da região; e

g. Gerar inovações de produto, inovações de processo, inovações organizacionais e inovações de *marketing*.

3. CRONOGRAMA

Para efeitos do presente Edital, fica estabelecido o seguinte cronograma:

3.1 - ETAPAS INICIAIS

ATIVIDADE	PERÍODO
Inscrição	06 a 27 de junho de 2022
Avaliação e seleção Interna	01 a 08 de julho de 2022
Resultado inicial (Portal do Professor)	11 de julho de 2022
Prazo de solicitação para reconsideração do avaliador	11 a 13 de julho de 2022
Avaliação das reconsiderações	14 e 15 de julho de 2022
Resultado das reconsiderações (Portal do Professor)	18 de julho de 2022
Prazo de reconsideração ao Comitê de Iniciação Tecnológica (via PEN)	18 e 19 de julho de 2022
Resultado das reconsiderações ao Comitê de Iniciação Tecnológica (via PEN)	20 de julho de 2022

3.2 - ETAPAS FINAIS

ATIVIDADE	PERÍODO
Divulgação do resultado final	21 de julho de 2022
Seleção e indicação dos bolsistas	21 de julho de 2022 a 11 de agosto de 2022
Início das bolsas	01 de setembro de 2022
Workshop de avaliação e monitoramento das atividades dos bolsistas	Maior de 2023 - conforme calendário acadêmico
Relatório Final	01 a 30 de setembro de 2023

4. DA BOLSA: Valor, Pagamento, Vigência, Indicação e Substituição de Bolsistas

4.1. Os recursos destinados a este Edital serão provenientes do orçamento da Instituição, referentes ao Fundo de Incentivo à Inovação Tecnológica (FIT) e deverão ser executados conforme calendário orçamentário da Instituição, no exercício corrente. Dos recursos destinados a este Edital, cada professor poderá solicitar até 3 (três) bolsas de iniciação à Inovação Tecnológica para atender até 3 (três) demandas distintas (Anexo I deste Edital). O mesmo projeto poderá ser utilizado para a solicitação de até 3 (três) bolsas, havendo a necessidade de encaminhar um Plano de Trabalho individual e detalhado para cada bolsista.

4.2. As bolsas serão contrapartida da UFSM para a execução do projeto e deverão ser destinadas a alunos regularmente matriculados em cursos técnicos, tecnológicos e graduação da UFSM.

4.3. Das bolsas FIT que serão concedidas, 05 (cinco) serão destinadas aos projetos mais bem avaliados pela banca do Workshop de Avaliação dos bolsistas do Edital FIT Empreende 017/2021, desde que submetido com nova proposta de trabalho no presente Edital.

4.4. O valor das bolsas será de R\$400,00 (quatrocentos reais) mensais para alunos de ensino superior e R\$270,00 (duzentos e setenta reais) para alunos de ensino profissionalizante. A empresa responsável pela demanda atribuída ao bolsista pode, sob a circunstância de um programa de retenção, complementar o valor da bolsa, devendo esta situação ser acordada entre o bolsista e o responsável pela demanda na empresa. As bolsas terão vigência de 12 (doze) meses.

4.5. Os recursos de custeio do projeto, além das bolsas e da infraestrutura que serão disponibilizadas pela UFSM, serão aportados pelas empresas incubadas na PULSAR, ITSM e ITEC, individualmente, e deverão observar os limites ou a realidade orçamentária do onerado.

4.6. A seleção e indicação do bolsista e a sua eventual substituição é prerrogativa do proponente contemplado e será de sua inteira responsabilidade, respeitando o que rege a [Resolução nº 001/2013](#) da UFSM e a [Resolução RN 023/2008](#) do CNPq. A solicitação de substituição e a escolha do substituto são também de inteira responsabilidade do proponente, permanecendo todas as obrigações de execução do projeto proposto. Um modelo de edital para o processo seletivo de bolsistas está disponível aos contemplados no [site da PRPGP](#).

4.7. A indicação do bolsista se dá exclusivamente no Portal do Professor (*Outros, Solicitação de bolsas e auxílios para Projetos, Minhas Solicitações*), até a data definida no Cronograma deste Edital (item 3). A indicação deve conter, obrigatoriamente, os dados bancários do aluno bolsista, não havendo restrição quanto a instituição bancária a ser utilizada.

4.8. Ao final do prazo de “Indicação do Bolsista” (conforme Cronograma no item 3 deste Edital), caso o docente contemplado com cota não faça a indicação de seu aluno, a cota será repassada automaticamente para o próximo docente na ordem de classificação do processo de avaliação.

4.9. A substituição do bolsista é realizada via Portal do Professor (*Auxílios e Bolsas para Projetos, Meus Bolsistas*), **na segunda quinzena do mês que antecede o da substituição**. No momento da substituição, no Portal do Professor, os dados bancários do bolsista substituto são obrigatórios. A substituição via Portal deverá ser informada pelo professor via e-mail para a Coordenadoria de Empreendedorismo da AGITTEC (agittec.ep@ufsm.br).

4.10. Em caso de não haver aluno substituto para a bolsa, a intenção de cancelamento da cota de bolsa deverá ser informada pelo professor via e-mail para a PRPGP (cic.prpgp@ufsm.br), com cópia para a Coordenadoria de Empreendedorismo da AGITTEC (agittec.ep@ufsm.br).

4.11. Cada projeto selecionado poderá ter até 3 (três) bolsas aprovadas, desde que cada bolsa esteja relacionada a uma demanda distinta, considerando o limite de 3 (três) cotas por professor proponente.

5. REQUISITOS EXIGIDOS DO DOCENTE PROPONENTE

5.1. Ser docente com vínculo ativo na UFSM, coordenador de projeto de pesquisa com registro na Plataforma de Projetos da UFSM, com status “em andamento” ou “renovado” ou “novo/registrado”, com data de encerramento a partir de 01 de setembro de 2023.

5.2. Estão impedidos de participar:

- a) Servidores sem vínculo empregatício com a UFSM;
- b) Servidores cujo projeto tenha sido previamente contemplado com qualquer auxílio em Programas Institucionais de Iniciação Científica ou Iniciação Tecnológica ligados à PRPGP, PROPLAN ou AGITTEC, e que apresentem pendência de relatório final;
- c) Professores aposentados, substitutos e visitantes;
- d) Servidores cedidos com afastamento total a outros órgãos públicos ou privados, com exceção dos cedidos à Empresa Brasileira de Serviços Hospitalares-Hospital Universitário de Santa Maria (EBSERH-HUSM).

5.3. Manter o currículo Lattes atualizado na base do CNPq.

6. REQUISITOS E COMPROMISSOS DO BOLSISTA

- 6.1. Estar regularmente matriculado em cursos de graduação ou cursos de nível médio e/ou profissionalizante de escolas técnicas da UFSM.
- 6.2. Estar cadastrado no projeto de pesquisa vigente, na categoria de “participante” ou “colaborador”. A condição de “bolsista” será adotada automaticamente pelo sistema quando da indicação do aluno.
- 6.3. Ter os dados pessoais atualizados (e-mail e telefone) no DERCA e no Portal do Aluno.
- 6.4. Possuir currículo Lattes atualizado na base do CNPq.
- 6.5. Possuir conta corrente ativa, no nome e CPF do aluno beneficiário, em qualquer banco, para viabilizar a implantação da bolsa.
- 6.6. Não será realizado o pagamento em contas poupança de qualquer banco, conta fácil da Caixa Econômica Federal, conta conjunta de qualquer banco ou conta de terceiros.
- 6.7. Não ter vínculo empregatício ou outras bolsas, exceto aquelas que possuam objetivos assistenciais, de manutenção ou de permanência ([RN 017/2006 – CNPq](#)).

7. DA INSCRIÇÃO

- 7.1. As inscrições estarão abertas no período de 06/06/2022 a 27/06/2022, conforme Cronograma (item 3) deste Edital e serão realizadas em formato *online*, exclusivamente pelo Portal do Professor ou Portal de Recursos Humanos da UFSM.
- 7.2. Os documentos a serem anexados no ato da inscrição são:
 - a) Plano de Trabalho Individual do(s) bolsista(s) ([Anexo II](#));
 - b) Carta de concordância assinada pela empresa demandante ([Anexo III](#)); e
 - c) [Ficha de avaliação](#) do professor.
- 7.3. O proponente deverá apresentar projeto de inovação tecnológica e/ ou demais áreas do conhecimento, de caráter científico, até dia 27 de junho de 2022, com proposta de solução à(s) demanda(s) em que manifestou interesse, conforme modelo contido no Anexo II.
- 7.4. No momento da inscrição, o proponente deverá acessar o Portal do Professor (*Outros, Solicitação de bolsas e Auxílios para Projetos, Nova Solicitação*) e escolher o programa FIT EMPREENDE. Tal seleção é de inteira responsabilidade do professor proponente, sendo que inscrições em programas e/ou unidades erradas serão desclassificadas.

7.5. Os documentos exigidos para inscrição devem ser enviados **obrigatoriamente** em formato PDF, exceto a Ficha de Avaliação, a qual deve ser enviada em seu formato original (XLS, XLSX ou ODT).

7.6. A conferência da documentação será feita pela PRPGP e AGITTEC, em conjunto com Comissão de Avaliação específica dos projetos submetidos em atendimento ao presente Edital.

7.7. Serão analisados no processo somente os documentos anexados na inscrição, não sendo aceitos documentos novos enviados durante o período de recursos.

7.8. A não apresentação de qualquer dos documentos previstos neste item resultará na desclassificação da proposta.

8. ELABORAÇÃO DAS PROPOSTAS

8.1. As propostas deverão observar as prioridades e a resolução pontual das demandas apresentadas no Anexo I deste Edital, observados os aspectos descritos neste instrumento convocatório, e evidenciar a atividade de inovação com aplicabilidade prática junto ao representante do Setor Produtivo responsável pela apresentação da demanda (“[Empresa Proponente](#)”).

8.2. Os custos do projeto serão responsabilidade conjunta da UFSM e da empresa proponente da demanda técnica a ser solucionada, sendo contrapartida da UFSM a concessão de bolsas de Inovação Tecnológica aos alunos indicados pelo coordenador do projeto aprovado. A empresa proponente da demanda será responsável pelo aporte financeiro relativo aos demais custos do projeto, desde que adequado ao seu orçamento e economicamente mensuráveis.

9. PROCESSO DE SELEÇÃO, JULGAMENTO E CLASSIFICAÇÃO

9.1. Os projetos submetidos neste Edital serão avaliados por uma comissão especificamente criada, constituída pelo Comitê de Iniciação Tecnológica da UFSM em conjunto com representantes da AGITTEC.

9.2. Os **critérios de avaliação** abaixo descritos serão avaliados com notas entre 0 (zero) e 10 (dez), havendo peso específico por critério. A Nota Final será obtida pela compilação do desempenho nos critérios (A), (B) e (C), descritos a seguir.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	NOTAS	PESO
------------------------	-------	------

(A) Em relação ao professor proponente	Ficha de Avaliação Inovação Tecnológica 2022 (a maior pontuação será atribuída a nota 10 e as demais terão nota proporcional).	0-10	30%
(B) Em relação ao projeto de pesquisa	<p>Mérito científico e técnico direcionado ao desenvolvimento Tecnológico e de Inovação;</p> <p>Alinhamento com a demanda específica atribuída. A escolha pela opção "<i>Outras demandas</i>" implica na pontuação. A preferência é dada aos projetos que atendem as demandas prioritárias do Anexo I;</p> <p>Estrutura adequada para a execução do projeto;</p> <p>Adequação à Iniciação em Desenvolvimento Tecnológico e Inovação, com atividades específicas de bolsistas;</p>	0-10	30%
(C) Em relação à atividade do bolsista	<p>Cronograma de atividades adequado ao período de vigência da bolsa;</p> <p>Alinhamento do Plano de trabalho com a demanda específica atribuída.</p>	0-10	40%

9.3. Após a divulgação do resultado preliminar do concorrente poderão ser feitos pedidos de reconsideração no [Portal do Professor](#) da UFSM, conforme cronograma deste Edital.

9.4.1 É responsabilidade do concorrente verificar a avaliação realizada no [Portal do Professor](#) – “Outros” – “Solicitação de bolsas e auxílios para projetos” – “Minhas Solicitações” e solicitar revisão de análise, caso julgue necessário, dentro dos prazos previstos no cronograma deste Edital.

9.4.2 O sistema não emite mensagens de alerta sobre o resultado preliminar e/ou sobre o prazo de recursos.

9.5 As concessões de cotas de bolsas serão realizadas respeitando a classificação obtida pelo concorrente, definida por sua nota final, e pela disponibilidade de bolsas oferecidas por este Edital para esta finalidade.

9.6 Após a análise inicial das propostas, os projetos previamente selecionados poderão ser customizados conforme sugestões da Comissão de Avaliação (etapa Qualificação e Ajustes), devendo ser apresentados em sua versão final até a data indicada no cronograma do presente Edital.

9.7 Será selecionada, preferencialmente, uma solução para cada demanda apresentada no Anexo I deste Edital, havendo a distribuição proporcional de bolsas entre empresas.

9.8 Os critérios adotados para a distribuição das cotas de bolsa são os seguintes:

9.8.1 Distribuição das primeiras cotas de bolsa:

a. Conforme a pontuação final atribuída às propostas dos professores, distribui-se uma cota de bolsa para cada concorrente, iniciando-se do mais pontuado até o final das cotas.

9.8.2 Distribuição das segundas e terceiras cotas de bolsa:

a. Após a distribuição das primeiras cotas, verifica-se a pontuação das propostas com solicitação de mais de 1 (uma) bolsa. Com isso, a distribuição é reiniciada do mais pontuado até o final das cotas.

9.9 Os resultados do processo de avaliação das reconsiderações estarão disponíveis no [Portal do Professor](#), conforme cronograma deste Edital.

9.10 Os processos de avaliação e seleção serão analisados pelo Comitê de Iniciação Tecnológica da UFSM em conjunto com representantes da AGITTEC.

9.11 O Comitê de Iniciação Tecnológica da UFSM e AGITTEC poderão solicitar documentação comprobatória dos currículos quando da avaliação das solicitações, se julgarem necessário.

9.12 Informações sobre orientação em pós-graduação e participação em grupos de pesquisa que não constarem dos registros institucionais não serão consideradas na avaliação.

10. DA DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS

10.1 Os resultados finais serão disponibilizados junto aos Gabinetes de Projetos das Unidades de Ensino e publicados pela CIC/PRPGP nos sites da UFSM, PRPGP e AGITTEC nos prazos previstos neste Edital.

11. DA AVALIAÇÃO E DA OBRIGAÇÃO DO DOCENTE ORIENTADOR

11.1. É de responsabilidade do orientador coordenar as atividades a serem desenvolvidas no âmbito deste Edital, se selecionado, no prazo e nas condições previstas no projeto apresentado,

zelando pela sua eficiência, em conformidade com as diretrizes apresentadas pela empresa incubada, mantendo contato permanente com o tutor do projeto na empresa e apresentando informações sempre que solicitado pela UFSM ou pela empresa.

11.2. É de responsabilidade do orientador, auxiliar e acompanhar a elaboração da tramitação interna necessária à formalização do projeto entre a UFSM e a empresa incubada.

11.3. É de responsabilidade do orientador prestar informações adicionais ou esclarecimentos à proposta sempre que solicitado pela Comissão de Avaliação ou pela empresa incubada, sejam de natureza técnica ou econômica, se de conhecimento do proponente.

11.4. Manter em sigilo conhecimentos, projetos, técnicas, produtos, *know-how*, informações relativas ao negócio da empresa incubada, dentre outros apontados como sigilosos e cedidos para subsidiar o projeto, bem como quaisquer informações que possam acarretar dano à UFSM ou às parceiras desta.

11.5. É de responsabilidade do orientador realizar acompanhamento do rendimento acadêmico do aluno bolsista do projeto.

11.6. Docentes orientadores cedidos a outros órgãos públicos ou privados, com exceção dos cedidos à EBSERH-HUSM, afastados para tratamentos de interesse particular, LG (Licença Gestante) por um período superior a 90 dias dentro do período de vigência da bolsa (item 3 - Cronograma), deverão manifestar esta situação à Coordenadoria de Iniciação Científica e a AGITTEC, via e-mail, com 30 (trinta) dias de antecedência ao início do afastamento, para que a concessão possa ser repassada para o próximo docente de acordo com a ordem de classificação final deste edital.

11.7. O docente orientador que requerer Licença para Tratamento de Saúde ou Licença Adotante (LA) por período superior a 90 (noventa) dias, dentro do período de concessão da bolsa, deverá comunicar a CIC e a AGITTEC tão logo identifique a necessidade do referido afastamento.

11.8. Em caso de exoneração, vacância ou redistribuição do outorgado, este deverá comunicar a CIC e a AGITTEC no dia da publicação da ocorrência no Diário Oficial da União, via e-mail, para que a concessão (bolsa e recursos financeiros) possa ser repassada para o próximo docente na ordem de classificação do processo de avaliação, ou suspensão.

11.9. Em caso de afastamento total para capacitação ou treinamento que ultrapasse o período de 90 (noventa), o outorgado que desejar manter a sua bolsa de estudos vinculada ao bolsista indicado e ao projeto aprovado deverá encaminhar ao Gabinete de Projetos de sua Unidade de

Ensino, PRPGP e a AGITTEC, via e-mail, a indicação de um docente ativo na UFSM para atuar como responsável institucional pelo bolsista durante o afastamento e uma declaração de que exercerá remotamente as atividades de orientação de forma voluntária e graciosa, por interesse próprio, com renúncia a qualquer efeito financeiro (modelo declaração disponível no [site da PRPGP](#)). Caso não seja do interesse manter a cota em função do afastamento, manifestar esta situação ao Gabinete de Projetos de sua Unidade de Ensino, via e-mail, com 30 (trinta) dias de antecedência ao início do afastamento, para que a concessão (bolsa e recursos financeiros) possa ser repassada para o próximo docente na ordem de classificação do processo de avaliação, ou suspensão.

11.10. Em caso de desistência da bolsa, exoneração, vacância, aposentadoria ou redistribuição do docente coordenador do projeto, este deverá comunicar o Gabinete de Projetos de sua Unidade de Ensino e a AGITTEC, no dia da publicação da ocorrência no Diário Oficial da União, via e-mail, para que a concessão (bolsa e recursos financeiros) possa ser repassada para o próximo docente na ordem de classificação do processo de avaliação, ou suspensão.

11.11. O não cumprimento dos itens 11.8 e/ou 11.9 e/ou 11.10 e/ou 11.11 implicará na oportuna restituição dos valores pagos indevidamente ao aluno, via Guia de Recolhimento à União.

11.12. Apresentar relatório final das atividades do bolsista e do projeto até o dia 31 de agosto de 2023 via Portal do Professor (*Outros, Solicitações de bolsas e auxílios para projetos, Meus bolsistas*), contendo a avaliação do proponente quanto ao desempenho do bolsista em suas atividades.

11.13. A não-aprovação do relatório final e/ou prestação de contas de auxílios concedidos em 2022, seja pelas Comissões de Pesquisa das Unidades de Ensino, seja pela PRPGP, implicará na suspensão imediata do auxílio concedido em 2023. A PRPGP poderá nomear comissão com a finalidade de realizar as análises dos relatórios finais e/ou prestação de contas de auxílios concedidos no ano de 2022.

12. DA AVALIAÇÃO E DA OBRIGAÇÃO DO BOLSISTA

12.1. Cumprir as atividades constantes do Plano de Trabalho do bolsista, a ser proposto pelo professor no ato da inscrição, em jornada de 20 (vinte) horas semanais.

12.2. Realizar as atividades indicadas pelo professor coordenador do projeto de forma zelosa e primando pela eficiência, nos prazos e condições estabelecidos, prezando ainda pela eficaz

iniciação à inovação tecnológica, a partir de método científico e com foco na resolução prática de gargalos tecnológicos existentes.

12.3. Manter rendimento acadêmico durante a execução do projeto que seja equivalente ao apresentado antes do início das atividades realizadas na proposta, sendo desvinculado da bolsa em caso de queda de desempenho.

12.4. Elaborar relatório das atividades desempenhadas no período do projeto semestralmente, que deverá ser apresentado ao coordenador do projeto.

12.5. O bolsista deverá apresentar até 2023, na JAI, trabalho referente ao projeto contemplado, indicando sua condição de bolsista FIT Empreende.

12.6. Os alunos bolsistas que não puderem, por alguma razão justificada, apresentar seu trabalho na JAI poderão ser substituídos por outro aluno a ser indicado pelo professor orientador.

12.7. O não atendimento aos itens acima mencionados implicará no cancelamento da bolsa do aluno.

13. DISPOSIÇÕES FINAIS

13.1. Será motivo de desclassificação o descumprimento de qualquer item deste Edital.

13.2. Durante a execução do projeto serão realizados, semestralmente, Workshops de Avaliação e Monitoramento do Andamento Projeto, sob convocação da AGITTEC, onde devem ser apresentados pela empresa, coordenador do projeto e bolsista e serão avaliados o andamento dos projetos.

13.3. O bolsista que não comparecer ao Workshop para apresentar os resultados obtidos, tornará a empresa que representa impossibilitada de participar de novos editais FIT Empreende por dois anos.

13.4. O não cumprimento dos compromissos do docente o impedirá de solicitar cota de bolsa nos editais da PRPGP/UFSM no próximo ano, ficando também passível de perder a cota de bolsas concedida no presente Edital.

13.5. As questões relativas à titularidade sobre Propriedade Intelectual eventualmente gerada, *royalties*, disposição da tecnologia a terceiros, dentre outras, serão decididas em instrumento próprio, por intermédio da AGITTEC.

13.6. Casos omissos serão analisados individualmente pela Comissão Específica de avaliação.

Santa Maria, 01 de junho de 2022.

Prof. Leandro Souza da Silva
Coordenador de Iniciação Científica

Prof. Dr. Daniel Pinheiro Bernardon
Diretor da Agência de Inovação e
Transferência de Tecnologia (AGITTEC)

Profa. Cristina Wayne Nogueira
Pró-Reitor de Pós-Graduação e Pesquisa

ANEXO I

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA – UFSM
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA – PRPGP
AGÊNCIA DE INOVAÇÃO E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA – AGITTEC

LISTA DE DEMANDAS EMITIDA PELAS EMPRESAS INCUBADAS

EMPRESA	DEMANDA TECNOLÓGICA	DESCRIÇÃO DA DEMANDA
AGROKAPITAL niviaq.adv@gmail.com	01 Inovações de Processo	Necessidade de funcionalidades que complementem o projeto e o aproximem das exigências legais: segurança de acesso ao servidor de dados, manutenção de software - possibilidade de tornar o servidor integrado ao sistema.
AGROKAPITAL niviaq.adv@gmail.com	02 Inovações Organizacionais	Desenvolvimento de sistema para gerir a Cédula de Produto Rural desde a criação até o resgate. O sistema deve ser integrado e comunicar Dados do Produtor e de cada CPR; consulta à SPC, SERASA e Processos Judiciais; Interface para cadastro de Clientes, Assinatura de CPR digital, Análise de imagens de satélite para monitoramento do plantio e desenvolvimento de aplicativo para acompanhamento do plantio.
ANIMUS HOSPITAL ONLINE gerenciaexecutiva@animushospitalonline.com	03 Inovações de Marketing	A realização de uma comunicação efetiva para transmissão da proposta de valor e solução da empresa ao público é essencial para o desenvolvimento da empresa e captação de clientes. No mundo digital, essa comunicação ocorre principalmente por meio das redes sociais, dessa forma, o estudo do público e a criação de estratégias para as redes sociais e gerenciamento das mesmas é essencial.
ANIMUS HOSPITAL ONLINE gerenciaexecutiva@animushospitalonline.com	04 Inovações de Processo	A entrega de conteúdos por meio da plataforma e redes sociais necessita da edição de materiais audiovisuais; criação de materiais para divulgação e postagens; além de formatação de documentos e e-books, por isso, é essencial a presença no time de um editor de materiais audiovisuais e documentos.
ANIMUS HOSPITAL ONLINE gerenciaexecutiva@animushospitalonline.com	05 Inovações de Produto	A elaboração de estratégias para distribuição dos conteúdos na plataforma é essencial para o engajamento dos usuários e transmissão das informações de forma fluida e atrativa, por isso, é necessário um olhar profissional sobre essa demanda.
ANIMUS HOSPITAL ONLINE gerenciaexecutiva@animushospitalonline.com	06 Inovações Organizacionais	O desenvolvimento do organograma da empresa (funções, cargos e setores) e a alocação do colaborador mais adequado para cada um destes é essencial para seu funcionamento. Para isso, é necessário conhecimento em gestão de pessoas.
ANIMUS HOSPITAL ONLINE	07 Inovações de Processo	O levantamento das necessidades e desenvolvimento dos fluxos dentro da empresa, como nas áreas de: gerenciamento da plataforma; relacionamentos com

gerenciaexecutiva@animumshospitalonline.com		parceiros e desenvolvedores de conteúdo; processo de venda; e gestão financeira e contábil são cruciais para o seu funcionamento. Por isso, a necessidade de conhecimento na área administrativa.
AUFTEK TECNOLOGIA adriano.marques@autek.com	08 Inovações de Produto	O sistema de vaporização eletrotérmica (ETV) combinado às técnicas de espectrometria permite a determinação multielementar e em baixos limites de detecção, ideal para a análise de materiais de alta pureza. Porém, o sistema de ETV atualmente comercializado tem alto custo de manutenção, além de problemas relacionados à condensação de vapor nas paredes do sistema. Nesse sentido, tem-se a necessidade de desenvolver um novo sistema de ETV alinhando eficiência de introdução de amostra, fácil manuseio, baixo custo e que seja acessível para o uso em laboratórios de análise de rotina.
AUSTER TECNOLOGIA saulopenna@austertecnologia.com	09 Inovações de Produto	Adubação nitrogenada de baixo carbono Problema: Os fertilizantes nitrogenados correspondem a mais da metade de todos os fertilizantes agrícolas produzidos no mundo e seu uso impacta significativamente a produtividade de diversos cultivos, porém a aplicação de fertilizantes nitrogenados causa grandes emissões de gases de efeito estufa, com estudos mostrando que, para cada kg de N aplicado na lavoura, ocorre a emissão de, aproximadamente, 10 kg de CO ₂ na atmosfera; Demanda: A Auster Tecnologia, por meio do uso do Sistema Smart-N, acredita que seja possível reduzir significativamente a pegada de carbono da adubação nitrogenada na agricultura, pois as lavouras manejadas com essa tecnologia produzem mais grãos sem aumentar a quantidade de nitrogênio aplicado. Para validar e quantificar esse impacto positivo no meio ambiente, buscamos elaborar experimentos em campo para que sejam realizadas medições e estimativas das emissões de gases de efeito estufa em situações de manejo convencional e manejo Smart-N. Para tal, além da orientação científica de um professor, buscamos um bolsista que será responsável pela organização dos experimentos, acompanhamento, documentação e elaboração de relatórios.
AUSTER TECNOLOGIA saulopenna@austertecnologia.com	10 Inovações de Marketing	Problema: A Auster Tecnologia tem como principais desafios do Departamento de Marketing gerar engajamento e autoridade no mercado em relação aos trabalhos que são desenvolvidos pela empresa, principalmente se tratando de adubação nitrogenada. Pretendemos nos destacar como os principais evangelizadores do uso inteligente de fertilizantes nitrogenados na agricultura brasileira, despertando sentimento de confiança aos nossos futuros clientes ao contratar nossos serviços; Demanda: Nosso Departamento de Marketing sofreu diferentes alterações e reestruturações nos últimos meses de operação, porém não conseguimos atingir nossos objetivos de forma satisfatória. Buscamos estruturar e planejar nossas ações de marketing e procuramos um bolsista que seja capaz de trabalhar neste projeto. Acreditamos que um Departamento de Marketing melhor estruturado, além de gerar impacto e autoridade dentro do nosso mercado de atuação, será capaz de reduzir o nosso CAC (custo de

		aquisição de cliente), que hoje é elevado, sendo que o fator mais impactante do indicador é o tempo que nossos consultores levam até convencer um novo cliente a fechar o negócio, uma vez que os clientes em potencial dificilmente conhecem e confiam na empresa antes dos primeiros contatos por nunca terem visto ou ouvido falar a nosso respeito.
BIOAGREEN luiscurioletti@bioagree n.com.br	11 Inovações de Produto	Avaliação da eficácia agrônômica de novos fermentados de B. subtilis no controle de doenças de parte aérea em culturas anuais.
C&G SOLUÇÕES AMBIENTAIS crisgraepin@gmail.com	12 Inovações de Produto	Desenvolvimento de aplicação do produto comercializado pela empresa para o tratamento de efluentes, especialmente efluentes de lavagem de filtros de Estações de Tratamento de Água, uma nova demanda do mercado que a empresa tem atuado. O bolsista desenvolverá atividades práticas em laboratório, onde o produto será testado e aprimorado para esta demanda.
CONNECT SUST connectsust@gmail.co m	13 Inovações de Produto	Buscamos um bolsista para da área de TI para desenvolver a parte de programação de um aplicativo que está sendo feito em protótipo conceitual. Atualmente os processos de operacionais da empresa como agenda de coletas, rotas, geração de relatórios, faturamento, etc. são todos manuais, envolvendo muito tempo e demanda de pessoal, por isso, está em desenvolvimento o mockup de um aplicativo para atender nossos clientes que irá realizar tudo da forma mais otimizada possível, além disso, o mesmo visa facilitar conexão entre a empresa e novos clientes.
CONNECT SUST connectsust@gmail.co m	14 Inovações de Processo	Após um MVP detectamos que a educação ambiental é um mercado potencial da Connect Sust, já vendemos algumas capacitações presenciais e podemos vender online também, vimos a potencialidade do mercado assim como da área de consultoria e gestão de resíduos mais a fundo. Para isso, precisamos de um bolsista de área ambiental que possua conhecimento técnico, visto que na empresa ainda não temos engenheiros ou consultores da área.
CONNECT SUST connectsust@gmail.co m	15 Inovações de Processo	O pilar de uma empresa são seus clientes e a prospecção de clientes é a chave de tudo. Atualmente não temos ninguém dedicado exclusivamente na área de vendas, todos fazem um pouco, mas não há funil de vendas e nem processos definidos. Para melhorar as métricas de vendas precisamos de alguém trabalhando somente nessa demanda. Prospectando e metrificando os resultados.
CONNECT SUST connectsust@gmail.co m	16 Inovações de Produto	As empresas que não mudam tendem ao fracasso. O cenário globalizado do mercado atual tem exigido que a gestão seja modificada. Com o avanço das informações instantâneas e a necessidade de soluções rápidas, as mudanças organizacionais forçam a empresa não somente a mudar sua forma de atuar, mas também a forma de investir. Ultimamente, as empresas criativas têm obtido melhores rendimentos e notoriedade no mercado, e consequentemente, tendem mais facilmente ao sucesso. Em contrapartida, as empresas que não apostam em novas tecnologias e soluções, estão mais propensas a falhar. O desenvolvimento sustentável propõe três pilares

		interdependentes e mutuamente sustentadores: desenvolvimento econômico, desenvolvimento social e proteção ambiental. Empresas que desenvolvem um planejamento estratégico baseado no desenvolvimento social e sustentável têm ganhado mais espaço e destaque no mercado. Atualmente, os consumidores possuem maiores preocupações com a proteção ambiental. Com isso, a atuação das empresas teve de mudar para atender esse novo consumidor. Visando a inovação e melhorias no programa de consultoria ambiental da empresa, a Connect Sust detectou a necessidade de desenvolver melhor seus projetos de sustentabilidade, educação ambiental e mudança de cultura. Além disso, após a detecção de um novo mercado potencial muito interessado na educação ambiental corporativa, precisamos dar mais atenção às questões legais relacionadas aos resíduos.
CONNECT SUST connectsust@gmail.com	17 Inovações de Processo	As vendas dentro de uma organização são de grande importância para seu desenvolvimento, pois é por meio delas que a empresa consegue ter retorno de capital, reservas para poder pagar seus custos e investir em sua imagem e em melhorias para seu desenvolvimento. Desde seu surgimento a Connect Sust nunca teve uma equipe focada em vendas, apenas. As responsáveis pelas vendas sempre foram as sócias que já possuem várias outras demandas para atender dentro da empresa, então não conseguem dar a atenção devida a isso. Por isso a necessidade de pessoal para auxiliar e possibilitar aumento expressivo de vendas.
CROPS TEAM michelrs@cropsteam.com	18 Inovações de Marketing	A aplicação de fungicidas em soja é realizada por critério empírico, baseado no calendário civil e com time-step quinzenal. O ajuste no número e intervalo entre aplicações aumenta a eficiência financeira do sistema e a sustentabilidade ambiental. Após desenvolvido, é necessário definir uma estratégia de marketing utilizando informações do mercado, interesses do produtor e das empresas.
CROPS TEAM michelrs@cropsteam.com	19 Inovações de Produto	O mercado internacional sinaliza a crescente importância da produção de alimentos de forma sustentável. Nesse sentido, a remuneração de produtores que adotam boas práticas de manejo, aumentando a eficiência produtiva e o sequestro de carbono, é vista com bons olhos pelos consumidores, produtores rurais e indústria.
CROPS TEAM michelrs@cropsteam.com	20 Inovações de Marketing	Auxiliar no planejamento e execução de um projeto de marketing para cada solução digital desenvolvida pela Crops Team.
DEFII emelgarejo@gmail.com	21 Inovações de Produto	Apoio pedagógico para banco de dados da BNCC. A Defii está desenvolvendo em seu setor de PD&I uma solução para Educação a Distância (EAD), a presente demanda visa desenvolver parte da ferramenta que está sendo criada, trata-se de um banco de dados contendo os critérios da BNCC (Base Nacional Comum Curricular). A demanda concentra-se na avaliação e cruzamento das habilidades que o aluno deve desenvolver de acordo com a BNCC, nota-se que alguns conteúdos, ao serem trabalhados, podem contemplar várias habilidades tornando o ensino multidisciplinar.

		<p>A demanda ainda deve propor a organização dos conteúdos de forma a abranger mais habilidades por conteúdo trabalhado, isso se dará pelo cruzamento de itens da BNCC das várias disciplinas da 1ª a 5ª séries do ensino fundamental.</p> <p>Problema em questão:</p> <p>Muitos assuntos tratados em sala de aula podem explorar uma diversidade de habilidades que os alunos devem se apropriar durante o ano letivo, ou mesmo durante sua vida acadêmica, os conteúdos são fragmentados e desassociados. Muito embora a escola use palavras como multidisciplinaridade e interdisciplinaridade, na prática isso não é levado a efeito, cada disciplina concentra-se em si mesma, não levando ao aluno um conhecimento abrangente. Essa demanda visa inter-relacionar os itens da BNCC de forma que o professor, ao acessar o portal educacional que está sendo desenvolvido pela Defii, possa visualizar as possibilidades que ele tem de trabalhar o conteúdo de forma multidisciplinar, além disso poderá contar com exemplos (utilizando o material produzido pelas demandas FIT 2020 e FIT 2021). O bolsista terá como função analisar e correlacionar as habilidades da BNCC e propor alternativas para a multidisciplinaridade com o foco nas disciplinas de 1ª a 5ª séries do ensino fundamental.</p>
DEFII emelgarejo@gmail.com	22 Inovações de Marketing	<p>Projeto de comunicação e marketing para novo produto da Defii. A Defii está desenvolvendo um novo produto (plataforma) e organizando o seu lançamento até o final do ano de 2022 e necessita estruturar um plano de comunicação, marketing e gestão das redes sociais consistente e focado em seu público-alvo, este plano definirá as bases a serem adotadas para o processo de marketing e comunicação do novo produto da Defii, produto cujo projeto foi aprovado no plano de expansão submetido à Agittec em 2021.</p> <p>Problema em questão:</p> <p>A demanda visa atender a necessidade de estruturar a penetração no mercado do novo produto da Defii. Por ser uma ideia nova e disruptiva, a Defii necessita de pessoas com uma visão de mercado B2C de forma a propor um projeto de comunicação e marketing que priorize a atração de clientes e a recorrência na plataforma.</p>
INOCULAR martin.ufsm@gmail.com	23 Inovações de Produto	<p>A produção de bioinsumos necessita de uma elevada quantidade de meios de cultura para o crescimento dos microrganismos. Além disso, os meios de cultura não podem ser contaminados para a produção de bioinsumos de qualidade. Além disso, os meios de cultura comerciais não são adaptados a todos os tipos de microrganismos. A grande maioria dos meios de cultura são contaminados, poucos fornecedores e com elevados preços. Com isso é necessário ter uma autonomia na produção de meios de cultura para a inocular. A água e o ar são insumos fundamentais para a produção de bioinsumos sem contaminação. Dessa forma esses dois insumos não podem apresentar contaminantes no processo. Os principais processos utilizam equipamentos com um custo astronômico.</p>
INVERSEVR	24	A metodologia de desenvolvimento de software para o

rmacedo1987@gmail.com	Inovações de Produto	metaverso baseia-se na área de desenvolvimento de jogos digitais, onde a função de Game Designer desempenha um papel fundamental. Dentre as principais atividades deste profissional cabe mencionar a análise de jogos existentes, o projeto das mecânicas do jogo, o gerenciamento da equipe e a elaboração e manutenção do Game Design Document, o qual serve como um roteiro para os diferentes membros da equipe de desenvolvimento. A startup InverseVR, empresa pioneira na criação de um metaverso nacional, está desenvolvendo um ambiente tridimensional para dar suporte às atividades de ensino em cursos da área da Computação como um MVP (Produto Mínimo Viável). Neste contexto, surge a necessidade de um bolsista capaz de desempenhar a função de Game Designer para nortear o processo de desenvolvimento deste MVP, liderar a equipe, criar cenários e protótipos de gameplay.
INVERSEVR rmacedo1987@gmail.com	25 Inovações de Produto	O conceito de metaverso prevê a presença de avatares que interagem entre si por meio de um ambiente tridimensional (3D). Todavia, para criar objetos 3D como avatares, itens e ambientes, surge a necessidade de realizar amplas pesquisas por inspirações para estes projetos, bem como ilustrar novos conceitos com base nestas pesquisas e posteriormente construir modelos e renderiza-los em um software de modelagem 3D, sendo que estas atividades são em geral desempenhadas por um artista de modelagem 3D. A startup InverseVR, empresa pioneira na criação de um metaverso nacional, está desenvolvendo um ambiente 3D para dar suporte às atividades de ensino em cursos da área da Computação como um MVP (Produto Mínimo Viável). Neste contexto, surge a necessidade de um bolsista capaz de desempenhar a função de Artista de Modelagem 3D para atuar na prototipação e modelagem 3D de ambientes, itens e avatares no escopo do MVP.
INVERSEVR rmacedo1987@gmail.com	26 Inovações de Produto	No metaverso existem diferentes tipos de objetos tridimensionais (3D), tais como itens, avatares e ambientes customizados. No entanto, a forma como ocorre a interação entre estes objetos 3D e os usuários precisa ser minuciosamente estipulada e descrita por meio de rotinas de programação, evidenciando a importância de um bolsista para desempenhar a função de programador em equipes de desenvolvimento do metaverso. A startup InverseVR, empresa pioneira na criação de um metaverso nacional, está desenvolvendo um ambiente 3D para dar suporte às atividades de ensino em cursos da área da Computação como um MVP (Produto Mínimo Viável). Neste contexto, surge a necessidade de um bolsista capaz de desempenhar a função de Programador Unity para atuar na criação do código-fonte do MVP, do jogo e utilizar scripts.
KRESKA emelgarejo@gmail.com	27 Inovações de Produto	Análise e projeto de UX para a plataforma Kreska. A Kreska já possui uma plataforma de educação com várias funcionalidades e um site, há necessidade de análise e proposição de melhorias para melhorar a experiência do usuário (UX) em ambos os produtos de forma que o mesmo possa ser lançado comercialmente no mercado. Problema em questão: A demanda visa atender a necessidade de melhorar a

		experiência do usuário (UX) na plataforma da Kreska e em seu site de forma a engajar e reter os usuários (alunos, tutores e gestores escolares). A presente demanda consiste em analisar a plataforma existente e o site da empresa mapeando, conforme as boas práticas e heurísticas da UX, e sugerindo pontos de melhoria dos produtos citados.
KRESKA emelgarejo@gmail.com	28 Inovações de Produto	Desenvolvimento de recursos de IA e Machine Learning para a Plataforma Kreska. A Kreska necessita incorporar recursos de Inteligência Artificial e aprendizagem de máquina em sua plataforma para que ela possa oferecer: uma maior experiência do usuário; maior engajamento; estimular a aprendizagem; medir e acompanhar o desempenho dos alunos; identificar padrões de aprendizagem; diagnosticar problemas e déficit de aprendizagem; personalização do ensino por perfil de aluno; criar recursos para auxiliar o tutor no processo de comunicação com os alunos tornando mais efetiva em sua prática pedagógica e tornar a rede social dos alunos mais segura para crianças. Problema em questão: A demanda visa atender a necessidade de inovação e maior eficiência na plataforma de ensino. A presente demanda consiste em analisar as ferramentas existentes na plataforma e mapear pontos de input para alimentar o aprendizado de máquina, necessidade de criação de pontos inputs não existentes e criação de um projeto de redes neurais para alimentar o sistema de inteligência artificial para atender as demandas citadas.
KRESKA emelgarejo@gmail.com	29 Inovações Organizacionais	Projeto de estruturação administrativa e de gestão da Kreska. A Kreska necessita organizar sua estrutura administrativa, processos, definir indicadores de desempenho e financeiros de forma a formatar uma boa estrutura de gestão. Como empresa nascente e incubada necessitamos organizar e estruturar nossos processos organizacionais e indicadores de gestão de forma a preparar uma boa base para o crescimento da empresa e atender as exigências do mercado e da própria Agittec. Problema em questão: A demanda visa levantar, mapear e propor os processos administrativos, gerenciais e financeiros da empresa de forma a torná-la auto sustentável e escalável em um modelo de startup.
KRESKA emelgarejo@gmail.com	30 Inovações de Marketing	Projeto de comunicação e marketing da Kreska. A Kreska pretende disponibilizar sua plataforma comercialmente a partir do segundo semestre de 2022 e necessita estruturar um plano de comunicação, marketing e gestão de mídias sociais consistente e focado em seu público-alvo, este plano definirá as bases a serem adotadas para o processo de marketing e comunicação da Kreska. Uma estratégia de comunicação precisa para nosso público (B2B) é essencial para escalar nosso negócio e evitar desperdício de recursos financeiros e tempo. Problema em questão: A demanda visa atender a necessidade de estruturar a penetração no mercado da plataforma Kreska além de

		definir com precisão a linguagem verbal e visual, as ferramentas e o modelo de comunicação a ser adotado.
LAFT21 guyhermerivas@hotmail.com	31 Inovações de Processo	O MVP precisa ser validado, há um volume grande de informações para serem atualizadas, catalogadas e conectadas com as de outros imóveis, para gerar vendas imediatas. É necessário vender a ligar para todos os proprietários do banco de dados das imobiliárias, entrevistar e vender a ideia de aceitar permuta de seus imóveis, entrevistar de maneira minuciosa (nesse primeiro contato), alimentar a tabela (ou otimizar-la), conectar todos os imóveis para permuta entre si, gerar conexões qualificadas, fechar permutas, analisar os resultados, corrigir os erros, e recomendar todo o processo. Até ter o algoritmo ideal, que levará ao fechamento com mais facilidade.
LAFT21 guyhermerivas@hotmail.com	32 Inovações de Processo	Validar o volume de imóveis disponíveis para permuta no mercado santa-mariense, utilizando-se de coleta de dados direta, via telefone e Whats App e da aplicação do MVP de maneira manual, através de planilha eletrônica. As metodologias serão aplicadas e testadas na Imobiliária Santa Imóveis, através do sistema Jetimob, cujos gestores já aprovaram os testes do sistema e os corretores também estão cientes e treinados para auxiliar na implementação do sistema como processo padrão da empresa. <ul style="list-style-type: none"> •Atualizar Leads, entrevistar proprietários de imóveis com interesse em permutar; •Identificar, propor e orientar, de maneira livre e prática, o aprimoramento dos formulários de coleta de dados; do algoritmo de permuta; e no desenvolvimento do MVP. •Contatar e atualizar, proprietários de seiscentos (600) imóveis, previamente cadastrados no sistema da Imobiliária Santa, em três meses; •Mostrar que cerca de 20% dos imóveis do sistema estão desatualizados (vendidos) ou estão irregulares. Isso representa 120, dos 600 imóveis totais da pesquisa; •Mostrar que, dos imóveis atualizados, em pelo menos 58% deles, os proprietários buscam (ou aceitam) permuta. Isso representa 279 dos 600 imóveis totais da pesquisa;
LAFT21 guyhermerivas@hotmail.com	33 Inovações de Processo	O objetivo é modernizar o material (visual e textos) de apresentação para investidores, desenvolvedores e clientes. Criar material visual com textos acessíveis e impactantes, de apresentação, para apresentar o projeto para investidores e clientes, as metodologias serão aplicadas e testadas na Imobiliária AMA, onde a estrutura está totalmente disponível e os gestores os corretores treinados para implementar o sistema como processo padrão obrigatório.
LAFT21 guyhermerivas@hotmail.com	34 Inovações de Processo	O objetivo é auxiliar no desenvolvimento do plano comercial, analisando expectativas do mercado e traçando objetivos claros para definir meios de apresentar e prospectar clientes para a plataforma Laft21.
LAFT21 guyhermerivas@hotmail.com	35 Inovações de Produto	A Laft21 não possui comunicação visual e textos adequados. É necessário criar uma identidade visual e materiais digitais para comunicação com o mercado. Recriar/atualizar a logomarca, redefinição de cores, visão, missão, valores. Textos para vender a plataforma para parceiros e clientes, Desenvolvedores (CTO), Investidores e

		Imobiliárias (clientes). Também a criação de campanhas promocionais e publicitárias.
LAUDUZ wilson@lauduz.com	36 Inovações de Marketing	Auxílio para prospecção de clientes de saúde B2B com o objetivo de validação do nosso Product Market Fit.
LUPORA holsbach@gmail.com	37 Inovações de Produto	Deteção de padrões em imagens digitais. A LUPORA trabalha com reconhecimento facial bovino e neste momento precisa evoluir suas soluções de pré-processamento e de detecção do animal (etapas prévias ao reconhecimento). A solução está sendo desenvolvida para a plataforma Android.
MERCATTO ABBRACCIO SMART dornelesfilho@gmail.com	38 Inovações Organizacionais	Instalação do mercatto Abbraccio Smart em órgãos públicos e clubes da cidade. Junto com estas demandas gostaríamos de fechar mais parcerias com outras construtoras.
MOBART andreacpssalima@gmail.com	39 Inovações de Marketing	Produção de conteúdo para redes sociais, e-mail marketing, blog e estratégias de Unbound Mobart: a importância do planejamento de conteúdo para definir os objetivos e as estratégias de social media para criar uma comunicação consistente e relevante. É necessário definir a linguagem e o tom de voz para produzir o conteúdo adequado para cada etapa da jornada Unbound, construindo assim a credibilidade e a autoridade no campo de atuação da startup, a fim de contribuir para a conversão em vendas. O objetivo principal da demanda solicitada diz respeito ao fortalecimento dos canais de comunicação da empresa, buscando a inserção e o reconhecimento da marca no mercado.
MOBART andreacpssalima@gmail.com	40 Inovações de Produto	Design de interfaces funcionais para site/marketplace, aplicativo Mobart: conceitos e técnicas. O mercado de NFTs e arte digital aponta um novo caminho para a startup e com ele surge a necessidade de atualização da marca, a reestruturação da interface do site/marketplace e do aplicativo, bem como a produção de artes que comuniquem essa nova identidade. Pontos principais a serem estudados: comunicação visual, usabilidade, arquitetura da informação, navegação, transição de telas. Para atender a essa demanda, é necessário analisar um briefing, traçar o mapa do site ou fluxo de usuário, criar os wireframes, prototipar e encaminhar para o time desenvolvimento visando facilitar a experiência do usuário e estimular sua interação com o site/marketplace, o aplicativo e as redes sociais da startup. A demanda busca garantir uma boa experiência de interação evitando ou minimizando dificuldades de utilização e frustrações do usuário/cliente.
MODUM DO BRASIL contato@modum.agr.br	41 Inovações de Marketing	Construção de canais de comunicação/vendas e materiais estratégicos para mídia digital e impressa.
OLIVE+ camilamonteiro@gmail.com	42 Inovações de Produto	A demanda da Olive+ está no tratamento e preparo de produtos do bagaço de oliva obtido. Aliado a isso, também serão necessárias análises/testes dos produtos elaborados. Atualmente, estamos otimizando condições de extração de

		compostos bioativos do resíduo e, para isso é necessário preparar de materiais e manutenção dos laboratórios, podendo ainda, o bolsista auxiliar nas atividades internas da empresa como a organização de documentos, compra de insumos, planejamento de atividades e padronização de produtos. O bolsista será um ponto chave para acelerar o desenvolvimento dos produtos, aprimoramento e agilidade de processos.
PERFORMANCE VEGETAL performancevegetal@gmail.com	43 Inovações de Produto	O controle e mensuração de fenômenos em tempo real é grande demanda e um desafio no Agro. Em uma era digital, a presença de tecnologia no campo tem sido responsável por vários avanços e pelo controle da produção de forma menos árdua. São muitas as adversidades (chuva, sol, relevo) quanto à coleta e transmissão de dados efetuadas no campo quando realizadas através de tecnologias de baixo custo. Além das intempéries, existe a indisponibilidade de acesso a rede elétrica, como também a falta de meios de comunicação/transmissão dos dados.
PERFORMANCE VEGETAL performancevegetal@gmail.com	44 Inovações de Processo	O Agro é um dos setores que mesmo durante a pandemia conseguiu crescer. A demanda de alimento crescente no mundo estimula a geração de tecnologias, que possam aumentar a produtividade das culturas e diminuir o custo com a aquisição de insumos, o que se reflete positivamente no aumento da lucratividade do produtor agrícola. Mas aliado a tudo isso, a tecnologia adequada deve contribuir para que os alimentos tenham parâmetros de qualidade desejados pela indústria e consumidor, mas também, que diminua o risco de contaminação ambiental. A adubação é uma das práticas de manejo que mais determina a produtividade das culturas e qualidade dos alimentos. Mas a adubação representa um dos maiores custos em um sistema de produção de uma determinada cultura. Em algumas culturas a adubação pode representar até 40% do custo total. Na maioria dos sistemas de cultivo, os resultados da análise de nutrientes no solo são utilizados para definir a necessidade e dose de nutrientes. Porém, por algumas dificuldades, nem sempre os valores obtidos na análise do solo possuem boa relação ou correlação com a produção das culturas. Por isso, a análise de tecido, normalmente da folha, pode ser uma técnica usada de maneira isolada ou, associada aos valores da análise de solo, clima, relevo, produtividade e qualidade para definir a necessidade da aplicação de nutrientes. Quanto mais dados obtidos do sistema melhor é o diagnóstico realizado para cada área. Mas para obter bons resultados, não basta conhecer os valores de cada variável do sistema. É preciso integrar os dados para obter diagnósticos e respostas que possam guiar a tomada de decisão. O aprendizado de máquina surgiu com tecnologias de big data e computação de alto desempenho para criar novas oportunidades para a ciência intensiva de dados no domínio multidisciplinar de tecnologias agrícolas. Por tudo isso, é necessário a construção de sistema que integre através de aprendizado de máquina os dados obtidos a campo (análise mineral do solo e da folha, dados climáticos, relevo e produção) para obter um diagnóstico preciso e auxiliar na tomada de decisão.

<p>PULVERIZA altair.peiter@gmail.com</p>	<p>45 Inovações de Marketing</p>	<p>A necessidade atual da PULVERIZA está no desenvolvimento de sua marca e mídias sociais, o produto que a PULVERIZA está desenvolvendo está diretamente relacionado à tecnologia de aplicação na agricultura que busca um melhor desempenho dos defensivos agrícolas utilizados, um assunto ainda pouco pesquisado, mas com grande preocupação devido a elevação dos custos de produção. Com isso, nosso propósito é levar através de uma comunicação leve e dinâmica, o conhecimento a respeito do melhor aproveitamento dos defensivos agrícolas. O conhecimento sobre a melhor forma de pulverizar será levado aos clientes através das mídias sociais mais acessadas, como LinkedIn, Instagram, Facebook, youtube, aplicativo e site da Startup. Para o sucesso dessa iniciativa se faz necessário a solução de um problema: Auxiliar no desenvolvimento das mídias sociais da PULVERIZA, bem como tornar nossas plataformas online atraentes, intuitivas e dinâmicas ao público que buscamos atingir. Assim, é necessário um bolsista da área de comunicação que irá desenvolver a identidade visual de nossas plataformas online, além de auxiliar na criação de conteúdos criativos e dinâmicos, a fim de levar o conhecimento ao público alvo de nossa startup.</p>
<p>PULVERIZA altair.peiter@gmail.com</p>	<p>46 Inovações de Processo</p>	<p>A startup busca o desenvolvimento das funcionalidades avançadas do sistema para internet, manutenção e atualização de plataforma digital, assim como desenvolvimento de aplicativo mobile e site. Atualmente a PULVERIZA ainda não possui site e aplicativo mobile. Através desse desenvolvimento buscamos a estruturação, organização do banco de dados com informações de cada cliente e da pesquisa gerada pela PULVERIZA. Assim, o desenvolvimento de um aplicativo é essencial para ampliação do banco de dados e utilização pelos clientes que adquirirem o produto da PULVERIZA. Assim facilitando toda a gestão dos dados para os clientes, esse desenvolvimento é essencial para a escalabilidade do negócio.</p>
<p>PULVERIZA altair.peiter@gmail.com</p>	<p>47 Inovações de Produto</p>	<p>A base de dados utilizada para gerar recomendações através do produto da PULVERIZA consiste em informações validadas através da pesquisa experimental. Para constante atualização da base de dados e avaliação de novos produtos a pesquisa se torna necessária, então a PULVERIZA irá desenvolver essas pesquisas em campo experimental e laboratório. Para execução de tarefas rotineiras da pesquisa é necessário um bolsista que auxilie nos desenvolvimentos do campo experimental e trabalho de laboratório quando necessário.</p>
<p>PULVERIZA altair.peiter@gmail.com</p>	<p>48 Inovações Organizacionais</p>	<p>As recomendações da PULVERIZA são geradas individualmente para atender a necessidade de cada cliente, através de um processo automatizado que permite escalabilidade do negócio. O sistema necessita constante geração de novas informações para prospecção do banco de dados, para tornar isso constante a PULVERIZA irá desenvolver um campo experimental aliado a pesquisa de laboratório, evoluindo e tornando o banco de dados atualizado. Para atender essa demanda a PULVERIZA</p>

		necessita de um bolsista que auxilie na condução e execução dos experimentos a campo e laboratório.
QIRON ROBOTICS rafael@qironrobotics.com	49 Inovações de Produto	A Qiron Robotics desenvolve um robô social, chamado Beo, com aplicações nos setores de educação, eventos e varejo. Atualmente, estamos em processo de integração de possibilidade de interação através de conversação. Considerando o recente avanço nas ferramentas de processamento e entendimento de linguagem natural, acreditamos que surge uma oportunidade de suprir esta demanda de forma modular. Nosso objetivo é criar uma ferramenta intuitiva para geração de modelos de interação por voz, de forma que a equipe dos clientes e parceiros, juntamente com colaborador de atendimento da Qiron (customer success), possa personalizar sua interação para aplicação específica de forma prática.
QIRON ROBOTICS rafael@qironrobotics.com	50 Inovações de Produto	Na Qiron temos um braço educacional, focado em utilizar a tecnologia em prol do ensino no Brasil, sempre com o propósito de melhorar as relações humanas. Com isso em mente, já testamos, com sucesso, a utilização do robô Beo em ambiente de sala de aula como "auxiliar do professor". Ele é uma ferramenta para captação e engajamento dos alunos sem igual dentre as alternativas mais utilizadas em sala de aula. Porém, muitas vezes encontramos resistência docente ao uso de novas tecnologias, principalmente no setor público, onde temos possibilidade de causar o maior impacto. Para contornar tal obstáculo, estamos com várias iniciativas com parceiros para criação de conteúdos (que consistem nas interações do robô e planos de aula para aplicação), porém, vemos como estratégico, também desenvolver conteúdo próprio. Assim teremos liberdade de associar o robô a tecnologias periféricas, como sensores externos ou uso de QR code e aplicativo mobile para ampliar as possibilidades de interação.
QIRON ROBOTICS rafael@qironrobotics.com	51 Inovações de Produto	Com o propósito de humanizar a tecnologia através da robótica, a Qiron desenvolveu o robô Beo. Com muito carisma, ele é um "veículo" para criação de aplicações que precisam se conectar com o ser humano através de empatia. Até o início da pandemia a Qiron Robotics vinha atuando com o desafio de empresas captarem a atenção do seu público no concorrido canal de eventos. Com o fechamento dos eventos presenciais, redirecionamos nossos esforços para entender outros mercados e onde geramos mais valor. Encontramos na sala de aula de escolas de ensino fundamental um público que sofreu bastante com a pandemia. Os alunos hoje estão mais dispersos e menos sociáveis. Através de provas de conceito, validamos que o robô é uma grande ferramenta para trazer os alunos de volta para aula e engajá-los no processo de aprendizagem. Hoje, possuímos a demanda de criação de soluções pedagógicas e aprimoramento da tecnologia para o desenvolvimento de aulas mais dinâmicas. Do lado pedagógico, buscamos a criação de modelos e planos de aula que entreguem para os alunos o papel de protagonista no aprendizado. No aspecto tecnológico, buscamos a criação de aplicações de IA, Machine Learning ou IoT para aumentar a participação dos alunos na interação com o robô.

QIRON ROBOTICS rafael@qironrobotics.com	52 Inovações de Marketing	Ao iniciar novas frentes de mercado, encontramos o desafio de entender o novo perfil de público. Entendemos que a metodologia para se fazer isso é através de muita pesquisa, criação de listas, entrevistas e validação com os potenciais clientes. Para entender melhor o público escolar, estamos constantemente passando por esse processo e há demanda de pessoal na área de comunicação e marketing para auxiliar-nos.
QP MUDAS dilson.bisognin@ufsm.br	53 Inovações de Processo	A QP Comércio e Produção de Mudas e Insumos LTDA (QP Mudas) produz e comercializa mudas de morango com tecnologia patenteada pela UFSM. No processo de comercialização de mudas de morango, existe uma carência no que se refere ao acompanhamento e ao registro do acompanhamento dos clientes que adquirem as mudas. A cultura do morango é típica de pequenas propriedades, onde a carência por acompanhamento pós-venda e assistência técnica é ainda maior do que em propriedades maiores, e isto não apenas para a cultura do morango. Também existe a necessidade de aprimorar e agilizar o controle de produção de mudas da cultura de morango, o que terá um enorme impacto em termos de comercialização de mudas e retorno em termos de royalties para a UFSM, pois é a única Empresa criada e Incubada para explorar uma patente de invenção. Sistemas de informação podem auxiliar com estas questões, mas eles não estão disponíveis e devem ser desenvolvidos. Neste sentido, foram e vêm sendo desenvolvidas funcionalidades em um sistema Web acessível no site da QP Mudas. Atualmente este sistema Web oferece a possibilidade de serem feitos registros sobre as propriedades, glebas e visitas técnicas realizadas. Estão ainda sendo desenvolvidas no sistema Web funcionalidades relacionadas ao controle de produção de mudas que contemplam o início do processo de produção, registro de manejo e o registro da disponibilização para venda em lotes. A ideia é que no futuro algumas destas funcionalidades estejam presentes também em um aplicativo para dispositivos móveis. Os dados coletados poderão ser analisados e terão impacto na análise da demanda por mudas e no processo de produção. O desenvolvimento/aprimoramento destas soluções de TI demanda pessoal da área de informática e conhecimento técnico do processo (fornecido pela QP Mudas).
QP MUDAS dilson.bisognin@ufsm.br	54 Inovações de Processo	Associado ao desenvolvimento de sistemas de informação (demanda tecnológica anterior) existe a necessidade de desenvolvimento de muitas funcionalidades da página (www.qpmudas.com.br) associada aos bancos de dados de clientes e de produção de mudas para o aprimoramento do processo de marketing e comercialização antecipada, que já representa a maioria dos negócios da QP Mudas. Além disso, são necessárias funcionalidades para comunicação direta com os clientes em termos de comprovação de pagamentos antecipados, geração de contratos de venda antecipada, envio de mensagens e informativos técnicos para os clientes, entre outras demandas/funcionalidades que devem estar diretamente relacionadas ao sistema de informação que está sendo desenvolvido associada a página.

QUERO CHEF	55 Inovações de Produto	BACKEND A Quero Chef é um marketplace de Marmitas de Comida de Verdade, ou seja, de refeições prontas e nutritivas; um sistema de delivery de marmitas que conecta pessoas (cpf) que cozinham com pessoas que querem comer; um sistema que visa a compra recorrente de refeições, que proporciona o planejamento das refeições da semana/quinzena/mês. Agora buscamos avançar na “refatoração do backend” e no desenvolvimento das funcionalidades mais avançadas do sistema. Entretanto, não temos receita suficiente para contratação de Desenvolvedor Pleno de informática e, por isso, desejamos manter os atuais bolsistas para que o projeto tenha a melhor continuidade.
QUERO CHEF querochef@gmail.com	56 Inovações de Produto	FRONTEND: buscamos o desenvolvimento das funcionalidades avançadas do nosso sistema para internet (plataforma e site): a gestão de pedidos de forma automatizada e organizada, a gestão de agenda de pedidos recorrentes, planejador inteligente de refeições (montagem automática do cardápio conforme definições do cliente e cozinheiro), a gestão dos recebimentos/pagamentos e finanças do chef, match de sabores (sistema amigável de classificadores de refeições).
SOFTALIZA pauloroberto@softaliza.com.br	57 Inovações de Produto	Desenvolvimento de funcionalidades de produto tecnológico para atender eventos presenciais. Nosso produto é direcionado a eventos digitais e virtuais, no entanto temos a demanda de mapeamento, implementação e execução de funcionalidades e de serviços específicos para eventos presenciais. O foco da empresa é atender eventos científicos que durante a pandemia aconteceram de forma completamente remota e em 2022 voltam a acontecer presencialmente. O nosso produto já possui algumas funcionalidades específicas para eventos presenciais, no entanto estamos trabalhando na perspectiva de acrescentar novas possibilidades e para tanto necessitamos do planejamento para implementação de novas funcionalidades: ingresso com QR code, credenciamento, crachá, aplicativo, chat. A demanda específica envolve as áreas de engenharia de produção e sistemas de informação.
SOFTWARE ENERGIA SOLAR theodorocerutti@gmail.com	58 Inovações de Produto	Em decorrência da economia gerada pela instalação de usinas de energia solar em ambientes domésticos e empresariais, nos últimos anos surgiram uma grande quantidade de empresas prestadoras de serviços de instalações destes equipamentos. No entanto, existe uma carência na digitalização dos processos de gestão dessas empresas. A startup Software Energia Solar visa desenvolver soluções para amenizar essa demanda. No processo de desenvolvimento backend, existe uma carência no que se refere à criação do código-fonte, documentação, criação e modelagem de banco de dados relacionais e não relacionais. O desenvolvimento destes processos demanda pessoal da área da informática, mais especificamente de programação backend.
SOLWATECH miglorimlorenzo@gmail.com	59 Inovações de Marketing	Fundada em 2019, a Solwatech é uma startup do segmento industrial, com foco no tratamento e recuperação de solventes. Possuímos tecnologia própria e atendimento personalizado com foco no cliente, principalmente,

		<p>indústrias do setor metalomecânico. A partir dos nossos serviços possibilitamos aos nossos clientes a regeneração e reutilização dos solventes, assim estimulando a economia circular e eliminando o passivo ambiental gerado.</p> <p>Nossos clientes são majoritariamente do tipo industrial, e nossas relações comerciais são caracterizadas por B2B.</p> <p>Atualmente, possuímos a demanda de otimização de processos e estratégias relacionados a área de marketing, bem como a aplicação conjunta de planos de ação para o planejamento de comunicação existente na empresa, com foco na melhor divulgação de serviços prestados pela empresa com a sociedade e captação de clientes tanto ativa quanto passivamente.</p>
<p>SOLWATECH migliorimlorenzo@gmail.com</p>	<p>60 Inovações de Marketing</p>	<p>A demanda está relacionada a área de marketing e principalmente comercial. Ao passo em que estamos em expansão na área de marketing adotando novos processos, também no processo comercial, no qual a empresa tem por necessidade o atingimento de um maior número de clientes em seu funil de vendas, otimização de acompanhamento da jornada dos leads, a fim de ganhar maior velocidade e assertividade nas tratativas. Dessa forma, a demanda proporcionará a novo(a) colaborador(a) também a atuação em campo em conjunto com a equipe comercial no desenvolvimento de novos negócios.</p> <p>Com isso, a atuação conjunta com a área de marketing, visamos a maior escalabilidade de atuação da empresa, dentro do escopo já definido e atuante.</p>
<p>SOU PARTE contato@souparte.org</p>	<p>61 Inovações de Produto</p>	<p>A Sou Parte, registrada inicialmente como Faça Minha Parte, é uma startup que conecta ONGs e doadores em potencial, através de uma plataforma online, possibilitando realizar doações com recorrência automática, por meio de sistema de assinaturas. Em 2020/2021, desenvolvemos o MVP e lançamos em souparte.org. Agora buscamos avançar no desenvolvimento das funcionalidades mais avançadas do sistema Sou Parte. Entretanto, não temos receita suficiente para contratação de Desenvolvedor Pleno e, por isso, desejamos manter os atuais bolsistas de informática para que o projeto tenha a melhor continuidade.</p>
<p>SOU PARTE contato@souparte.org</p>	<p>62 Inovações em Marketing</p>	<p>Percebemos que as Organizações Sociais e Causas sempre esbarram nos mesmos problemas: falta de dinheiro e falta de conhecimento em marketing sobre como captar recursos. Então, sabemos que não adianta fazer um site para a ONG e dizer: "Pronto! Agora você já pode captar recursos!" Isso sempre acontece e teríamos mais um Site inativo sem utilidade alguma. Portanto, nosso propósito é, para além da finalidade básica (intermediação de doações), ser uma plataforma ativa na comunicação e marketing, reinvestindo boa parte da receita em processos e reconhecimento de marca, relacionamento com públicos e conversão em assinantes. Mas para dar conta desses processos, é fundamental ter pessoas suficientes na equipe. Atualmente, a equipe da Sou Parte é reduzida e não consegue atuar em todas as frentes da comunicação e marketing.</p>
<p>SUPERFACIL solangepertile@gmail.com</p>	<p>63 Inovações de Produto</p>	<p>Projetista e desenvolvedor de software para auxiliar no projeto e desenvolvimento do produto que está em fase inicial.</p>

TUO DIGITAL BANK george@tuodigital.com.br	64 Inovações de Processo	<p>PROJETO 01</p> <p>Sistema de Business Intelligence (BI)</p> <p>DESCRIÇÃO</p> <p>O business intelligence (BI) combina análise empresarial, mineração de dados, ferramentas de cruzamento, relatórios e dashboards para a visualização de dados sensíveis para a gestão do negócio.</p> <p>OBJETIVO</p> <p>O propósito da coleta, armazenamento, relatórios e compartilhamento de informações é utilizar os dados para ajudar os gestores a tomar decisões que gerem resultados positivos para o negócio.</p> <p>PERFIL</p> <p>Estudante da área de tecnologia da informação, com habilidade de desenvolvimento nas áreas de banco de dados e com capacidade de criar a interface de front end.</p> <p>ÁREAS DO CONHECIMENTO</p> <p>Tecnologia da informação</p>
TUO DIGITAL BANK george@tuodigital.com.br	65 Inovações de Marketing	<p>PROJETO 02</p> <p>Inteligência de Marketing</p> <p>DESCRIÇÃO</p> <p>A inteligência de marketing consiste em analisar todos os processos e técnicas voltados para a captura, organização e análise de dados de mercado ajudando a guiar as decisões de marketing dentro da empresa.</p> <p>OBJETIVO</p> <p>O objetivo é estruturar todas essas informações e permitir interpretações mais compreensíveis do mercado de atuação da empresa e tornando possível traçar estratégias mais assertivas para alcançar melhores resultados de Marketing.</p> <p>PERFIL</p> <p>Estudante da área de tecnologia da informação ou administração com habilidade de análise, organização e sistematização de dados como apoio ao sistema de Business Intelligence desenvolvido pela empresa.</p> <p>ÁREAS DO CONHECIMENTO</p> <p>Tecnologia da informação e Administração</p>
WEECAPS weecapsbr@gmail.com	66 Inovações Organizacionais	<p>A Weecaps necessita de um bolsista da área de administração para auxiliar nas demandas relacionadas à gestão da startup, principalmente voltadas ao planejamento estratégico e financeiro.</p>
WEECAPS weecapsbr@gmail.com	67 Inovações de Processo	<p>A necessidade atual da Weecaps está no aprimoramento da nossa tecnologia de microencapsulação sendo inovadora e pioneira no mercado. Na fase atual em que estamos, se faz necessário realizar mais testes para o aperfeiçoamento da planta piloto e testes de novos produtos com indústrias parceiras. Para o sucesso dos testes, necessita-se de uma pessoa para auxiliar nas operações mínimas necessárias para a produção e preparo de nossos produtos, além de sanar demandas internas da empresa como a continuidade dos registros de documentos relevantes para o andamento e padronização de nossos processos e produtos. Por tanto, a Weecaps visa acelerar e aprimorar o equipamento e os produtos pilotos já existentes em nossa planta piloto com o suporte de um bolsista, para assim, dar continuidade aos</p>

		processos operacionais (já iniciados) e padronização da produção das microcápsulas.
ZEIT PORTABILIDADE EM ANÁLISES QUÍMICAS paula@zeitbr.com.br	68 Inovações de Processo	A Zeit tem como foco o desenvolvimento de soluções para análises químicas em campo, utilizando dispositivos portáteis e softwares (apps) de fácil operação, que podem ser operados pelo próprio cliente. Atualmente, a Zeit atua no desenvolvimento de tecnologia portátil para análise da qualidade do leite, da silagem e, também, de grãos, como soja, farelo de soja e milho. No nicho dos grãos atuamos através da Nira, uma Joint Venture criada exclusivamente para atuar neste setor. Neste sentido, temos a necessidade de estar em constante aperfeiçoamento e atualização dos modelos de calibração dos sensores utilizados para as análises químicas em campo. Os modelos matemáticos utilizados para a calibração dos sensores portáteis são modelos quimiométricos baseados em regressão multivariada de dados (PLS), são gerados em softwares específicos, são testados e validados em todos os equipamentos portáteis disponíveis na empresa. Esta etapa é de suma importância para adquirir maior robustez aos algoritmos de predição, a fim de que a previsão dos resultados tenha maior precisão e exatidão.
ZEIT PORTABILIDADE EM ANÁLISES QUÍMICAS paula@zeitbr.com.br	69 Inovações de Processo	A Zeit tem como foco o desenvolvimento de soluções para análises químicas em campo, utilizando dispositivos portáteis e softwares (apps) de fácil operação, que podem ser operados pelo próprio cliente. Atualmente, a Zeit atua no desenvolvimento de tecnologia portátil para análise da qualidade do leite, da silagem e, também, de grãos, como soja, farelo de soja e milho. Atualmente, estamos com vários sensores portáteis em operação, sendo que a maior parte deles está sendo utilizado pelo nicho dos grãos (soja). Neste sentido, temos a necessidade de estar em constante aperfeiçoamento dos algoritmos de predição (inteligência artificial), os quais estão embarcados no app utilizado no smartphone, bem como identificar e corrigir bugs, tanto do app como da plataforma web.
ZIBBER michel@zibber.com.br	70 Inovações de Marketing	A empresa precisa desenvolver estratégias de divulgação da marca e dos serviços prestados, de modo que se torne bem conhecida e lembrada pelas pessoas, assim como garantir que as campanhas de marketing cheguem especialmente ao público alvo da empresa e, posteriormente, fortalecer o relacionamento com os clientes por meio dos canais digitais oficiais. Para isso, é necessário um bolsista para criar e gerenciar campanhas por e-mail e redes sociais; realizar aplicações de UX Design; produzir materiais e conteúdos audiovisuais para Marketing Digital; contribuir para a identidade visual da empresa; propor novas ideias, textos e layouts para melhor comunicação com o cliente; ter perfil proativo para identificar e resolver outras demandas da área; buscar crescimento acadêmico e utilizar o espaço da empresa para o desenvolvimento individual e coletivo.
ZIBBER michel@zibber.com.br	71 Inovações de Produto	A Zibber dispõe de um software utilizado para fins educacionais que objetiva o ensino de programação para crianças de uma forma simples e lúdica, e que atua em conjunto com um compilador de instruções. Com a evolução dos sistemas e a inserção de novas tecnologias no

		mercado, o software em questão tem se tornado defasado perante as últimas plataformas. A partir disto a empresa precisa aprimorar o software já existente, bem como ampliar o raio de atuação do mesmo, sendo possível a utilização em outros sistemas operacionais e dispositivos além de melhorar o desempenho do seu compilador, tornando-o mais rápido e otimizado. Para a solução desta demanda, busca-se um bolsista da área da tecnologia, que seja capaz de aprimorar o software atual da empresa, incluindo, se for necessário, novas funcionalidades e melhorando sua performance tornando mais responsivo e intuitivo. Deseja-se também que este software funcione, além do Windows, em sistemas Linux e Android, no caso deste operando como um App de instruções simplificadas. Além das atribuições mencionadas, o bolsista deverá fornecer suporte contínuo das tecnologias desenvolvidas e promover a equivalência das mesmas com as tendências do mercado, sempre buscando e potencializando seus conhecimentos na área, contribuindo para a sua evolução pessoal e também a da equipe.
EMPRESAS INCUBADAS	72 Outras	Outras demandas que não as prioritárias descritas nos campos acima

ANEXO II
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA – UFSM
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA – PRPGP
AGÊNCIA DE INOVAÇÃO E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA – AGITTEC

MINUTA DO PLANO DE TRABALHO DE PROJETO DE PESQUISA
(Documento produzido com finalidade específica de padronizar a submissão de solicitação de bolsa de iniciação científica na UFSM)

1 – IDENTIFICAÇÃO:

1.1 Nome do Concorrente:
1.2 Matrícula SIAPE:
1.3 E-mail de contato:
1.4 Telefone de contato:

2 – DADOS DO PROJETO:

2.1 Título:
2.2 Registro UFSM:

Obs: Caso haja solicitação de mais do que uma cota, o plano deve ser produzido para cada bolsista solicitado.

PLANO DE TRABALHO DO BOLSISTA 1

Etapas	Descrição	Início	Final
Liste as etapas	Detalhe as ações do(s) bolsista(s)	Mês/Ano	Mês/Ano
Crie quantas linhas forem necessárias			

PLANO DE TRABALHO DO BOLSISTA 2 (caso solicitado)

Etapas	Descrição	Início	Final
Liste as etapas	Detalhe as ações do(s) bolsista(s)	Mês/Ano	Mês/Ano

Crie quantas linhas forem necessárias			

PLANO DE TRABALHO DO BOLSISTA 3 (caso solicitado)

Etapas	Descrição	Início	Final
Liste as etapas	Detalhe as ações do(s) bolsista(s)	Mês/Ano	Mês/Ano
Crie quantas linhas forem necessárias			

DESCRIÇÃO DA PROPOSTA DE TRABALHO RELACIONADA À DEMANDA TECNOLÓGICA

POTENCIAL DE INOVAÇÃO DA SOLUÇÃO COM A DEMANDA TECNOLÓGICA

Ineditismo da solução
Nível de maturidade da solução
Nível de domínio da tecnologia envolvida

--

APLICABILIDADE E VALIDAÇÃO DA PROPOSTA COM A DEMANDA TECNOLÓGICA

Nível de validação do produto/serviço proposto

--

POTENCIAL DE MERCADO DA PROPOSTA COM A DEMANDA TECNOLÓGICA

Escalabilidade da solução
Tamanho do Mercado em números de clientes e/ou em valor monetário
Abrangência do Mercado
Tendência

--

TERMO DE COMPROMISSO

TERMO DE COMPROMISSO

(Em atenção à Resolução 023/2008 – CNPq)

Eu, _____, SIAPE nº _____, uma vez contemplado(a) com cota(s) de bolsa através deste edital, afirmo o compromisso de **não indicar** bolsista que seja meu cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, inclusive.

Declaro estar ciente de que a submissão deste documento em atendimento aos requisitos do Edital por meio de *login* institucional e senha pessoal no Portal de Projetos da UFSM caracteriza aceitação deste termo de compromisso.

EDITAL FIT EMPREENDE XX/2022

CARTA DE CONCORDÂNCIA

Declaramos para os devidos fins que a empresa _____, CNPJ nº _____, tem plena concordância com a participação de _____ (nome do Professor proponente) no Edital FIT EMPREENDE 2022, concorrendo à demanda tecnológica nº _____, comprometendo-se ao cumprimento das diretrizes e obrigações previstas neste Edital como Empresa Parceira da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

Cidade, XX de XXXXX de 2022.

Atenciosamente,

Representante Empresa
Função
Nome Completo da Empresa