



CILLATECHPARK

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DO ECOSISTEMA DE
INOVAÇÃO DE GUARAPUAVA

Sumário

1. Análise Interna e Externa	5
1.1. Matriz dos 10 M's	5
1.2. Forças e Fraquezas	8
2. Problemas Estratégicos	11

Preenchimento	
Data:	
Responsável:	
Área em estudo para prospecção	Campina do Simão, Candói, Cantagalo, Espigão Alto do Iguaçu, Foz do Jordão, Goioxim, Guarapuava, Inácio Martins, Laranjeiras do Sul, Marquinho, Nova Laranjeiras, Pinhão, Porto Barreiro, Quedas do Iguaçu, Reserva do Iguaçu, Rio Bonito do Iguaçu, Turvo e Virmond

Conhecendo o Cenário

Guarapuava é um município localizado no centro-sul do Paraná, a 252 Km de Curitiba. Possui uma população de 180 mil habitantes (IBGE 2017), sendo a nona cidade mais populosa do Paraná.

Principais segmentos econômicos da região
1º Agronegócio e Alimentos
2º Madeira, Móveis, Papel e celulose
3º Logística
4º Têxtil e Confecções
5º Construção Civil

Vocação econômica de Guarapuava e microrregião
1º Agronegócio e Alimentos
2º Madeira, Móveis, Papel e celulose (Químico)
3º Logística
4º Têxtil e Confecções
5º Construção Civil
6º Borracha e Plástico

Instituições de Ensino na região
- Universidade Estadual do Centro-Oeste
- Faculdade Campo Real
- UniGuairacá
- Faculdade Guarapuava
- Universidade Tecnológica Federal do Paraná
- Universidade Federal da Fronteira Sul

Divisão de atores – Ecosistema de Inovação
- ICTI's, Empresas, Mecanismos de Inovação, Governo e Sociedade Organizada

OPORTUNIDADE de empreendedorismo e desenvolvimento científico e tecnológico regional
- AGRONEGÓCIO
- QUÍMICO
- INSTRUMENTOS
- FÁRMACOS

Em síntese

Cadeia do Agronegócio e Químico: A quantidade de formados anualmente supera a quantidade de emprego ofertado no mesmo ano

Instrumentos, Equipamentos e sistemas: A quantidade de emprego gerado em um ano comporta parte dos formados no mesmo ano

Fármacos: A quantidade formada não encontra emprego na cidade e procura oportunidade fora

Demanda local < alunos formados

1. Análise Interna e Externa

1.1. MATRIZ DOS 10 M's

Quadrantes	Considerações
Management Gestão Supervisão Liderança	<ul style="list-style-type: none"> - Buscar por conhecimento de Gestão de Parque Tecnológico; - Pensamento auto sustentável; - Sintonia entre diretores e conselheiros; - Conexão com empresas de fora, para investimento no Parque Industrial e Trilha Empreendedora; - Pensamento sustentável e fomento para Projetos voltados ao meio ambiente e ESG; - T&D para inserção da missão, visão e valores do Parque; - Governança participativa - Compreensão das diferentes diretrizes que o Parque tem: O que é de fomento financeiro e o que é de Responsabilidade social e não gera recurso financeiro, agrega valores ao Parque;
Mão de Obra Recursos Humanos Capacitação Motivação	<ul style="list-style-type: none"> - T&D para inserção da missão, visão e valores do Parque; - Abertura de cursos na área de Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia e Inovação; - Governança participativa; - Incentivo e benefícios; - Trabalhar os valores do CTP - urgente
Marketing Vendas Portfólio de produtos e serviços	<ul style="list-style-type: none"> - Consultoria ISSO 56002 - Aproveitar todas as oportunidades - Montar portfólio a partir de cada experiência de mentoria, pesquisa e demais atividades (Empreendedorismo, Meio Ambiente, Empregabilidade, Mentoria, Pesquisa, responsabilidade Social e Educação)
Máquinas Equipamentos Aparelhos Sistemas Tecnologia	
Materiais Suprimento Fornecedores	
Meio Ambiente Preservação ambiental Reciclagem Economia de Energia Economia de Água	<p>Desenvolver projetos ESG – urgente, e aplicar no CTP e junto às Startups desenvolvidas.</p> <p>Realizar T&D sobre o assunto para as empresas parceiras</p>

Quadrantes	Considerações
Economia de Matéria-Prima	
Meio Físico Instalação Acesso Funcionalidade Conforto	
Mensagens Comunicação Divulgação Transparência Integridade Verdade	<ul style="list-style-type: none"> - Trabalho em conjunto: Mahlok, jornalismo, mídia local - Providenciar uma liderança para organizar o setor - Aproveitar melhor as oportunidades - Enfatizar Stakeholders;
Métodos Processos Procedimentos Documentação Qualidade Organização	Em criação (com aprovação Tahech)
Money Finanças Fluxo de Caixa Lucratividade Relatórios Gerenciais Contabilidade	Responsabilidade: Diretor Operacional e Imperador Contabilidade

Quadrantes	Descrição do impacto sobre o Parque Tecnológico <i>(obs: se possível, liste pelo menos 5 fatores para cada quadrante)</i>	Mensuração Das Consequências (1 – Urgente e Não Importante; 2 – importante; 3 – Importante e Urgente)
Management	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Mão de Obra	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Máquinas	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Marketing	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Materiais	1 – 2 – 3 – 4 –	

Quadrantes	Descrição do impacto sobre o Parque Tecnológico <i>(obs: se possível, liste pelo menos 5 fatores para cada quadrante)</i>	Mensuração Das Consequências (1 – Urgente e Não Importante; 2 – importante; 3 – Importante e Urgente)
	5 –	
Meio Ambiente	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Meio Físico	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Mensagens	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Métodos	1 – 2 – 3 – 4 – 5 –	
Money	1 – Auto-Sustentabilidade (urgente) 2 – 3 – 4 – 5 –	

1.2. FORÇAS E FRAQUEZAS

Radar de Inovação e suas sete vertentes de análise: Talentos, ICTI, Capital, Inovação e Empreendedorismo, Políticas Públicas, Clusters, Governança.

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> - Boas instituições e bons cursos de graduação e Pós-graduação - Potencialidades via Projetos acadêmicos que podem ser aplicados em empresas - Potencial de ampliação da mão de obra - Boas instituições de ensino superior - Presença de FAPA e IAPAR - Possibilidade de geração de conhecimentos e novas tecnologias - Possibilidade de investimentos pela iniciativa privada - Alguma disponibilidade de recursos federais e estaduais - Existência de mecanismos de apoio ao empreendedorismo - Cadeias com possibilidades de Inovação - Governo municipal e estadual interessado em estruturar um ecossistema de inovação - Flexibilidade crescente para parcerias público-privadas - Governo estadual buscando desenvolver uma política de Parques Tecnológicos - Cooperativas e empresas de base tecnológicas instaladas na região - Potencialidades para formação de clusters - Vontade de estruturação de um Ecossistema de Inovação - Entidades iniciando esforço de atuação em conjunto 	<ul style="list-style-type: none"> - Poucos cursos e mão de obra voltados à tecnologia e inovação - Pouca absorção dos talentos pelas indústrias - Pouca retenção da mão de obra qualificada na região - Baixo volume de profissionais de ensino superior nas empresas - Pouca aproximação das ICTI's com a iniciativa privada - Pouco tempo voltado à pesquisa em inovação - Poucos incentivos - Êxodo dos talentos para outras regiões - Poucas empresas captam recursos ou incentivos públicos - Baixo volume de investimento privado em P&D - Ausência de programas temáticos de longo prazo - Apoio insuficiente para investimento em pequenos negócios - Falta de atuação conjunta entre empresas e ICTI para captação de recursos públicos - Pouca visão empreendedora pelo empresariado - Incipiência dos mecanismos de apoio ao empreendedorismo no município - Fragilidade dos programas de apoio ao empreendedorismo - Ausência de incentivos fiscais - Burocracia, juros e impostos muito elevados - Necessidade de leis e políticas de incentivo à inovação e empreendedorismo - Pouco incentivo financeiro para alavancar e financiar ideias e inovação - Leis restritas para grandes empresas - Pouca articulação entre os atores - Empresas conservadoras e resistentes à mudança - Falta de conhecimento do ecossistema - Quantidade insuficiente de programas e projetos de inovação

Forças	Fraquezas
	<ul style="list-style-type: none"> - Visão estratégica para inovação dos representantes de classes é incipiente - Pouca interção entre governo, academia e empresas
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> - Preparar profissionais em quantidade e qualidade em sintonia com as demandas das empresas que compõem o tecido empresarial da região (Educação/Empregabilidade) - Criar grupos de pesquisa consolidados convergentes com as demandas de inovação das empresas e dos setores portadores de futuro. Alto grau de interação com as empresas, resultando em transferência de tecnologia (Mentoria e Pesquisa) - Incentivar as empresas a utilizar recursos, incentivo fiscal para a inovação (Empreendedorismo e Empregabilidade) - Consolidar Ambiente de Inovação, prestar serviços especializados e de alto valor agregado. Criar cultura de empreendedorismo inovador, realizar conexão e desenvolver o Parque Industrial (Empreendedorismo) - Fomentar um plano integrado de longo prazo, programas, mecanismos e leis que promovam a geração de empreendimentos e não são perenes - Os mecanismos de apoio enfrentam descontinuidade de gestão - As Universidades possuem dificuldade de relacionamento com a iniciativa privada para desenvolvimento de P&D&I - É recente a criação da governança pensando sistematicamente o ecossistema de inovação - Existem iniciativas, mas não possuem modelagem de sustentabilidade de longo prazo - Incentivar o ingresso ao ensino superior (Responsabilidade Social) - Instigar a criação de bolsas de incentivo à pesquisa dentro das Universidades particulares 	<p style="text-align: center;">ISO 56002</p>

Forças	Fraquezas
<p>Oportunidades - Buscar lacunas na Lei Estadual (em criação</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preparar profissionais em quantidade e qualidade em sintonia com as demandas das empresas que compõem o tecido empresarial da região (Educação/Empregabilidade) - Criar grupos de pesquisa consolidados convergentes com as demandas de inovação das empresas e dos setores portadores de futuro. Alto grau de interação com as empresas, resultando em transferência de tecnologia (Mentoria e Pesquisa) - Incentivar as empresas a utilizar recursos, incentivo fiscal para a inovação (Empreendedorismo e Empregabilidade) - Consolidar Ambiente de Inovação, prestar serviços especializados e de alto valor agregado. Criar cultura de empreendedorismo inovador, realizar conexão e desenvolver o Parque Industrial (Empreendedorismo) - Fomentar um plano integrado de longo prazo, programas, mecanismos e leis que promovam a inovação e o aumento de competitividade das empresas - Desenvolver Projetos que ajudem a desenvolver a ISO 56002 e visão ESG das empresas regionais e torne-as com representatividade no cenário nacional) - Criar fóruns com representantes de diferentes atores da economia (governo, empresas, ICTIs e sociedade) que discutam e se articulem para promover a inovação regional. - Desenvolver projetos voltados à Responsabilidade Social, ganhando destaque e visibilidade - Em síntese: Existe potencial econômico, atores e entidades com boa vontade, porém, as iniciativas são incipientes e não estão integradas - A região é carente de emprego, a cultura local predomina a busca pelo emprego <p>geração de empreendimentos e não são perenes</p> <ul style="list-style-type: none"> - Os mecanismos de apoio enfrentam descontinuidade de gestão - As Universidades possuem dificuldade de relacionamento com a iniciativa privada para desenvolvimento de P&D 	

2. Problemas Estratégicos

Problemas Estratégicos → Plano de Ação

Um problema estratégico é uma fortaleza, debilidade, oportunidade ou ameaça – ou problema ou oportunidade- que tem ou terá impacto potencial significativo sobre o Parque Tecnológico e seus stakeholders.

Liste pelo menos 5 Problemas Estratégicos que você considera efetivamente relevantes para o Parque Tecnológico:

1. **Estratégia:** Talentos e ICTI's: Realização de eventos extracurriculares de aproximação da universidade às empresas; Fortalecer e criar programas de mestrado e doutorado estimulando dissertações e teses em temas de interesse das empresas locais; Levantamento de demandas por profissionais e áreas; Desenvolvimento de projetos de pesquisa e extensão com foco na necessidade das empresas; Incentivar a criação de mestrado e doutorado voltado a área industrial;
Ações: Pós-graduação com grades voltadas as necessidades das empresas; Realização de workshops bilaterais entre empresários e ICTI's; Empresas e universidades gerarem demanda uma para outra; Incentivar o fomento pelas empresas em programas de pós-graduação existentes para que haja uma melhor utilização; Desenvolver talentos nas empresas que trabalham com foco na inovação; Retenção e desenvolvimento de talentos nas empresas; Estruturar e Utilizar laboratórios para prestação de serviços para empresas;
2. **Estratégia:** Capital: Articulação para a criação de um novo programa de investimento; Integração cm empresas de fomento; Formação dos empresários locais para compreensão da importância e potencial de retorno em investimentos nas startups;
Ações: Utilizar as informações do canal da indústria e outras federações para divulgar linhas de financiamento; Empresas destinar recursos para fomento baseado em suas demandas; Formação de startups para se prepararem para receber investimento; Aproximação das startups de Guarapuava de aceleradoras e venture capital nacional;
3. **Estratégia:** Empreendedorismo e Inovação: Criar cultura de inovação e empreendedorismo;
Ação: Realizar um cronograma de eventos; Trazer para Guarapuava TEDx, Feira de Ciências, etc; Abertura de empresa Modelo, trazer, por meio da conexão, empresas sustentáveis para o Parque Industrial, bem como assumir a gestão do Cilla Corporate Tour nos padrões ESG e que sirvam de modelo e inspiração; Maratonas e Hackathons; Fortalecimento de incubadoras; Trabalhar em conjunto com a secretaria de tecnologia e inovação e Sebrae; Estimular o agronegócio e agregar valores aos setores químicos, fármacos, instrumentos e construção civil – “Trilha Empreendedora”.
4. **Estratégia:** Políticas Públicas: Estimular a atração de empresas inovadoras para o município (conexão); Criar programas de incentivo para inovação no setor; Articular junto à prefeitura a criação de incentivos fiscais atraentes;
Ação: Possuir legislação eficiente para a implantação de empresas inovadoras, com selo ISSO 56002, o qual poderá ser certificado por pessoas capacitadas do Cilla Tech Park; Enfatizar as ações de marketing e estimular as áreas de desenvolvimento do município, bem como, divulgar à sociedade esse ecossistema;
5. **Estratégia:** Governança e Cluster: Criar grupos de discussão; Organizar um comitê regional da sociedade organizada para identificar, cobrar e financiar projetos de pesquisa nas universidades, por demandas; Integrar o setor químico ao cluster de metalmeccânico, indústria de transformação e indústria de resíduos poliméricos;
Ação: Estruturar verticais na rede temática reunindo pesquisadores, empresas e startups para desenvolver ações estratégicas de forma conjunta; Estruturar melhor a logística; Atrair fornecedores da cadeia produtiva para se instalarem em Guarapuava; Atrair empresas âncoras

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Diferenciais Competitivos:

O que torna o Parque Tecnológico único, singular, diferente?

Liste pelo menos 5 Diferenciais Competitivos para o Parque Tecnológico:

1. Cunho privado, agilidade e rapidez

2. Parque Industrial próprio

3. Instado em um bairro inteligente

4.

5.

6.

7.

8.

9.

MODELO DE NEGÓCIO – MATRIZ BUSINESS MODEL CANVAS

Dimensões	Características / Atributos
 Segmento de Clientes	<p>Define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que o Parque Tecnológico busca alcançar e servir.</p> <p>As necessidades de cada segmento de cliente exigem e justificam uma oferta diferente.</p> <p>Os clientes são alcançados por canais e tipos de relacionamentos diferentes.</p> <p>Para quem estamos criando valor?</p> <p>Quem são nossos consumidores mais importantes?</p>
 Proposta de Valor	<p>Refere-se ao pacote de produtos e serviços específicos que criam valor para um determinado segmento de clientes. Agrega benefícios suplantando outras propostas similares, já existentes no mercado. Deve deter características e atributos adicionais diferenciados.</p> <p>“Resolve um problema, satisfaz uma necessidade e/ou supera expectativas”</p> <p>É a combinação de elementos direcionados para o segmento-alvo. Pode ser quantitativo ou qualitativo. Melhorar o desempenho é uma maneira tradicional de criar valor.</p> <p>A customização e a cocriação dos serviços geram valor.</p> <p>Algumas Características: novidade, desempenho, personalização, fazer o que deve ser feito, marca/status, preço, redução de custos, de riscos, acessibilidade, conveniência, design.</p> <p>Questões essenciais:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que produtos e serviços estão sendo oferecidos para cada segmento de cliente? • Que valor será entregue ao cliente? • Qual problema será resolvido? • Que necessidades serão satisfeitas?
 Canais de Comunicação	<p>Como o Parque Tecnológico se comunica com seus segmentos de clientes para entregar uma proposta de valor.</p> <p>Por meio de quais canais os segmentos de clientes querem ser contatados?</p> <p>Como se integram e quais funcionam melhor?</p>
 Relacionamento com Clientes	<p>Descreve os tipos de relação que o Parque Tecnológico estabelece com os segmentos específicos de clientes, podendo ser pessoais ou automatizados.</p> <p>Tem como propósito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conquistar os clientes. • Reter os clientes. • Ampliar a base de clientes. • Que tipo de relacionamento cada segmento de clientes espera que estabeleçamos com eles? • Quais já estabelecemos?

	<ul style="list-style-type: none"> • Qual o custo de cada um? • Como se integram ao Modelo de Negócio?
 Fontes de Receita	<p>Representa o dinheiro que o Parque Tecnológico gera a partir de cada Segmento de Cliente (os custos devem ser subtraídos da renda para gerar o lucro).</p> <p>Que valor cada Segmento de Cliente está realmente disposto a pagar?</p> <p>As transações de renda resultarão em pagamento único?</p> <p>A renda recorrente será resultante de pagamento constante?</p>
 Recursos Principais	<p>Os recursos mais importantes para o Modelo de Negócios funcionar e permitir que o Parque Tecnológico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crie e ofereça sua proposta de valor. • Alcance mercados. • Mantenha relacionamentos com os Segmentos de clientes. • Obtenha receitas. <p>Questões essenciais:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que recursos principais a proposta de valor requer? • Canais de distribuição? • Relacionamento com o cliente? • Fontes de Receita?
 Atividades Chave	<p>As ações mais importantes para operacionalizar o Modelo de Negócio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Operar com sucesso. • Criar e oferecer sua proposta de valor. • Alcançar os segmentos-alvo. • Manter relacionamento com o cliente. • Gerar receita • Promover a diferenciação - dependendo da modalidade de formação.
 Parcerias Principais	<p>Descreve a rede de fornecedores e os parceiros que contribuirão para o Modelo de Negócio.</p> <p>As motivações principais para o estabelecimento de parcerias são:</p> <p>Otimização e economia em escala.</p> <p>Redução de riscos e incertezas.</p> <p>Aquisição de recursos e atividades específicas.</p> <p>Questões essenciais:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quem são os principais parceiros? • Quem são os fornecedores principais? • Que recursos principais serão adquiridos dos parceiros? • Que Atividades-chave os parceiros executam? <p>Tipos de parcerias:</p> <p>Alianças estratégicas entre não competidores.</p> <p>Coopetição: parcerias estratégicas entre concorrentes.</p> <p>Joint ventures para desenvolvimento de novos negócios.</p> <p>Relação comprador – fornecedor para garantir suprimentos confiáveis.</p>
 Estrutura de Custos	<p>Descreve todas as variáveis envolvidas na operação do Modelo de Negócio, de forma a criar e oferecer valor.</p>

Busca manter um relacionamento estratégico com o Cliente, a fim de gerar receitas.

Considera os custos como investimento e direciona à oferta de valor agregado.

- Quais são os custos mais importantes em nosso modelo de Negócios?
- Que recursos principais são mais caros?
- Quais Atividades-chave são mais caras?

Defina a Matriz de Negócio do Parque Tecnológico:

Dimensões		
	Segmento de Clientes	
	Proposta de Valor	
	Canais de Comunicação	
	Relacionamento com Clientes	
	Fontes de Receita	
	Recursos Principais	
	Atividades Chave	
	Parcerias Principais	
	Estrutura de Custos	