

UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE
PRO-REITORIA DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E
INOVAÇÃO
AGÊNCIA DE INOVAÇÃO
DIVISÃO DE INCUBADORA
<http://www.incubadora.uff.br>
die.agir@id.uff.br

PROCESSO SELETIVO PARA A INCUBAÇÃO DE NOVOS EMPREENDIMENTOS

EDITAL PERMANENTE PARA INSCRIÇÃO E SELEÇÃO DE
EMPREENDIMENTOS NÃO-RESIDENTES

Sumário

1. OBJETIVO	3
2. MODALIDADES PREVISTA NESTE EDITAL	3
3. CONCEITOS	4
4. SERVIÇOS DISPONIBILIZADOS AO PROGRAMA.	4
4.1.INFRAESTRUTURA	4
4.2.SERVIÇOS COMPLEMENTARES.	5
5. DO PROCESSO DE INSCRIÇÃO	5
5.1. Da taxa de inscrição	6
5.2. Documentos a serem entregues na inscrição	6
6. DO PROCESSO DE SELEÇÃO	6
6.1. Critérios para ingresso no Programa de Incubação de Empresa	6
7. DO PROCESSO CLASSIFICATÓRIO	6
8. ETAPAS DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO	8
9. DA IMPLEMENTAÇÃO DO NEGÓCIO	9
10. DA CONTRATAÇÃO	9
11. DO TEMPO DE PERMANÊNCIA	9
12. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS	10
ANEXOS	11
ANEXO 1 - Plano de Negócios	11
ANEXO 2 – Roteiro para elaboração do <i>Pitch</i>	13
ANEXO 3 - Instruções para emissão e impressão da GRU	14

UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE
PRO-REITORIA DE PESQUISA, PÓS-GRADUAÇÃO E
INOVAÇÃO
AGÊNCIA DE INOVAÇÃO
DIVISÃO DE INCUBADORA
<http://www.incubadora.uff.br>
die.agir@id.uff.br

EDITAL PERMANENTE DE INSCRIÇÃO E SELEÇÃO DE EMPREENDIMENTOS,
NA MODALIDADE NÃO-RESIDENTE, PROGRAMA DE INCUBAÇÃO DE
EMPRESA

A **Universidade Federal Fluminense (UFF)** e a **Pró-reitoria de Pesquisa, Pós-graduação e Inovação (PROPP)**, através da **Agência de Inovação (AGIR)** e da **Divisão de Incubadora (DIE)**, torna pública a abertura das inscrições e estabelece normas para a realização do Processo Seletivo para a Incubação de Empresas, consoante às disposições constitucionais referentes ao assunto, bem como a Lei 10.973/2004 e demais normas contidas neste Edital, destinado a selecionar empresas não-residentes para ingresso na **Incubadora de Empresas**.

1. OBJETIVOS

1.1. Estimular a interação entre a Incubadora de Empresas, a Universidade Federal Fluminense e o setor produtivo, criando um ambiente propício para o desenvolvimento de produtos e transferência de tecnologia;

1.2. Criar um ambiente favorável para a cultura do empreendedorismo, da inovação e do planejamento, fomentar o espírito empreendedor para o desenvolvimento de novos empreendedores e empreendimentos;

1.3. Apoiar, por meio da Incubadora de Empresas, a criação, o desenvolvimento e a consolidação de empreendimentos que se proponham a desenvolver inovação tecnológica ou agregar valor a processos, produtos e serviços;

1.4. Selecionar propostas de negócios inovadores para ingressar na Incubadora de Empresas, na modalidade não-residente.

1.5. O Edital terá o prazo de 12 (doze) meses a contar da data de sua publicação, havendo automática prorrogação do mesmo por igual período sempre que não houver aditivo e/ou alteração no mesmo, quando neste caso, haverá divulgação no site desta Incubadora.

2. MODALIDADES PREVISTAS NESTE EDITAL

O objetivo é apoiar negócios e projetos inovadores apresentados por pessoas físicas ou jurídicas, na modalidade não-residente, oferecendo serviços, conhecimento e ambiente colaborativo, visando a inserção no mercado. Empresas não-residentes são aquelas cuja sede fica fora das instalações da incubadora.

A Incubada Não Residente pagará mensalmente o valor-base de 30% do salário mínimo vigente durante os 12 primeiros meses, tendo um acréscimo de 10% anual, até sua graduação.

3 - CONCEITOS

Para fins deste Edital, entende-se como:

3.1 - INCUBAÇÃO - processo de apoio e fortalecimento de empresas nascentes ou em desenvolvimento com ênfase na formação do empreendedor e estruturação de seu negócio. Espera-se que o empreendimento candidato à incubação já tenha finalizado, ou esteja próximo de finalizar, a construção de seu protótipo, produto ou serviço.

3.2 - INOVAÇÃO: introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços, conforme estabelece o art. 2º, IV da Lei nº 10.973 (Lei de Inovação), de dois de dezembro de 2004.

3.3 – INCUBADORA DE EMPRESAS: ambiente especialmente planejado com o propósito de apoiar iniciativas empreendedoras e propostas inovadoras, facilitando o seu desenvolvimento por meio do oferecimento de infraestrutura, serviços especializados e apoio gerencial.

3.3.1 - EMPRESA RESIDENTE: Empresa instalada na sede da Incubadora de Empresas.

3.3.2 - EMPRESA NÃO RESIDENTE: Empresa que utiliza a infraestrutura e os serviços disponibilizados pela Incubadora de Empresas, sem ocupar espaço físico, mas que mantém vínculo formal com o programa de incubação.

3.4 – PLANO DE NEGÓCIO: documento que descreve um negócio e quais são os passos necessários para viabilização do empreendimento ajudando a diminuir os riscos e a incerteza. Pode ser entendido como uma ferramenta de gestão usada para apoiar a estruturação da ideia bem como todo o planejamento necessário para viabilizar o negócio.

4 - SERVIÇOS DISPONIBILIZADOS AO PROGRAMA

4.1 - INFRAESTRUTURA

Os empreendedores e suas equipes terão direito a utilizar a seguinte infraestrutura da Incubadora, que será exercida de forma compartilhada.

- a. Sala de reunião e treinamentos com recurso audiovisual;
- b. Copa;
- c. Banheiros;
- d. Serviço de limpeza da área comum;
- e. Serviço de vigilância;
- f. Acesso à internet

4.2 - SERVIÇOS COMPLEMENTARES:

- a. Orientações para elaboração do Plano de Negócios;
- b. Assessoria técnica e consultoria;
- c. Orientações para elaboração de projetos de financiamento;
- d. Cursos de desenvolvimento da capacidade empreendedora e de gestão do negócio;
- e. Possibilidade de participação em eventos e cursos realizados pelos parceiros;
- f. Orientações sobre depósito de patentes, registro de marcas e outras modalidades de propriedade intelectual;
- g. Intermediação de contato com professores/pesquisadores da UFF para celebração de parcerias para P,D & I e prestação de serviços tecnológicos;
- h. Divulgação do link, resumo de atividades e notícias da empresa no site da INCUBADORA;
- i. Auxílio na elaboração de projetos para captação de recursos junto às agências de fomento, quando se tratar de projetos voltados para apoiar incubadoras e empresas incubadas de base tecnológica;
- j. Interface com os laboratórios da UFF para formação de parcerias estratégicas;
- k. Uso da marca Incubadora da UFF.

Obs: Os serviços descritos acima estão sujeitos à disponibilidade de recursos financeiros.

5. DO PROCESSO DE INSCRIÇÃO

As inscrições serão feitas durante todo o período previsto neste edital, no [formulário de inscrição](#).

Os interessados poderão acessar o edital no site.

Cada empresa candidata poderá realizar uma única inscrição. Em caso da empresa candidata encaminhar mais de uma proposta, será considerada a última recebida.

5.1. DA TAXA DE INSCRIÇÃO

A taxa de inscrição para participação deverá ser paga por meio de 20% do salário mínimo vigente, por proposta, através da Guia de Recolhimento da União - GRU. (para maiores detalhes quanto às instruções para emissão e impressão da GRU vide anexo 3.)

5.2. DOCUMENTOS A SEREM ENTREGUES NA INSCRIÇÃO

- a. Comprovante de pagamento da taxa de inscrição;
- b. Preenchimento de formulário online disponível no site **www.incubadora.uff.br**, opção **Seleção**
- c. Plano de Negócios conforme modelo descrito no Anexo 1..

6. DO PROCESSO DE SELEÇÃO

O processo seletivo previsto neste edital será feito de forma contínua. As propostas apresentadas serão analisadas por um Comitê Técnico designado pela INCUBADORA (constituído por especialistas do mercado e da academia), que se reunirá sempre que necessário, com base nos seguintes critérios:

6.1. Critérios para ingresso no Programa de Incubação de Empresa Não-Residente

O processo seletivo para o preenchimento das vagas constantes neste Edital será de acordo com as seguintes etapas:

Primeira Etapa – Homologação: Será verificada a documentação de cada proposta encaminhada no ato da inscrição do processo seletivo de acordo com o item 7 deste edital. Somente serão homologadas, nessa primeira etapa, as empresas candidatas que entregarem todos os documentos exigidos, sendo essa etapa de caráter eliminatório.

A lista dos projetos de empreendimentos homologados será publicada na página oficial da Incubadora (www.incubadora.uff.br).

Segunda Etapa – Entrevista e Análise do Plano de Negócios

A Comissão de Seleção, constituída por avaliadores *ad hoc*, analisará os documentos entregues na Primeira Etapa das empresas candidatas homologadas. Na segunda etapa serão avaliados o perfil dos empreendedores, o plano de negócios e a descrição do negócio. N

Terceira Etapa – Apresentação do Pitch

A terceira etapa será a apresentação presencial de um *pitch* com duração máxima de 3 minutos para a Comissão de Seleção.

7. DO PROCESSO CLASSIFICATÓRIO

As propostas são avaliadas por um Comitê Técnico a partir das seguintes dimensões: perfil do empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão.

A classificação das propostas das empresas candidatas ao Programa de Incubação será estabelecida pelos seguintes critérios seguindo como método de cálculo a média ponderada das notas atribuídas em função dos pesos:

Aspecto	CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	NOTA	PESO
Empreendedores	1. Perfil dos empreendedores <ul style="list-style-type: none"> • Qualificação da equipe de empreendedores • Complementaridade das competências na composição do time • Dedicção à empresa por todos os sócios • Conhecimento/experiência em gestão de negócios • Conhecimento/experiências nos aspectos técnicos da solução • Conhecimento/experiência no mercado ou segmento de atuação 	0 a 10	2,0
Descrição do Negócio	2. Tecnologia <ul style="list-style-type: none"> • Qualificação do produto, processo ou serviço que pretende desenvolver • Qualificação da solução inovadora • Estágio atual de desenvolvimento • Vantagem competitiva • Potencial de proteção da propriedade industrial / exclusividade de mercado • Potencial de nulidade de impacto ao meio ambiente 	0 a 10	3
	3. Mercado <ul style="list-style-type: none"> • Qualificação do mercado/segmentos que pretende atuar • Qualificação dos potenciais concorrentes • Potencial de internacionalização do negócio • Relação custo benefício • Estratégia de marketing e comunicação • Estratégia de vendas e distribuição 	0 a 10	3
	4. Capital <ul style="list-style-type: none"> • Qualificação da necessidade de capital/ investimento • Qualificação do potencial de captação de recursos • Qualificação das margens e lucratividade • Qualificação do Fluxo de Caixa • Qualificação do tempo de retorno do investimento 	0 a 10	2,0

- Qualificação da estrutura organizacional necessária
- Qualificação da experiência de gestão
- Qualificação do tempo necessário em cada Fase do Empreendimento
- Qualificação das necessidades de aperfeiçoamento em gestão

As empresas que não atingirem a pontuação mínima de 6,0 (seis virgula zero) serão desclassificadas do processo.

8. ETAPAS DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

Durante o programa de incubação a empresa passará por quatro etapas ou níveis de maturidade:

a. **Implantação:** estruturação da gestão da empresa, administração legal, formação da equipe básica, definição das funções e responsabilidades dos empreendedores, definição dos procedimentos e processos, conclusão do protótipo/processo, início do controle financeiro.

b. **Crescimento:** desenvolvimento dos empreendedores e colaboradores com a participação em treinamentos e eventos diversos, com foco em liderança e gestão; aprimoramento da gestão, mantendo conformidades legais e definindo a estratégia organizacional. Expansão do quadro funcional. Ajustes no produto/serviço, definição se haverá depósito de patentes ou segredo industrial, definição e controle de indicadores financeiros de rentabilidade e endividamento. Faturamento crescente. Desenvolvimento da identidade da empresa, definição do mercado e conhecimento de seus concorrentes. Divulgação do produto, serviço ou processo; Conformidade socioambiental.

c. **Consolidação:** conformidade dos produtos e processos, pontualidade nas entregas, relacionamento com clientes, marketing e publicidade atualizados, planejamento em andamento, controle de indicadores financeiros, planejamento tributário, geração de impostos, início da sustentabilidade financeira, participação no mercado, qualidade na gestão e elevar o nível de empregos, início das vendas em escala; percentual de colaboradores dedicados à tecnologia, desenvolvimento do empreendedor contínuo com participação em cursos e eventos, em especial voltados para o desenvolvimento gerencial. Início das ações de responsabilidade social e minimização dos impactos ambientais.

d. **Liberação:** aumento da fatia do mercado e de faturamento. Indicadores de rentabilidade, liquidez, endividamento e mercado satisfatórios. Relacionamento com cliente. Indicadores de impactos socioambientais satisfatórios.

A duração de cada uma das etapas, a princípio, será de 6 (seis) meses, podendo ser alterada pelo Conselho Diretor em conjunto com os responsáveis pelo empreendimento, com base no relatório de acompanhamento trimestral redigido pela equipe técnica da Incubadora em conformidade com o desenvolvimento da empresa. As Reuniões de Acompanhamento, agendadas formalmente, serão realizadas com a presença dos diretores da empresa ou seus representantes.

A Graduação é determinada pelo Conselho Diretor em conjunto com os responsáveis pelo empreendimento com base no relatório de acompanhamento trimestral redigido pela equipe da Incubadora, através da avaliação de indicadores, determinando que a empresa está apta a deixar a

incubadora. A empresa incubada será considerada GRADUADA quando, após concluir o programa de incubação, tiver cumprido as metas previstas no plano de negócio e concluído as etapas de maturidade. Após a graduação a empresa fornecerá informações de seu negócio tais como faturamento, nº de empregos gerados, investimento em P&D conforme estabelecido no documento Termo de Cooperação Técnica firmado entre a empresa e a Incubadora. Este documento objetiva o desenvolvimento de ações conjuntas destinadas à interação da Incubadora com os Empreendimentos Graduados.

9. DA IMPLEMENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Os projetos selecionados apenas serão implementados havendo disponibilidade de vagas, que serão definidas pelo Conselho Diretor.

As propostas classificadas no processo seletivo serão implementadas em ordem cronológica de inscrição e seleção.

A divulgação dos resultados acontece no site da INCUBADORA.

Observação: As propostas selecionadas para o Programa de Incubação de Empresa terão o prazo de até 6 (seis) meses para legalização e regularização da empresa. Após este prazo, deverão apresentar à INCUBADORA os documentos relacionados a seguir:

- Cópia do Cartão do CNPJ;
- Cópia do contrato social da empresa e alterações se for o caso;
- Cópia do documento de identificação e CPF dos proponentes;
- Cópia do comprovante de residência dos proponentes;
- Cópia do Alvará de Funcionamento;
- Documentos pertinentes ao segmento de atuação.
- Certidões Negativas de Ações Cíveis e Criminais <http://www.trf1.jus.br>, de cada sócio do projeto;
- Certidão Negativa de Débitos relativos aos tributos federais e a dívida ativa <http://www.receita.fazenda.gov.br/Grupo2/Certidoes.htm>, de cada sócio do projeto;
- Certidão Negativa de Débitos relativos a tributos estaduais <http://www.sefaz.rj.gov.br> de cada sócio do projeto.

10. DA CONTRATAÇÃO

O empreendedor ou empresa aprovada será convocada para assinar o Contrato de Incubação no prazo de até 90 dias após divulgado o Resultado Final da Seleção, sob pena de decair do direito de contratação.

Não assinado o Contrato de Incubação no prazo estipulado no presente Edital, a INCUBADORA considerará o empreendedor/empresa como desistente da presente seleção.

11. DO TEMPO DE PERMANÊNCIA

O tempo de permanência para a atividade de incubação é de até 2 (dois) anos, podendo ser prorrogado por até mais 1(um) ano.

Às empresas selecionadas cuja tecnologia exija maior tempo de desenvolvimento poderá ser concedido prorrogação de até 2 (dois) anos (2 anos de incubação + 2 anos de prorrogação) a contar da data de assinatura do contrato. Essa decisão será tomada pelo Conselho Diretor a

partir dos resultados das avaliações, que devem ocorrer uma vez a cada trimestre, onde será decidida a aprovação ou não do pedido de prorrogação do tempo de permanência.

12. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS

I. As informações contidas nos Planos de Negócios apresentados são de caráter sigiloso e serão utilizadas única e exclusivamente para o processo de seleção, objeto do Edital, nos termos previstos no art.154 do Código Penal.

II. Aos resultados finais das seleções não caberão qualquer tipo de recurso por parte dos participantes.

III. Todas as informações recebidas dos candidatos serão tratadas como confidenciais;

IV. A critério do Conselho Diretor poderão ser selecionados projetos cuja admissão fique condicionada ao cumprimento de alguma exigência ou ao surgimento de nova vaga;

V. Os casos omissos deste Edital serão resolvidos pelo Conselho Diretor.

ANEXOS

ANEXO 1 - Plano de Negócios

O plano de negócios apresentado deverá conter os seguintes itens:

a. **Sumário executivo**

É a primeira parte do seu plano de negócios e serve para fornecer detalhes e informações que podem despertar o interesse de um leitor.

O Sumário executivo possui duas importantes funções: conduzir o entendimento do Plano de Negócios, demonstrando seus principais tópicos, apresentando os cenários, a empresa e o negócio; e permitir rapidamente o entendimento e a avaliação dos planos da empresa, os produtos, o mercado e o planejamento financeiro.

O Sumário executivo deve abordar brevemente o seguinte:

- **Enunciado do Projeto / Objetivos**

Os objetivos do plano (levantar dinheiro, atuar como um guia de políticas, etc.). Indica como a empresa será estruturada para iniciar suas atividades, os produtos e ou serviços que serão oferecidos, as características do mercado almejado, bem como as estratégias a serem adotadas para o alcance dos objetivos.

- **Competência dos responsáveis**

Descrição sumária das funções que os executivos e gerentes exercem ou exercerão na empresa, enfatizando a formação, o conhecimento e a experiência de cada um.

- **Os produtos, serviços e a tecnologia**

Esse item descreve as principais características dos produtos e/ou serviços a serem desenvolvidos pela empresa, bem como a tecnologia.

Obs: O Sumário Executivo não deve passar de duas páginas.

b. **Plano de Vida:**

Trata-se do planejamento de vida individual dos empreendedores, onde cada sócio deverá descrever sua carreira profissional, planejamento financeiro pessoal, vida acadêmica, entre outros.

c. **Plano Tecnológico**

É a etapa onde os empreendedores apresentarão a inovação proposta pelo produto / serviço, demonstrando como ele se destaca e o cronograma de desenvolvimento da inovação e quais as características dos produtos e/ou serviços que os tornarão únicos perante a concorrência, atraindo a preferência do consumidor.

d. Plano Financeiro (rentabilidade e projeções financeiras de, no mínimo, 3 anos)

Trata-se do fluxo de caixa do empreendimento. Fatores principais para serem considerados são investimento inicial, fontes de receita e principais custos. O estudo da rentabilidade do negócio e dos resultados financeiros de determinado período é extremamente importante para que se possa avaliar o desempenho da empresa e seu grau de eficiência, tendo em vista a comparação entre os resultados esperados e os reais.

Além disso, todo negócio precisa de uma infraestrutura inicial, composta de bens e materiais que possibilitem a arrancada e o início das operações. Porém, em alguns casos, o empreendedor não possui recursos próprios suficientes para arcar com estes gastos, havendo, assim, necessidade de financiamento. Desse modo, também devem ser descritas essas necessidades e como será utilizado o capital levantado para o desenvolvimento do projeto.

e. Plano de Mercado

Os empreendedores deverão mensurar o tamanho do mercado e perfil dos possíveis clientes. O mercado potencial pode ser entendido como o segmento da população que possui interesse, renda e acesso aos produtos e serviços que serão oferecidos. O estudo das características deste mercado é de extrema importância para que se possa conhecer as necessidades e desejos dos consumidores e atendê-los de maneira mais eficiente.

Também deverão estimar a projeção da demanda, tendo em vista o segmento de mercado pretendido, as tendências mercadológicas a curto, médio e longo prazo, a capacidade do público alvo em aceitar e absorver o novo produto e/ou serviço disponibilizado.

As vantagens competitivas e as estratégias de marketing são, na maioria dos casos, os fatores mais expressivos utilizados para diferenciar uma empresa de outra. Utilize a matriz FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) para descrever esses fatores.

Inclua neste tópico as descobertas da pesquisa de mercado.

f. Plano de Gestão

Nesta etapa, os empreendedores deverão apresentar as estruturas de gestão da futura startup, tais como sociedade, organograma, funções e participação na empresa.

ANEXO 2 – Roteiro para elaboração do *Pitch*

A apresentação do empreendimento deverá ter no máximo 3 (três) minutos de duração.

Recomendamos para uma melhor apresentação e conseqüentemente uma melhor avaliação da sua proposta, alguns pontos que poderiam ser abordados. Fica a critério do(a) candidato(a) seguir ou não os pontos que serão citados e a utilização de recursos de edição de vídeo, desde que a apresentação seja feita de forma objetiva e fluida e que não exceda 3 (três) minutos. Qualquer conteúdo apresentado além desse tempo não será considerado para efeitos de avaliação.

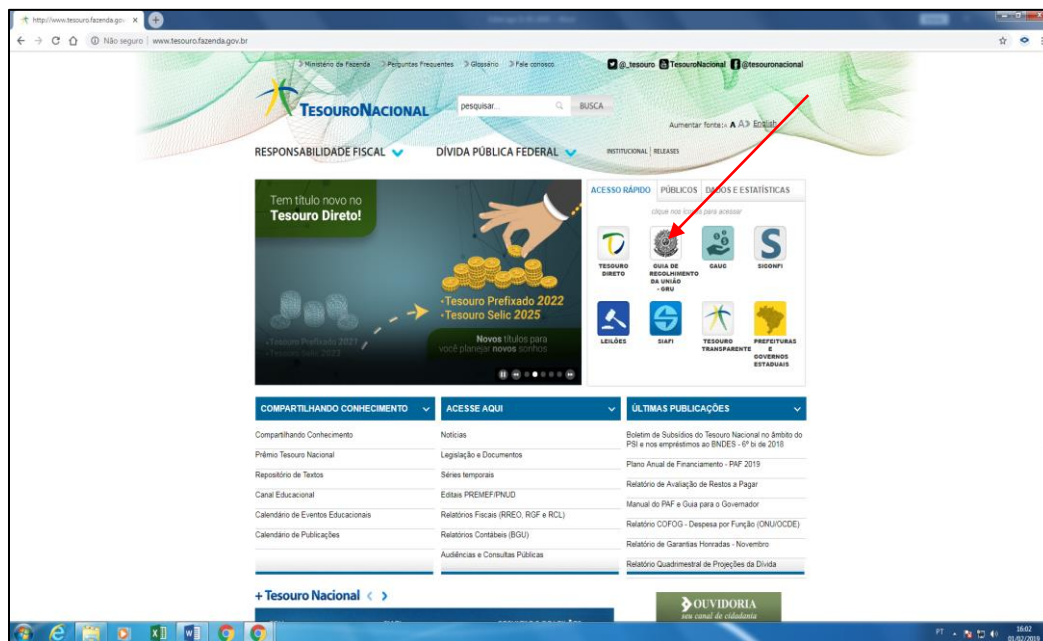
Abaixo, seguem os pontos que poderão ser apresentados no vídeo:

- Nome do Empreendimento;
- Qual o problema que resolve?
- Qual a solução que a empresa propõe para o problema?
- O que há de único nela e que a faz ser dificilmente copiada pelos concorrentes? Qual a inovação tecnológica ou não tecnológica, diferenciação e agregação de valor em relação à concorrência e soluções disponíveis no mercado;
- Quem são os clientes potenciais do produto, serviço, processo, tecnologia desenvolvida (público alvo – Negócios, Consumidores, Governo);
- Qual o tamanho estimado do mercado, dos possíveis usuários da solução desenvolvida?
- Justificativa em participar do Programa de Incubação Virtual no Instituto Gene Blumenau.

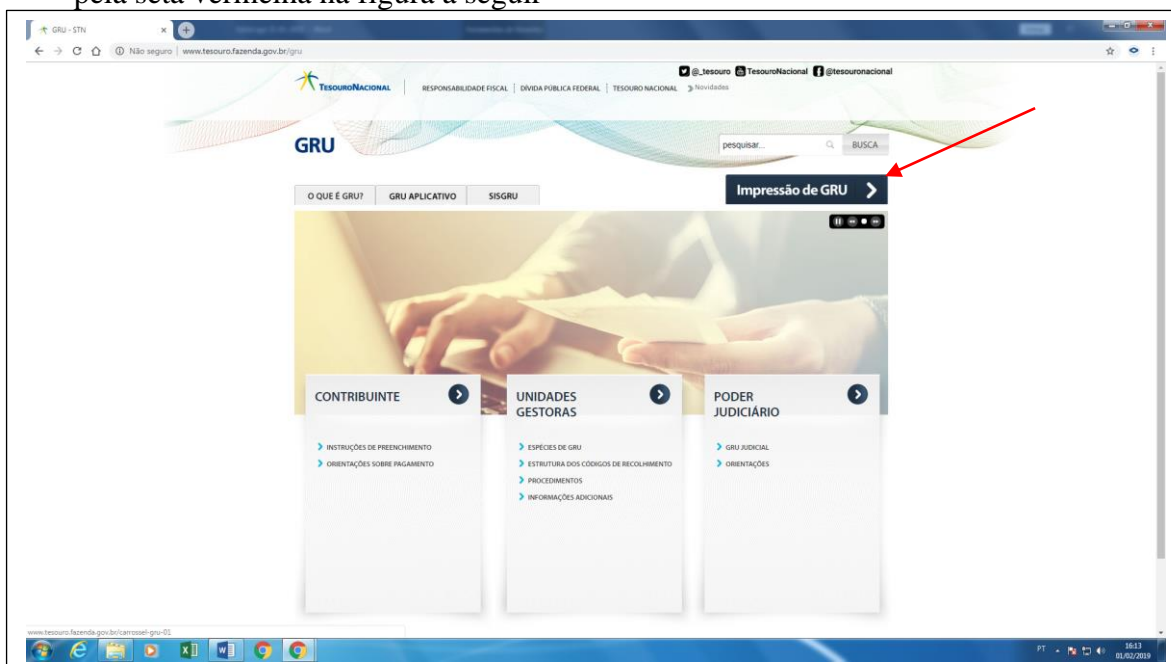
ANEXO 3 - Instruções para emissão e impressão da GRU

Para gerar o seu boleto de pagamento, siga as instruções abaixo:

- entre no link www.tesouro.fazenda.gov.br
- em acesso rápido (parte da página à direita) clique em guia de recolhimento da união- GRU, como indicado pela seta vermelha na figura abaixo



- A seguir, clique no botão impressão de GRU, no canto superior direito da tela, como indicado pela seta vermelha na figura a seguir



- O proponente deverá fornecer as informações conforme figura abaixo.

SIAFI

GUIA DE RECOLHIMENTO DA UNIÃO
GRU - IMPRESSÃO

Antes de iniciar o preenchimento para impressão da GRU, tenha em mãos todas as informações necessárias como, por exemplo, o código da Unidade Gestora (UG), o código da Gestão, o Código de Recolhimento, o Número de Referência (se for de preenchimento obrigatório) e o valor a ser pago.

Essas informações deverão ser obtidas pelo contribuinte **junto ao Órgão Público favorecido pelo pagamento** (por exemplo, Tribunais, Universidades, Ministérios, entre outros).

Para acessar as instruções de preenchimento da GRU Simples, clique aqui.

Para acessar as instruções de preenchimento da GRU Judicial, clique aqui.

Unidade Gestora (UG)

Gestão

Nome da Unidade

Código de Recolhimento

A seguir, o proponente deverá clicar no botão AVANÇAR para acessar a próxima tela.

Nesta etapa, o proponente deverá ter **MUITA ATENÇÃO** ao preencher os campos conforme indicado em vermelho na tabela abaixo. Qualquer erro invalida a inscrição:

CAMPO	CONTEÚDO
Número de Referência	250158057
Competência (mm/aaaa)	(mês e ano da inscrição)
Vencimento (dd/mm/aaaa)	(data do pagamento efetivo)
CNPJ ou CPF do contribuinte	(CNPJ ou CPF do proponente)
Nome do Contribuinte / Recolhedor	(Nome do proponente)
(=) Valor Principal	209,00
(-) Descontos / Abatimentos	
(-) Outras Deduções	
(+) Mora / Multa	
(+) Juros/Encargos	
(+) Outros acréscimos	
(=) Valor Total	209,00

- e. A seguir, no campo **Selecione uma opção GRU** escolha a opção **Geração em PDF**. Imprima a GRU gerada e pague exclusivamente no Banco do Brasil.