



 PortoDigital

superchamada para  
os programas de  
**empreendedorismo**  
do Porto Digital.



inscrições até 23/09

**M.I.N.A.S**  
Mulheres em Inovação  
Tecnologia & Artes

**SEBRAE**

MINISTÉRIO DA  
CIÊNCIA, TECNOLOGIA,  
INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES

 **PÁTRIA AMADA  
BRASIL**  
GOVERNO FEDERAL

**EDITAL PARA OS PROGRAMAS DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO  
DIGITAL  
CHAMADAS: INCUBAÇÃO 2019.2 ; MIND THE BIZZ – CARUARU, RECIFE E  
MINAS**

**1. OBJETO DA CHAMADA**

- 1.1. O Núcleo de Gestão do Porto Digital (NGPD) torna público o edital para o processo seletivo para os **Programas de Empreendedorismo do Porto Digital (Incubação; Mind the Bizz – Recife; Mind the Bizz – Caruaru e Mind the Minas)**.
- 1.2. Esta chamada tem por objeto a seleção de **novos empreendimentos** (*startups*, empreendimentos criativos, empresas nascentes, negócios de impacto em fase inicial ou com modelos de negócio em funcionamento) que visem o desenvolvimento de produtos ou serviços inovadores e escaláveis.

**2. O ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL**

- 2.1. O Porto Digital é um Parque Tecnológico composto por mais de 300 empresas e instituições atuantes nas áreas da Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) e da Economia Criativa, aproximadamente 800 empreendedores e mais de 10 mil empregados, reconhecido nacional e internacionalmente como um dos mais relevantes *habitats* de inovação do Brasil. O Núcleo de Gestão do Porto Digital (NGPD) é uma organização social (OS) sem fins lucrativos responsável pela gestão, articulação e promoção do parque tecnológico. Para apoiar o desenvolvimento de novos negócios inovadores o NGPD dispõe de um conjunto de infraestruturas, serviços, projetos e programas de apoio que, disponibilizados às empresas e articulados com universidades, centros de pesquisa, organismos de fomento, instituições da esfera pública e parceiros privados, compõem o que se denomina **ecossistema de empreendedorismo inovador do Porto Digital**.
- 2.2. O **Mind The Bizz**, apoiado pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Pernambuco (SEBRAE/PE), é um programa de qualificação de novos negócios que acontece por 10 semanas com uma imersão em técnicas de interação e conhecimentos atuais sobre empreendedorismo. O programa consiste em uma metodologia semanal intensa com conteúdos EAD, oficinas práticas, mentorias com empreendedores e conexões chaves para os negócios. Nesta chamada serão realizadas duas turmas uma em Recife ou em Caruaru.
- 2.3. O **Mind The Minas**, apoiado pelo Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC), é o braço de empreendedorismo do Programa MINAs que surgiu a partir da vontade de tornar o ambiente educacional e profissional de TIC e Economia Criativa em um ambiente mais acolhedor, diverso e com igualdade de oportunidades. As equipes selecionadas para participar dessa turma deverão passar também por 10 semanas de imersão em técnicas de interação e conhecimentos atuais sobre empreendedorismo, assim como já ocorre no Mind The Bizz, com o diferencial de que no MINAs as equipes terão conteúdos específicos sobre liderança e influência para mulheres.
- 2.4. O **Programa de Incubação do Porto Digital** é voltado para startups, empreendimentos criativos e negócios de impacto, com ou sem faturamento, com pelo menos uma versão simples e operacional do produto/serviço tendo sido testada com potenciais clientes. Aos empreendimentos incubados são oferecidos mentorias, treinamentos, consultorias nas

áreas tecnológica e de negócios, infraestrutura de trabalho ready to use, apoio à participação em eventos e networking com potenciais clientes e investidores. O Programa é realizado no período de 8 meses, segundo metodologia do Porto Digital.

### 3. ÁREAS DE ATUAÇÃO CONTEMPLADAS

3.1. Serão selecionadas startups e empreendimentos criativos que tenham como propósito o desenvolvimento de produtos ou serviços inovadores, com base tecnológica, nas áreas a seguir:

**Quadro 1** – Áreas de atuação apoiadas pelos Programas de Empreendedorismo do Porto Digital.

<b>ÁREAS DE ATUAÇÃO*</b>
<b>Agronegócios / AgroTech:</b> soluções inovadoras para agricultura e agropecuária ex.: apicultura, caprino-ovinocultura, fruticultura irrigada, olericultura, vitivinicultura, etc.
<b>Economia Criativa:</b> inovação aplicada à cine-vídeo-animação, música, fotografia, arquitetura, moda, paisagismo, design gráfico, editoriais, social media, marketing e demais expressões artísticas que façam uso de tecnologia;
<b>Educação / EduTech :</b> soluções inovadoras aplicáveis na formação de professores, metodologias de ensino e aprendizagem, ensino formal ou informal
<b>Cidade Inteligentes:</b> criação de inovação nas áreas de sustentabilidade ambiental, turismo, acessibilidade digital, mobilidade urbana, empoderamento do cidadão, água potável, energia e saneamento, etc.
<b>Comércio / RetailTech:</b> tecnologias inovadoras aplicadas ao atacado, varejo, comércio eletrônico, comércio internacional, etc.
<b>Construção Civil / ConstruTech:</b> soluções inovadoras para o mercado da construção civil, construtoras obras e edificações.
<b>Direito / LegalTech:</b> inovação aplicada à legislação, processos e registros jurídicos, contratos, etc.
<b>Finanças / FinTech:</b> inovação aplicada à transações bancárias, serviços financeiros, mercado de capitais, soluções de pagamento, gerenciamento de riscos financeiros, crypto moedas etc
<b>Games e Entretenimento:</b> criação de soluções inovadoras para organização de eventos, esportes, jogos digitais, etc.
<b>Gestão Pública:</b> tecnologias inovadoras aplicadas à gestão pública e serviços ao cidadão, etc.
<b>Impacto Social:</b> soluções inovadoras para redução das desigualdades, agricultura sustentável, igualdade de gênero, energia limpa e acessível, consumo e produção responsáveis, novas economias etc.
<b>Indústria:</b> inovação atuante nas áreas de automobilística, alimentos e bebidas, construção civil, móveis, naval, têxtil e de confecções, gesso, petróleo e gás, metalmecânica, energia, etc.
<b>Saúde / HealthTech:</b> soluções inovadoras para sistemas de informação em saúde, saúde móvel, qualidade de vida, bem-estar, etc.

\*Obs.: A Comissão de Seleção poderá, a seu critério, aceitar projetos de áreas diversas das apresentadas acima.

## 5. PRÉ-REQUISITOS PARA PARTICIPAÇÃO

- 5.1. Apresentar inovação no produto, serviço ou modelo de negócio em uma das áreas de atuação do Quadro1.
- 5.2. Ter pelo menos duas pessoas (fundadores ou sócios) dedicadas à startup ou empreendimento criativo que deverão participar presencialmente das atividades previstas no Programa.
- 5.3. Ter pelo menos um fundador ou sócio com formação ou experiência profissional comprovada na área de atuação do negócio em condições de desenvolver o produto ou serviço proposto.
- 5.4. Garantir a dedicação de, no mínimo, 80% do tempo médio do grupo ao empreendimento, considerando uma jornada individual de trabalho de 40h semanais.
- 5.5. Para os empreendimentos que optarem por participar do **Mind The MINAS**, para além desses requisitos é necessário também:
  - a) A equipe do projeto ser formada no **mínimo por 60% de mulheres**;
  - b) Ter como **representante principal uma mulher**.

## 6. PROCESSO SELETIVO

- 6.1. Para participar do processo seletivo, as pessoas interessadas devem apresentar Proposta de Negócio até **23/09/2019** por meio do formulário eletrônico disponível no seguinte link: [http://bit.ly/inscricao\\_superchamadapd](http://bit.ly/inscricao_superchamadapd) Neste link os candidatos(as) também deverão escolher a opção do programa por qual ou pelos quais têm preferência em concorrer.
- 6.2. No momento da inscrição o candidato poderá optar por participar da seleção de mais de um dos programas, mas ficará a cargo da equipe do NGPD a adequação dos empreendimentos selecionados em cada programa, de acordo com o nível de desenvolvimento de cada negócio e dos critérios estabelecidos em cada chamada neste edital.
- 6.3. Será criada uma Comissão de Avaliação para analisar as propostas composta por representantes do Time de Negócios do NGPD, além de parceiros, investidores, pesquisadores, empreendedores e especialistas externos.
- 6.4. O processo seletivo será composto por duas fases: Análise das Propostas e Entrevistas.
- 6.5. A fase de **Análise das Propostas** visa analisar os dados e materiais enviados no formulário de acordo com os critérios de avaliação (Quadro 2) e pré-requisitos desta chamada. As propostas que apresentarem conteúdo ofensivo ou que estejam relacionadas à pedofilia, discriminação racial, étnica, religiosa ou de gênero serão sumariamente desqualificadas. As orientações para apresentação do formulário eletrônico e do vídeo encontram-se nos ANEXO III e IV, respectivamente.
- 6.6. Serão selecionadas para a fase de entrevistas dos Programas de Empreendedorismo **até 72 propostas (até 18 em cada chamada)** melhor classificadas na fase de análise.

- 6.7. A fase de **Entrevistas** visa conhecer os integrantes dos times concorrentes e obter informações adicionais para avaliar o potencial da proposta em se tornar uma empresa viável. As orientações para a fase de entrevistas encontram-se no ANEXO V.
- 6.8. Serão selecionadas para participar dos Programas de Empreendedorismo **até 48 propostas (até 12 em cada chamada)** melhor classificadas. Essa quantidade poderá ser diferente a depender da qualidade dos projetos, disponibilidade de espaço e tamanho dos times.
- 6.9. Os proponentes que não se apresentarem no horário e local estabelecidos para a entrevista serão automaticamente eliminados do processo.
- 6.10. Não serão selecionados, em nenhuma das fases propostas, os proponentes que obtiverem nota inferior a 3,0.
- 1.1. Serão considerados os seguintes critérios de avaliação e respectivos pesos:

**Quadro 2 – Critérios de Avaliação**

CRITÉRIO	DESCRIÇÃO	NOTA	PESO
<b>Perfil e disponibilidade dos empreendedores</b>	Serão avaliados os perfis dos empreendedores visando analisar o histórico, conhecimento técnico e disponibilidade dos membros da startup proponente para desenvolver suas habilidades e o empreendimento selecionado, bem como a implementação da solução proposta e diversidade de perfis na equipe.	0 a 10	3
<b>Conhecimento do Problema e Mercado.</b>	Analisa o conhecimento do problema/oportunidade a ser trabalhado pela solução/oferta.	0 a 10	2
<b>Produto / Grau de inovação</b>	Analisa o atendimento dos critérios de inovação do produto/serviço, são eles: desejabilidade do mercado; viabilidade do negócio e praticabilidade da tecnologia a ser utilizada.	0 a 10	2
<b>Impacto Social</b>	Analisa a intencionalidade do negócio em promover soluções escaláveis para problemas das populações mais vulneráveis na sociedade, promovendo igualdade de oportunidades.	0 a 10	2
<b>Modelo de Negócio &amp; Gestão</b>	Analisa o potencial de êxito da estratégia do negócio, considerando a monetização e sustentabilidade pretendida para o empreendimento, desenvolvimento e gestão do negócio.	0 a 10	1
<b>Oportunidade de Negócio &amp; Capital</b>	Considera a adequação da estratégia em desenvolvimento pelo negócio e sua relação com a captação recursos por meio de novos clientes, parceiros e/ou investidores.	0 a 10	1

## 7. CONTRATAÇÃO / ADESÃO DAS PROPOSTAS SELECIONADAS

- 7.1. Os empreendimentos selecionados para os Programas de Empreendedorismo serão convocados a participar de um Demoday (evento de abertura e apresentação dos empreendimentos), os contratos de adesão deverão ser firmados logo após início de cada programa conforme cronograma no item 11.
- 7.2. Os proponentes que não fornecerem as informações no prazo solicitado pela equipe dos programas para a celebração do contrato ou não justificarem a ausência serão automaticamente eliminados do processo seletivo.

## 8. CONTRAPARTIDA PARA PARTICIPAÇÃO NOS PROGRAMAS

- 8.1. Os recursos para os serviços, infraestruturas e pessoal de acompanhamento dos empreendimentos e gestão do programa serão advindos do NGPD e de parceiros como o SEBRAE, o MCTIC, a SECTI, a FINEP e a FACEPE.
- 8.2. Como forma de oferecer uma contrapartida a esse investimento, cada empreendimento pagará a título de taxa de Incubação para o NGPD um valor que irá variar conforme o número de pessoas vinculadas ao empreendimento que terão acesso à infraestrutura e aos serviços do Programa.
- 8.3. As taxas de contrapartida dos programas correspondem à valores **por pessoa vinculada** em cada empreendimento, considerando que no **mínimo 2 (dois) e até 5 (cinco) representantes** da empresa participem dos programas.
- 8.4. Nas turmas do **Mind The Bizz Recife e Caruaru** o valor corresponde a uma **taxa única de R\$ 500 (quinhentos reais)**, por pessoa vinculada de cada empreendimento, que poderá ser paga em até 3 vezes.
- 8.5. Na turma do **Mind The Minas**, obedecidos os pré-requisitos estabelecidos no item 5.5. o valor a ser pago é uma **taxa única de R\$ 250,00** (duzentos e cinquenta reais), por pessoa vinculada de cada empreendimento.
- 8.6. Na turma do **Programa de Incubação** o valor corresponde a uma **taxa mensal por pessoa vinculada de cada empreendimento, durante 8 meses, de R\$350,00** (trezentos e cinquenta reais), por pessoa inscrita **com acesso ao espaço de coworking** no espaço da JUMP ou **R\$ 250,00** (duzentos e cinquenta reais) por pessoa inscrita **sem acesso ao espaço de coworking**, para pessoas que não têm necessidade de utilizar o espaço de trabalho da JUMP.
- 8.7. Como forma de oportunizar novos acessos e garantir sua diversidade e pluralidade de participantes nos nossos programas, poderão ter **desconto de 50% no valor da mensalidade, até 2 (dois) representantes por empreendimento** que sejam mulheres ou empreendedores com renda familiar de até dois salários mínimos selecionados para turma de Incubação ou para turmas do Mind The Bizz Recife ou Caruaru. Para comprovação da renda é necessário a apresentação do NIS (Número de Inscrição Social) ou Declaração de Imposto de Renda no período de contratação.
- 8.8. Considera-se pessoa vinculada ao empreendimento, o sócio, colaborador ou investidor que participa dos treinamentos, mentorias e consultorias que acontecem durante os programas e que podem usufruir da infraestrutura de espaço oferecida pelos programas de empreendedorismo.
- 8.9. Os empreendedores e colaboradores da *startup* ou empreendimento criativo deverão participar, quando convocados pelo NGPD, de atividades de difusão e promoção a fim de compartilhar os conhecimentos e experiências obtidas através dos Programas de Empreendedorismo do Porto Digital.

## 9. SERVIÇOS E BENEFÍCIOS OFERECIDOS

- 9.1. **Infraestrutura:** As *startups* e empreendimentos criativos participantes dos Programas poderão ter acesso a infraestruturas de apoio da Incubadora do Porto Digital, localizada no Edifício

Apolo, número 235, tais como *coworking*, laboratórios, salas de treinamento, salas de reunião, auditórios e *showrooms*, bem como a outros projetos promovidos pelo Porto Digital e seus parceiros que poderão ser acessados pelos empreendimentos selecionados em condições diferenciadas ou gratuitas.

- a) No período de duração do programa de incubação, para as pessoas vinculadas optantes pelo acesso ao *coworking* poderão ser disponibilizados até cinco pontos de trabalho para cada projeto em processo de Incubação. Os pontos de trabalho contarão com mesa, cadeira e gaveteiro, além de banda larga, climatização e sistema de segurança.
- b) Os empreendimentos que forem selecionados para qualquer uma das turmas do Mind The Bizz terão acesso à mesma infraestrutura, mas sem pontos fixos de trabalho no prédio.

**9.2. Conexões relevantes:** fazer parte do ecossistema do Porto Digital possibilita aos empreendimentos estar em contato permanente com pessoas, empresas e instituições relevantes para o desenvolvimento do negócio.

**9.3. Menor custo de transação:** o Núcleo de Gestão do Porto Digital atua como facilitador no relacionamento entre empresas, governo e academia, o que proporciona aos empreendimentos apoiados uma maior facilidade na interação com esses agentes.

**9.4. Presença em um ambiente de inovação altamente dinâmico:** a integração do empreendimento ao Porto Digital põe a empresa em contato com centros de referência nacional em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias inovadoras.

**9.5. Redução do ISS:** redução de 60% na alíquota do ISS (de 5% para 2%).

**9.6. Redução do IPTU:** Ao embarcar no Porto Digital, a empresa poderá obter uma redução de 25% na alíquota do IPTU, ou mesmo isenção total do tributo por até 10 anos, no caso de restauração e instalação em edificação histórica no Bairro do Recife.

## 10. DISPOSIÇÕES GERAIS

10.1. O NGPD se reserva ao direito de convidar para a seleção simplificada dos Programas de Empreendedorismo, respeitando o disposto neste Edital, empreendimentos participantes do Programa de Qualificação de Novos Negócios - **Mind The Bizz** - bem avaliados e que atendam aos requisitos mínimos do Programa de Incubação, bem como projetos finalistas em competições de startups regionais e nacionais, participantes de programas de empreendedorismo parceiros

10.2. O proponente, ao mesmo tempo em que aceita as condições estabelecidas nesta chamada, responsabiliza-se por todas as informações contidas em sua proposta. O NGPD poderá, a qualquer tempo, apurar a veracidade das informações apresentadas e, em caso negativo, tomar as providências cabíveis, podendo o empreendimento ser retirado dos nossos Programas de Empreendedorismo em qualquer tempo.

10.3. Toda a comunicação será feita através dos e-mails indicados pelos responsáveis sócios/fundadores no ato da apresentação da proposta. O NGPD não se responsabiliza por falhas técnicas, filtros anti-spam e outros problemas eventuais que venham a impedir que a

mensagem seja recebida. Em caso de não haver retorno em tempo hábil ou manifestada a desistência da participação neste processo seletivo, o NGPD poderá, a seu critério, convocar outro empreendimento desde que esse tenha satisfeito as condições do processo de seleção.

- 10.4. A critério do NGPD e seus parceiros, a presente Chamada poderá ser alterada em todo ou em parte com o objetivo de dirimir dúvidas, sanar problemas ou preencher lacunas existentes. Uma vez atualizada, a nova versão da chamada será encaminhada a todas as pessoas que retiraram este instrumento, bem como publicado em destaque no site [www.portodigital.org](http://www.portodigital.org).
- 10.5. Dúvidas a respeito do conteúdo da presente Chamada deverão ser dirigidas ao e-mail [contato@jumpbrasil.com](mailto:contato@jumpbrasil.com). O NGPD, a seu critério, poderá divulgar a pergunta e a resposta.

## 11. CRONOGRAMA

- 1.2. Esta Chamada Pública respeitará o seguinte cronograma:

Quadro 3 – Cronograma

ATIVIDADES	DATAS
Lançamento da Chamada	27/08/2019
Submissão Eletrônica da Proposta	27/08/2019 a 23/09/2019
Análise das Propostas	24/09/2019
Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas	25/09/2019
Entrevistas Presenciais*	Incubação e MTB Caruaru 28/09/2019
	MTB Recife e MTB Minas 30/09/2019
Divulgação das Propostas Selecionadas	01/10/2019
Abertura dos Programas	03/10/2019

\*Para os empreendimentos que optarem por participar do processo seletivo de mais de um dos programas a data para a entrevista presencial deverá ser determinada pela equipe do NGPD.

## 12. PARCEIROS FINANCIADORES DOS PROGRAMAS DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL





## **ANEXO I – PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS MIND THE BIZZ – ETAPAS E OBJETIVOS**

Desenvolver startups de sucesso é um desafio. Entende-se por startup uma organização, um time, à procura de um modelo de negócios escalável. Isto é, uma startup deve ser capaz de, através de uma série de experimentos de mercado, construir um produto ou serviço que tenha potencial de crescimento exponencial. Isso implica em falhas, aprendizados e novas tentativas num processo de teste e validação de hipóteses que permita que os empreendedores entendam quem são seus clientes e o que representa valor para eles. Talvez por isso, as diferentes pesquisas divirjam entre si acerca da taxa de mortalidade das startups, embora muitas concordem acerca das principais causas de morte. Segundo dados da pesquisa Causas da Mortalidade das Startups Brasileiras realizado pela Fundação Dom Cabral em 2012, as principais causas da mortalidade são: (i) falta de conexão do produto com uma necessidade de mercado; (ii) dificuldade em se montar um bom time; (iii) falta de capital; e (iv) falta de uma estratégia de negócios consistente.

Atento a essas necessidades, o Núcleo de Gestão do Porto Digital (NGPD) têm fortalecido sua estratégia de fomento ao empreendedorismo por meio de um conjunto de infraestruturas, serviços, projetos e programas de apoio que, articulados com empresas, universidades, centros de pesquisa, organismos de fomento, instituições da esfera pública e parceiros privados, são disponibilizados aos empreendedores. Exemplos disso são os laboratórios de prototipagem e experimentação do Portomídia e do Armazém da Criatividade, Laboratório de Objetos Urbanos Conectados – L.O.U.Co. (em implantação), coworkings, programa de qualificação de recursos humanos, programa de internacionalização e programas de incubação e de aceleração que atendem empreendedores e empreendimentos nos diversos estágios de maturidade.

Além disso, muito esforço tem sido empreendido por diversos atores no sentido de promover o surgimento de mais startups, sobretudo ações de sensibilização e ideação, tais como eventos sobre startups e empreendedorismo inovador, disciplinas de empreendedorismo em universidades, hackathons e Startup Weekends. Tais ações têm obtido êxito despertando em muitas pessoas o interesse por empreender com tecnologia, principalmente jovens egressos de instituições de ensino superior, que buscam nos programas de incubação e aceleração o suporte necessário para desenvolverem suas ideias e transformá-las em negócios de sucesso. O problema é que a maior parte dessas ideias ainda não estão evoluídas e trabalhadas suficientemente para entrarem nesses programas.

Nos últimos cinco anos, o NGPD recebeu mais de 200 propostas de startups para os Programas de Incubação na CAIS do Porto, no Portomídia e, recentemente, no Armazém da Criatividade em Caruaru. Ao longo desse período, 65 empreendimentos passaram por esses programas, 20 estão em processo de incubação e 19 foram graduados, ou seja, se tornaram empresas e entraram no mercado, o que representa um índice de sucesso de 42,22%, não considerando as empresas que ainda estão em processo de incubação. Em consonância com o estudo da Fundação Dom Cabral, falta de conexão do produto com uma necessidade de mercado, a dificuldade em se montar um bom time e a falta de capital estavam entre as principais causas de descontinuidade dos empreendimentos que não obtiveram êxito nos programas de incubação.

Por isso, considera-se necessário o desenvolvimento de ações que qualifiquem potenciais empreendedores com startups e empresas estabelecidas com projetos de spin-offs em estágio inicial (ideia de negócio) antes de ingressarem em programas de incubação e aceleração, ajudando-as a criarem times coesos e a desenvolverem produtos sintonizados com as necessidades do mercado. Com isso em mente, o NGPD junto com o Centro de Informática da Universidade Federal de Pernambuco (CIn/UFPE) conceberam o Mind The Bizz, Programa de Qualificação de Novos Negócios.

O Mind The Bizz é um programa de 10 (dez) semanas que irá oferecer workshops, atividades práticas, mentoria, coaching, seminários e meetups a potenciais empreendedores e empresas estabelecidas com projetos (ideia estruturada, Mínimo Produto Viável ou protótipo) de novos negócios inovadores escaláveis nas áreas de Tecnologia de Informação e Comunicação, Jogos Digitais, Audiovisual, Animação, Música, Design ou Fotografia. As ações têm como objetivo o amadurecimento de suas ideias a partir do desenvolvimento de competências essenciais e da interação com o mercado, fortalecendo o time de empreendedores e alinhando suas propostas de valor com as expectativas de seus potenciais clientes, considerando as perspectivas (cenários) dos mercados onde pretendem atuar. Assim, espera-se que os empreendimentos participantes do programa tenham melhores chances de se inserirem em programas de incubação e ou aceleração e se transformem em negócios de sucesso.

O Mind The Bizz, tem como foco a criação de startups baseadas em tecnologias exponenciais de alto impacto global. Isso significa estimular a criação de negócios que podem facilmente se tornar plataformas para a criação de produtos e serviços avançados.

Para isso, foi desenvolvida em conjunto com o CIn/UFPE uma metodologia para a qualificação das startups que também poderão ter acesso a soluções já disponibilizadas pelo SEBRAE/PE conforme o seu estágio de desenvolvimento. Essas soluções serão definidas a posteriori mediante análise de cada empreendimento. O Programa está estruturado em cinco etapas: (i) Ideação / Seleção; (ii) Consolidação do Time; (iii) Construção de Cenários; (iv) Problema / Solução; e (v) Interação com o Mercado.

i. **Ideação / Seleção:** essa etapa constitui a porta de acesso das startups ao Mind The Bizz. As startups poderão ser selecionadas mediante chamada específica e ou mediante premiação para as primeiras colocadas de ambientes e eventos de ideação tais como Startup Weekends, a disciplina Projeto do CIn/UFPE, o Projeto Células Empreendedoras da Escola Politécnica da Universidade de Pernambuco e ações semelhantes de outras instituições de ensino superior, laboratórios do Portomídia, laboratórios do Armazém da Criatividade, Laboratório de Objetos Urbanos Conectados (L.O.U.Co.) e desafios empresariais.

Os desafios empresariais constituirão uma das principais portas de acesso ao Mind The Bizz. Serão identificadas empresas de setores de alto impacto demandantes de soluções de tecnologia de informação e comunicação, animação, audiovisual, música, design e fotografia para apresentar problemas que poderão ser explorados pelos potenciais empreendedores, que terão até 30 dias para elaborar uma proposta de solução. As propostas de solução deverão ser apresentadas a uma banca formada por representantes das empresas participantes do desafio, do NGPD, da Academia e do SEBRAE/PE. As melhores propostas de solução receberão suporte por meio das demais etapas do Mind The Bizz.

Nessa etapa serão selecionados os times empreendedores que farão parte do programa. Esta seleção deve levar em conta vários aspectos relativos ao potencial da ideia se transformar em negócio, sendo o elemento mais relevante a capacidade do time em desenvolver a versão inicial do produto ou serviço e a startup. Um dos fatores mais relevantes para o fracasso do empreendedor é a sua incapacidade de montar um time que seja ao mesmo tempo complementar no que concerne às competências de cada membro e por outro lado possua uma visão de propósito comum. Tendo em vista mitigar esse problema, será aplicado um mapa de avaliação do time, desenvolvido pelo CIn/UFPE, para avaliar os pontos fortes e aspectos a melhorar de cada time. No processo de avaliação serão selecionados prioritariamente os times empreendedores que apresentem essas duas qualidades mais fortes: propósito comum e complementaridade de competências.

ii. **Consolidação do Time:** nessa etapa, os times selecionados participarão de workshop de 3h (três horas) focado na construção de uma visão de propósito comum. Serão reforçados

conhecimentos relacionados ao que significa ser uma startup, em especial o fato de ser uma organização à procura de um modelo de negócios escalável. Isto é, uma startup deve ser capaz de através de uma série de experimentos de mercado construir um produto ou serviço de crescimento exponencial. Após o workshop serão realizadas seções críticas de 1h (uma hora) com cada startup para análise do mapa do time, apontando seus pontos fortes e pontos a melhorar.

iii. **Construção de Cenários:** Nessa etapa, será realizado workshop de 12h (doze horas) utilizando técnicas de foresight para a construção de cenários. O objetivo aqui é fazer os times empreendedores construírem uma estratégia de futuro que a levem a ter como alvos mercados não explorados de alto potencial de crescimento.

Dada a capacidade limitada das startups em relação a outros players estabelecidos no mercado é preciso que elas adotem uma estratégia que fuja de mercados saturados, conforme a Estratégia do Oceano Azul . A ênfase será fazer os times focarem em mercados com potencial de crescimento exponencial e que estejam longe do radar de competidores estabelecidos.

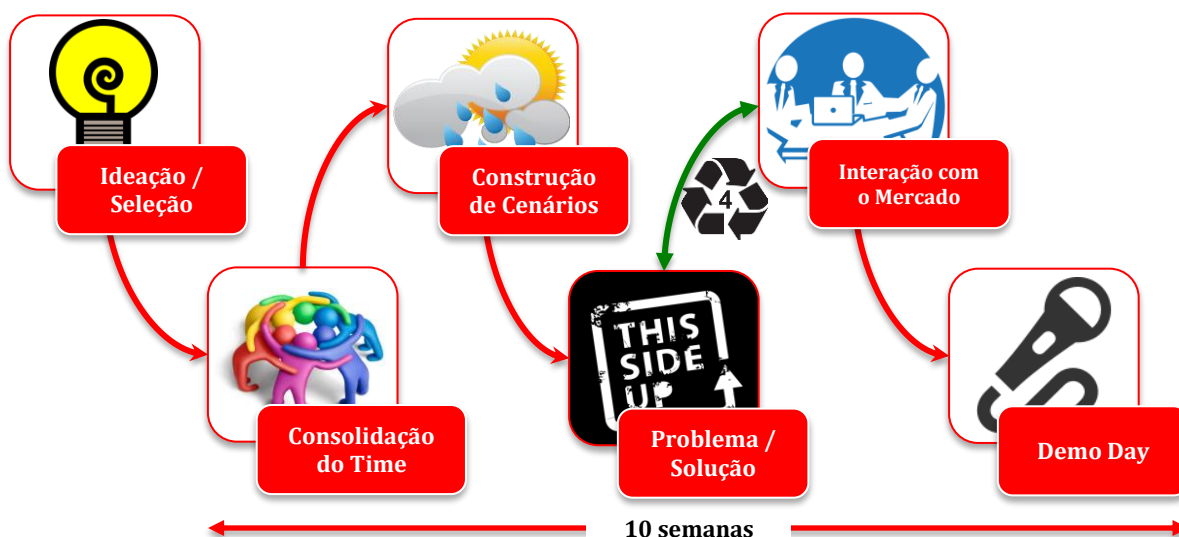
As startups terão 3 (três) dias para levantarem informações para construção de seus cenários, que deverão ser apresentados em um seminário de resultados preliminar aberto aos demais integrantes e que contará com a participação de uma banca que poderá dar feedbacks para ajuste. Espera-se com essa dinâmica oferecer uma oportunidade de aprendizado aos participantes a partir das experiências, erros e acertos dos outros times. Nessa etapa também será realizada uma rodada de mentorias onde os times poderão apresentar seus cenários preliminares a especialistas e empreendedores experientes. Os feedbacks poderão ajudar as startups a aperfeiçoarem a definição de seus cenários que deverão ser apresentados num seminário de resultados final.

iv. **Problema / Solução:** Nessa etapa, o time irá participar de um workshop de Design Thinking para concepção de um produto ou serviço que possibilite a concretização do cenário definido na etapa anterior. Os times também poderão ter acesso a grupos de pesquisa do CIn/UFPE para aperfeiçoamento das tecnologias desenvolvidas ou acesso a tecnologias de ponta que podem ser transferidas para as startups, mediante condições específicas. A partir desse workshop, as startups deverão desenvolver a primeira versão de seus Mínimos Produtos Viáveis (MPV) e de suas estratégias de validação. Entende-se por MPV o artefato que permita testar propostas de valor essenciais junto a potenciais clientes, facilitando o processo de aprendizado. O primeiro MPV, assim como a estratégia de validação, deverão ser apresentados em seminário de resultados para os demais participantes do programa, bem como para uma banca de avaliação.

v. **Interação como Mercado:** Essa etapa consiste de quatro ciclos Lean Startup , ou sprints de validação, onde os MPV serão adequados conforme as interações com o mercado. Os sprints serão intercalados por seções críticas, onde cada startup terá reuniões com especialistas em negócios para revisão do MPV e da estratégia de validação. Durante essa etapa, serão realizadas ainda duas rodadas de mentoria e um seminário de apresentação de resultados preliminares em formato semelhante aos da etapa anterior. O seminário final de apresentação de resultados, o Demo Day, marca o fim do Programa e o evento será aberto ao público. O Demo Day contará com a participação de uma banca de avaliação que poderá indicar as melhores startups para os programas de incubação e de aceleração do Porto Digital desde que satisfaçam as condições de seleção desses programas e haja disponibilidade de vagas.

Abaixo, apresentamos uma figura ilustrativa do Programa Mind The Biz:

**Figura 1** – Representação Gráfica do Programa de Qualificação de Novos Negócios - *Mind the Biz*



## ANEXO II – METODOLOGIA DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO

A incubação é dividida em 6 módulos de acordo com o estágio de maturidade de cada empreendimento, nos eixos empreendedor, gestão, capital, mercado e produto.

MÓDULOS	TEMPO	CONTEÚDOS ABORDADOS
<b>Embarque</b>	<b>1 mês</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico Inicial</li> <li>• Propósito</li> <li>• Causation x Effectuation</li> <li>• Formação da Equipe</li> <li>• Alinhamento Estratégico</li> </ul>
<b>Validação e Modelagem</b>	<b>1 mês</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Design Thinking</li> <li>• Lean Startup</li> <li>• MVP</li> <li>• Pitch</li> <li>• Metodologias Ágeis</li> <li>• Definição de Objetivos e Métricas</li> </ul>

<b>Vendas</b>	<b>2 meses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Receitas</li> <li>• Custos e Despesas</li> <li>• Modelo de Receita</li> <li>• Precificação</li> <li>• Funil de Vendas</li> <li>• Metodologia Spin Selling</li> <li>• Técnicas de Negociação</li> </ul>
<b>Crescimento</b>	<b>2 meses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estratégias de Marketing</li> <li>• Posicionamento no Mercado</li> <li>• Métricas de Crescimento</li> <li>• Necessidade de Capital</li> </ul>
<b>Sustentabilidade Financeira</b>	<b>1 mês</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projeção Financeira</li> <li>• Custo de Aquisição de Cliente</li> <li>• Lifetime Value</li> </ul>
<b>Investimentos</b>	<b>1 mês</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valuation</li> <li>• Captação de Investimento</li> <li>• Internacionalização</li> </ul>

### **Módulo 01 - Embarque**

O objetivo nesse primeiro estágio é realizar um diagnóstico inicial da empresa e proporcionar um alinhamento estratégico entre todos os empreendedores, além de ajudar o time a obter a melhor formação. Para isso, será trabalhado em cima do propósito de existência da Startup e das competências dos sócios.

### **Módulo 02 – Validação e Modelagem**

Nesta fase é trabalhada a qualificação do empreendedor e da Startup. O objetivo é ajustar a proposição de valor, o modelo de negócios, as estratégias de desenvolvimento e as métricas chaves de evolução. Deve-se encontrar o encaixe problema/solução, validar o tamanho do mercado e ajustar o MVP (mínimo produto viável) para as fases seguintes.

### **Módulo 03 - Vendas**

O objetivo deste estágio é contribuir para uma melhor inserção dos empreendimentos no mercado, criando uma demanda para o usuário final através dos canais de vendas, baseando-se nas vendas iniciais. Bem como, preparar a empresa para a estruturação do funil de vendas e a qualificação dos empreendedores nos conhecimentos de técnicas de vendas.

## **Módulo 04 - Crescimento**

Neste módulo, o objetivo é que a empresa consiga crescer o número de vendas. Para isso, serão trabalhadas estratégias de marketing e posicionamento no mercado, além da necessidade de busca de capital. O time também construirá métricas para acompanhar e medir o crescimento da Startup.

## **Módulo 05 - Sustentabilidade Financeira**

O módulo de Sustentabilidade Financeira é essencial para que a empresa consiga ter projeções financeiras, além de medir Custo de Aquisição de Cliente e Lifetime Value, com objetivo de conquistar a sustentabilidade financeira do negócio.

## **Módulo 06 - Investimentos**

O último módulo tem como o objetivo preparar a Startup para o período pós-incubação no mercado, sua tração no modelo de negócio e conexão com atores que envolvam investimento e internacionalização.

## **Graduação**

A graduação das *startups* pressupõe que os negócios percorreram todas as fases e atividades previstas no programa de maneira satisfatória. A culminância da metodologia é o *Demo Day*, um evento em que as startups apresentam seus negócios para o ecossistema, a mídia e possíveis investidores com o objetivo construir imagem e marca, gerar negócios e, claro, conseguirem investimento.

## **Acompanhamento e Monitoramento**

O acompanhamento das startups incubadas se dará em conjunto com o time de consultores e mentores que acompanharão os empreendedores, bem como as metas e ações estabelecidas durante as consultorias e planejamento estratégico.

A equipe gestora da Incubadora irá realizar reports quinzenais para acompanhamento desses resultados e obtenção de informações, com o intuito de analisar o que está sendo feito por cada negócio para potencializar os resultados.

Avaliações bimensais serão feitas em cada empreendimento nos seguintes eixos: empreendedor, gestão, mercado, capital e produto. A continuidade no programa dependerá do nível de desempenho das startups nessas avaliações, podendo a equipe gestora da Incubadora, a cada 4 meses, descontinuar a participação no programa aquelas startups que não estiverem alcançando o desempenho acordado no processo.

### *Sobre os treinamentos e workshops*

Os treinamentos e workshops oferecidos aos empreendedores deverão ocorrer durante todo o processo de incubação, obedecendo a temática de cada módulo e estágios das startups incubadas. As capacitações planejadas para atender os conteúdos de cada módulo ocorrerão de forma gratuita

e/ou com desconto, podendo haver limitação de inscrições de representantes por startup participante.

#### *Sobre as Mentorias:*

O processo de mentoria será realizado a partir da disponibilização de horários dos mentores em que eles possam atender aos empreendedores. Poderão ser disponibilizadas mentorias orientadoras nas áreas Contábil, Marketing, Jurídica, Gestão e de Tecnologia de acordo com o foco de abordagem em cada módulo e necessidade apresentada pelos empreendedores ao longo do programa.

#### *Sobre o Networking:*

O time gestor da Incubadora fará o que estiver ao seu alcance para conectar os empreendedores com os contatos que sejam interessantes para a sua evolução. Esse trabalho será feito de duas formas: agindo a partir de toda rede de parceiros, mentores e investidores do time gestor do programa no intuito de trazer esses contatos; ou agindo de forma ativa buscando os contatos necessários que as startups estão precisando.

#### *Sobre o que se espera do Comprometimento:*

As startups embarcadas no programa terão todo o suporte e esforço necessário do time gestor da Incubadora em busca da consecução de seus objetivos de negócio; da mesma forma, espera-se que os empreendedores se dediquem de maneira suficiente ao longo do processo para que o trabalho em conjunto possibilite o atingimento dos melhores resultados.

### **ANEXO III - ROTEIRO PARA PRODUÇÃO DO VÍDEO**

O vídeo com a apresentação do empreendimento deverá ter até três minutos (3') de duração e ser publicado em qualquer plataforma de carregamento e compartilhamento de vídeos (*Youtube, Vimeo, etc*).

O link do vídeo deve ser informado em campo específico do formulário eletrônico e estar ativo no momento da avaliação. Caso haja algum problema e o vídeo não consiga ser acessado, o empreendimento será desclassificado.

Para uma melhor apresentação e consequente avaliação da sua proposta, recomenda-se que a apresentação seja feita de forma objetiva e fluida.

Fica a critério dos proponentes a utilização de recursos de edição do vídeo, desde que o tempo total não exceda 3 minutos. Qualquer conteúdo apresentado além desse tempo não será considerado para efeitos de avaliação.

Abaixo, apresentamos os pontos obrigatórios a serem apresentados no vídeo:

#### **1. Nome do Empreendimento**

- 1. Qual o seu produto / serviço?** Descreva o que é o seu produto ou serviço. Evite termos genéricos. Explique o que seu produto faz. Que valor entrega para seu cliente.

2. **Quais tecnologias estão associadas ao seu produto ou serviço?** Fale sobre as tecnologias que você utilizará em sua solução.
3. **Qual o problema que está resolvendo / oportunidade de negócio que está buscando?** Fale de forma objetiva sobre o problema ou oportunidade de negócio e o segmento de clientes (público-alvo) para o qual está oferecendo seu produto / serviço).
4. **Qual o panorama do mercado em que pretende atuar?** Considerando o seu segmento de clientes (público-alvo), qual o tamanho do seu mercado em escala local, regional, nacional e internacional? Quem e quantos são e onde estão seus potenciais clientes?
5. **Como pretende penetrar no mercado e defendê-lo de outros competidores?** Fale de forma objetiva como seu empreendimento irá estruturar seu esforço de vendas para alcançar seu público-alvo. Então, diga como pretende defendê-lo de possíveis competidores existentes ou novos que venham a surgir.
6. **Qual o modelo de negócios?** Fale como irá fazer para gerar receita. Como o empreendimento irá ganhar dinheiro?
7. **O que o empreendimento precisa para fazer acontecer?** Pontue o que o empreendimento necessita para fazer seu plano acontecer.
8. **Apresentação do Time.** Apresente o time de fundadores, destacando de forma breve formação, experiência e quais serão as responsabilidades e atribuições de cada componente no empreendimento.

#### **ANEXO IV – ORIENTAÇÕES PARA A FASE DE ENTREVISTAS**

1. Estar presente juntamente com os demais fundadores do empreendimento no local com uma hora de antecedência em relação ao horário indicado para entrevista.
1. Enviar apresentação em formato PDF até às 23h do dia anterior a realização da entrevista pelo e-mail **contato@jumpbrasil.com** (observar cronograma – item 10 da chamada);
2. Realizar a apresentação em 3 minutos e responder aos questionamentos da Comissão de Avaliação no período de 10 minutos.
3. Não utilizar recursos de áudio ou vídeo na fase de entrevistas, sob pena de ter eventuais atrasos por falhas técnicas descontados do tempo total de apresentação.
4. A entrevista poderá ser feita de forma remota desde que seja solicitada em até 24h após a Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas. A solicitação deverá ser enviada para o e-mail **contato@jumpbrasil.com** contendo a devida justificativa. A Comissão de Avaliação poderá indeferir a solicitação a seu critério.
5. Casos omissos serão tratados pelo Núcleo de Gestão do Porto Digital.



