



**CHAMADA PRA
INCUBAÇÃO**
2019

PORTODIGITAL

EDITAL PARA O PROGRAMA DE INCUBAÇÃO CHAMADA 2019.1

1. OBJETO DA CHAMADA

- 1.1. O Núcleo de Gestão do Porto Digital (NGPD) torna público o edital para chamada 2019.1 do processo seletivo para o **Programa de Incubação do Porto Digital**.
- 1.2. Esta chamada tem por objeto a seleção de **novos empreendimentos** (*startups*, empreendimentos criativos, empresas nascentes, negócios de impacto em fase inicial) que visem o desenvolvimento de produtos ou serviços, de base tecnológica, 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**.

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 pelo Programa de Incubação do Porto Digital.

ÁREAS DE ATUAÇÃO*
Agronegócio: apicultura, caprino-ovinocultura, fruticultura irrigada, olericultura, vitivinicultura, etc.
Artes: cine-vídeo-animação, música, fotografia e demais expressões artísticas que façam uso de tecnologia.
Educação: formação de professores, metodologias de ensino e aprendizagem, ensino fundamental ou superior
Cidades: sustentabilidade ambiental, turismo, acessibilidade digital, mobilidade urbana, empoderamento do cidadão, água potável, energia e saneamento, etc.
Comércio: atacado, varejo, comércio eletrônico, comércio internacional, etc.
Design: arquitetura, moda, paisagismo, design gráfico, etc.

Entretenimento: organização de eventos, esportes, jogos digitais, etc.
Finanças: transações bancárias, serviços financeiros, mercado de capitais, gerenciamento de riscos financeiros, etc.
Gestão Pública: governo eletrônico, serviços ao cidadão, etc.
Impacto Social: redução das desigualdades, agricultura sustentável, igualdade de gênero, energia limpa e acessível, consumo e produção responsáveis, novas economias etc.
Indústria: automobilística, alimentos e bebidas, construção civil, móveis, naval, têxtil e de confecções, gesso, petróleo e gás, metalmeccânica, energia, etc.
Publicidade: editoriais, social mídia, marketing, etc.
Saúde: 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 Quadro 1.
- 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.

6. PROCESSO SELETIVO

- 6.1. Para participar do processo seletivo 2019.1, as pessoas interessadas devem apresentar Proposta de Negócio até **05/05/2019** por meio do formulário eletrônico disponível no [LINK](#).
- 6.2. 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.
- 6.3. O processo seletivo será composto por duas fases: Análise das Propostas e Entrevistas.
- 6.4. 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 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.

- 6.5. Serão selecionadas para a fase de entrevistas do Programa de Incubação **até 25 propostas** melhor classificadas na fase de análise.
- 6.6. 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.
- 6.7. Serão selecionadas para o Programa de Incubação **até 15 propostas** melhor classificadas. Essa quantidade poderá ser diferente a depender da qualidade dos projetos, disponibilidade de espaço e tamanho dos times.
- 6.8. Os proponentes que não se apresentarem no horário e local estabelecidos para a entrevista serão automaticamente eliminados do processo.
- 6.9. Não serão selecionados, em nenhuma das fases propostas, os proponentes que obtiverem nota inferior a 3,0.
- 6.10. Serão considerados os seguintes critérios de avaliação e respectivos pesos:

Quadro 2 – Critérios de Avaliação

CRITÉRIO	DESCRIÇÃO	NOTA	PESO
Perfil e disponibilidade dos empreendedores	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.	0 a 10	3
Conhecimento do Problema e Mercado.	Analisa o conhecimento do problema/oportunidade a ser trabalhado pela solução/oferta.	0 a 10	2
Produto / Grau de inovação	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
Modelo de Negócio & Gestão	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
Oportunidade de Negócio & Capital	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 o Programa de Incubação do Porto Digital serão convocados a comparecer no Edifício Apolo 235 para assinarem os contratos de Incubação e participarem de um Demoday (evento de abertura e apresentação dos empreendimentos), conforme cronograma no item 11.
- 7.2. Os proponentes que não se apresentarem no horário e local estabelecidos para a celebração do contrato ou não justificarem a ausência serão automaticamente eliminados do processo seletivo.

8. CONTRAPARTIDA PARA PARTICIPAÇÃO NO PROGRAMA

- 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. A taxa de incubação terá um custo de **R\$ 300,00 (trezentos reais)** mensais por pessoa vinculada ao empreendimento, considerando que no mínimo dois e até três representantes da empresa participem do programa. A partir da quarta pessoa vinculada o preço deverá ser de R\$ 400,00 (quatrocentos reais) por pessoa a mais vinculada no empreendimento.
- 8.4. Como forma de oportunizar novos acessos ao programa e garantir sua diversidade e pluralidade, até **5 (cinco)** startups poderão ter como valor da mensalidade, por representante, o equivalente a **R\$ 100,00 (cem reais)**. Para tal, é necessário que todos os representantes do empreendimento sejam mulheres ou empreendedores com renda familiar de até dois salários mínimos. Para comprovação da renda é necessário a apresentação do NIS (Número de Inscrição Social) ou Declaração de Imposto de Renda no período de contratação.
- 8.5. Considera-se pessoa vinculada ao empreendimento, o sócio, colaborador ou investidor que participa dos treinamentos, mentorias e consultorias que acontecem durante o programa de Incubação e que possuem acesso e usufruem da infraestrutura de espaço oferecida pelo Programa de Incubação CAIS do Apolo.
- 8.6. 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 do Programa de Incubação do Porto Digital.

9. SERVIÇOS E BENEFÍCIOS OFERECIDOS

- 9.1. 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. O programa ocorrerá no edifício localizado na Rua do Apolo, número 235, Bairro do Recife. Serão 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 será realizado no período de **8 meses**, segundo metodologia do Porto Digital (ANEXO I).
- 9.2. **Infraestrutura:** As *startups* e empreendimentos criativos participantes do Programa terão ainda 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. No período de duração do programa, serão disponibilizados até cinco pontos de trabalho em ambiente de *coworking* para cada projeto em processo de Incubação. Os pontos de trabalho não serão fixos e contarão com mesa, cadeira e gaveteiro, além de banda larga, climatização e sistema de segurança.
- 9.3. **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.

- 9.4. Menor custo de transação:** a Incubadora do Porto Digital atua como facilitadora no relacionamento entre empresas, governo e academia, o que proporciona aos empreendimentos apoiados uma maior facilidade na interação com esses agentes.
- 9.5. 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.
- 9.6. Redução do ISS:** redução de 60% na alíquota do ISS (de 5% para 2%).
- 9.7. 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 do Programa de Incubação, 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 do Programa de Incubação 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.
- 10.5. Dúvidas a respeito do conteúdo da presente Chamada deverão ser dirigidas ao e-mail empreendedorismo@portodigital.org. O NGPD, a seu critério, poderá divulgar a pergunta e a resposta.

11. CRONOGRAMA

11.1. Esta Chamada Pública respeitará o seguinte cronograma:

Quadro 3 – Cronograma

ATIVIDADES	DATAS
Lançamento da Chamada	04/04/2019
Submissão Eletrônica da Proposta	04/04/2019 a 05/05/2019
Análise das Propostas	06/05/2019 a 17/05/2019
Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas	20/05/2019
Entrevistas Presenciais	22/05/2019 – 24/05/2019
Divulgação das Propostas Selecionadas	27/05/2019
Demoday e Contratação	28/05/2019
Início do Programa de Incubação	06/06/2019

12. PARCEIROS FINANCIADORES DO PROGRAMA DE INCUBAÇÃO DO PORTO DIGITAL



ANEXO I – 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
Embarque	1 mês	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico Inicial • Propósito • Causation x Effectuation • Formação da Equipe • Alinhamento Estratégico
Validação e Modelagem	1 mês	<ul style="list-style-type: none"> • Design Thinking • Lean Startup • MVP • Pitch • Metodologias Ágeis • Definição de Objetivos e Métricas
Vendas	2 meses	<ul style="list-style-type: none"> • Receitas • Custos e Despesas • Modelo de Receita • Precificação • Funil de Vendas • Metodologia Spin Selling • Técnicas de Negociação
Crescimento	2 meses	<ul style="list-style-type: none"> • Estratégias de Marketing • Posicionamento no Mercado • Métricas de Crescimento • Necessidade de Capital
Sustentabilidade Financeira	1 mês	<ul style="list-style-type: none"> • Projeção Financeira • Custo de Aquisição de Cliente • Lifetime Value
Investimentos	1 mês	<ul style="list-style-type: none"> • Valuation • Captação de Investimento • Internacionalização

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 a Mentoria:

O processo de mentoria será realizado, basicamente, de três formas: cada mentor disponibilizará horários em que eles possam atender aos empreendedores; as *startups*, por sua vez, poderão escolher os mentores que elas desejam que as acompanhem e o time gestor do programa irá negociar algum horário dessa pessoa para realizar a mentoria; e o próprio time gestor da Incubadora indicará mentores para cada negócio de acordo com o que o mesmo está trabalhando ou que seja julgado como necessário trabalhar.

Sobre as Consultorias e Assessorias

O processo de acompanhamento de consultorias e assessorias ocorrerá de acordo com o foco dada em cada módulo. Poderão ser disponibilizadas consultorias e assessorias 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 PREENCHIMENTO DO FORMULÁRIO ELETRÔNICO

Recomenda-se organizar todas as informações em editor de texto para então passá-las para o formulário.

O formulário usa a plataforma do *Google Forms* e está estruturado em 5 etapas: Identificação da Proposta; Perfil do Empreendimento; Informações da empresa (apenas se tiver CNPJ); Informações do Empreendimento; e Informações do Time.

Abaixo indicamos os campos e respectivas orientações para preenchimento do formulário:

IDENTIFICAÇÃO DA PROPOSTA:

Nome do empreendimento

Informe o nome de seu empreendimento.

Nome do Responsável pelo projeto

Informe o nome completo.

Telefone Principal

Informe seu número de telefone principal com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

Telefone Alternativo

Informe seu número de telefone alternativo com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

E-mail

Informe seu e-mail.

Link para vídeo

Informe o link para o vídeo de apresentação do empreendimento.

PERFIL DO EMPREENDIMENTO

Em que estágio de desenvolvimento está seu empreendimento?

Selecione uma das opções abaixo:

- Ideia de negócio.
- Interagindo com potenciais clientes para validar a ideia de negócio.
- Já possui uma versão simples e operacional do produto sendo testada com potenciais clientes (SEM faturamento).
- Já possui uma versão simples e operacional do produto sendo testada com potenciais clientes (COM faturamento).
- Já possui produto no mercado gerando receita para o negócio. Necessita amadurecer processos de gestão.

Já possui CNPJ?

Informe se seu empreendimento já está formalizado junto aos órgãos competentes.

- Sim
- Não

INFORMAÇÕES DA EMPRESA (APENAS SE TIVER CNPJ)

Razão Social

Informe a razão social da empresa

Endereço

Informe o endereço completo com CEP

Porte da Empresa

Selecione uma das opções:

- Microempreendedor Individual (MEI) - Faturamento de até R\$81 Mil / ano
- Microempresa (ME) - Faturamento de até R\$900 Mil / ano
- Empresa de Pequeno Porte (EPP) - Faturamento entre R\$900 Mil e R\$4,8 Milhões / ano
- Média ou Grande Empresa - Faturamento acima de R\$4,8 Milhões / ano

INFORMAÇÕES DO EMPREENDIMENTO

Qual o seu produto / serviço?

Descreva em até 500 caracteres de forma clara e objetiva o que é o seu produto ou serviço. Evite termos genéricos. Explique o que seu produto faz. Que valor entrega para seu cliente.

Quais tecnologias estão associadas ao seu produto ou serviço?

Descreva em até 500 caracteres as tecnologias que você utilizará em sua solução.

Qual o problema que está resolvendo / oportunidade de negócio que está buscando?

Descreva em até 500 caracteres o problema ou oportunidade de negócio e o segmento de clientes (público-alvo) para o qual está oferecendo seu produto / serviço.

Qual o panorama do mercado que pretende atuar?

Considerando o seu segmento de clientes (público-alvo), qual o tamanho do seu mercado em escala local, regional, nacional e internacional? Indique em até 500 caracteres quem e quantos são e onde estão seus potenciais clientes.

Como irá penetrar no mercado e defendê-lo de outros competidores?

Descreva em até 500 caracteres 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.

Qual o modelo de negócios?

Descreva em até 500 caracteres qual a estratégia a ser utilizada para monetizar o empreendimento. Como o empreendimento irá ganhar dinheiro?

O que o empreendimento precisa para fazer acontecer?

Descreva em até 500 caracteres, quais são os recursos (financeiros, físicos, tecnológicos e humanos) que o empreendimento necessita para fazer seu plano acontecer.

Quais as Fontes de Recursos?

Selecione abaixo as fontes de recursos financeiros que o empreendimento pretende utilizar nos próximos três anos. Marque mais de uma opção se for o caso.

- Recursos Próprios
- Financiamento familiar (pais, parentes e amigos)
- *Crowdfunding* (financiamento coletivo)
- Reinvestimento a partir de receitas obtidas com o negócio
- Financiamento bancário
- Investimento anjo ou capital semente
- *Venture capital*
- Subvenção econômica (FACEPE, FINEP, CNPq, etc.)

INFORMAÇÕES DO TIME

As informações abaixo serão solicitadas obrigatoriamente para pelo menos dois fundadores / sócios. Informar dados de quantos forem os fundadores / sócios do empreendimento até o limite de 5. Caso o empreendimento seja formado por mais de 5 fundadores, a Comissão de Avaliação avaliará o caso.

Nome

Informar o nome completo.

Se enquadra na categoria de renda familiar de até 2 salários mínimos?

Sim ou Não

CPF

Informar apenas números.

RG

Informar apenas números.

Órgão expedidor do RG

Informe a sigla do órgão expedidor seguido da unidade da federação.

Idade

Informar idade em anos.

Estado Civil

Marque uma das opções: Solteiro(a); Casado(a); Separado(a); Divorciado(a); União estável.

Endereço

Informe o endereço completo com CEP

Telefone principal

Informe telefone com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

Telefone alternativo

Informe telefone alternativo com DDD e DDI, se for o caso. Apenas números, sem pontos, traços, parênteses ou espaços.

E-mail

Informe e-mail para contato

Papel no empreendimento

Informe em até 100 caracteres, quais serão as responsabilidades e atribuições no empreendimento.

Tempo a ser dedicado no empreendimento

Marque uma das opções abaixo.

- No mínimo 40 horas semanais
- No mínimo 30 horas semanais
- No mínimo 20 horas semanais
- Menos de 20 horas semanais

Currículo simplificado

Descreva em até 300 caracteres a trajetória profissional e acadêmica pontuando aqueles aspectos que contribuem para o desenvolvimento do empreendimento.

ANEXO IV - 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, Vímeo, 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 conseqüente 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**
- 2. 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.
- 3. Quais tecnologias estão associadas ao seu produto ou serviço?** Fale sobre as tecnologias que você utilizará em sua solução.
- 4. 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).
- 5. 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?
- 6. 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.
- 7. Qual o modelo de negócios?** Fale como irá fazer para gerar receita. Como o empreendimento irá ganhar dinheiro?
- 8. O que o empreendimento precisa para fazer acontecer?** Pontue o que o empreendimento necessita para fazer seu plano acontecer.
- 9. 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 V – 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.
2. Enviar apresentação em formato PDF até às 23h do dia anterior a realização da entrevista pelo e-mail **empreendedorismo@portodigital.org** (observar cronograma – item 10 da chamada);
3. Realizar a apresentação em 5 minutos e responder aos questionamentos da Comissão de Avaliação no período de 15 minutos.
4. 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.
5. A entrevista poderá ser feita de forma remota desde que seja solicitada 24h após a Divulgação das Propostas Pré-Selecionadas. A solicitação deverá ser enviada para o e-mail **empreendedorismo@portodigital.org** contendo a devida justificativa. A Comissão de Avaliação poderá indeferir a solicitação a seu critério.
6. Casos omissos serão tratados pelo Núcleo de Gestão do Porto Digital.

**CHAMADA PRA
INCUBAÇÃO**

2019

PORTODIGITAL