



EDITAL DE CHAMAMENTO PÚBLICO - 2020

PRÉ-ACELERAÇÃO DE PROJETOS DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

A Fundação de Educação, Pesquisa e Inovação (FUNDEPI) de Presidente Prudente “Vicente Furlanetto”, nos termos das Leis n.º **9.086/2016** e **9.370/2017**, torna público os procedimentos para a apresentação, análise e seleção e apoio econômico e financeiro a empreendedores titulares de projetos de inovação tecnológica, de acordo com as seguintes etapas e condições.

2. INTRODUÇÃO

O Governo de Presidente Prudente, no intuito de apoiar e fomentar as iniciativas que possam promover o empreendedorismo em busca da inovação tecnológica no Município, nos termos da Lei n.º **9.086/2016** disponibiliza o chamamento público para que os interessados apresentem propostas inovadoras que possam agregar tecnologia para a resolução de problemas gerais e cotidianos da sociedade em quaisquer de suas áreas.

3. OBJETIVO GERAL

O objetivo do edital de chamamento é incentivar e fomentar empreendedores para inscreverem propostas em estágio inicial do processo de desenvolvimento, que se demonstrem capazes de solucionar problemas através do uso metodologias, técnicas e ferramentas utilizadas por empresas nascentes de base tecnológica, que operam em mercados incertos e tem grande chance de crescimento conhecidas como *Startups*.

As *Startups* são capazes de resolver problemas em comuns de centenas de milhares de pessoas com o uso de tecnologia da informação e da comunicação, e podem ser um importante nicho de desenvolvimento econômico e social de uma região, a depender da complexidade e relação saudável entre os diversos atores do ecossistema em que se inserem.

4. OBJETIVO ESPECÍFICO

Receber, avaliar e apoiar propostas de solução de problemas e transformá-las em um modelo de negócio capaz de ser desenvolvido, testado, melhorado e colocado no mercado. Através deste edital, os participantes inscritos serão selecionados numa primeira fase para receberem capacitações através de cursos, oficinas, palestras e consultorias presenciais e a distância, individuais e coletivas, para auxiliá-los a transformar seus projetos em um modelo de negócio inovador, escalável e sustentável.

Também é objetivo deste Edital o fomento para a criação e desenvolvimento de novos negócios e oportunidades para desenvolvimento econômico e social dos participantes, e a criação de novas empresas de base tecnológica, que poderão ser abertas utilizando-se da infraestrutura da Fundação Inova Prudente, nos termos do Edital que ela publicar.

5. CRONOGRAMA

Os interessados em participar deverão observar o cronograma abaixo, que identifica a data de abertura de cada etapa, correspondente a todas as fases do processo de inscrição, análise, capacitação, mentoria e fomento.

Descrição da etapa	Datas
Abertura das Inscrições pela internet no portal www.inovaprudente.com.br/fomento	Publicação deste Edital
Finalização das inscrições	29 de fevereiro ou preenchimento das 40 vagas disponíveis
Resultados da seleção	10 de março
Pré-Aceleração dos projetos – workshops, mentorias, cursos e participação em eventos	100 dias: 20/Março a 30/junho
Apresentação e avaliações dos projetos para concorrer às bolsas	Julho
Bolsa auxílio inovação (5 meses)	Agosto a dezembro de 2020

6. O PÚBLICO

Podem participar do edital as pessoas físicas titulares de projetos individuais que não tenham participado nem estejam se beneficiando de nenhum outro processo de apoio formal e específico para seu desenvolvimento.

Embora não seja imprescindível que o projeto seja inédito, considerando a limitação de vagas imposta pela capacidade operacional e dos recursos financeiros, esta restrição pretende beneficiar os empreendedores que ainda não tiveram auxílio nos desenvolvimento de seus projetos, e que estejam, preferencialmente, em estágio inicial de desenvolvimento ou ideação, mas que comprovem serem viáveis.

Tendo em vista a utilização de recursos municipais, só podem se inscrever empreendedores residentes há pelo menos 1 ano no Município de Presidente Prudente, assim contado a partir da data de publicação deste edital.

Participantes menores de 18 anos podem se inscrever, mas deverão apresentar documento de autorização devidamente assinado por um dos pais ou seu responsável legal.

Cada participante poderá inscrever um único projeto, do qual será considerado autor titular.

Não serão aceitas propostas de projetos finalizados ou que já estejam sendo monetizados, ou em estágio que já permita a monetização. Projetos que tenham um protótipo, entretanto, serão aceitos, mas isso deverá ficar claro na proposta.

Projetos oriundos de trabalhos de conclusão de curso de graduação e/ou de pós-graduação também poderão ser inscritos desde que não tenham recebido apoio financeiro de qualquer entidade pública ou privada, de fomento ou apoio.

7. PROCEDIMENTOS

Os participantes deverão apresentar seus projetos de forma individual, respondendo as questões conforme as exigências deste edital, levando-se em conta ainda os critérios de avaliação e seleção.

Uma comissão avaliadora formada por profissionais e especialistas convidados, com formação acadêmica e experiência profissional compatíveis com as finalidades deste processo, fará a avaliação dos projetos para a seleção das propostas que receberão apoio, atribuindo valores a cada quesito para uma classificação geral das propostas.

8. INSCRIÇÃO

As inscrições são gratuitas e serão realizadas apenas no endereço eletrônico www.inovaprudente.com.br/fomento no prazo do cronograma deste edital, obedecidas ao limite de 40 (quarenta) vagas, consideradas pela ordem cronológica de inscrição, mediante a postagem do projeto com todas as informações, de modo a ser possível a análise e avaliação do cumprimento dos quesitos existentes no item 9 deste edital.

O projeto poderá seguir o modelo constante no Anexo I deste edital, e conter também a planilha modelo *Canvas*, do Anexo II

Documentos necessários:

- Cópia digitalizada (escaneada ou foto legível) do comprovante de endereço no nome do participante ou seu responsável quando menor.
- Cópia digitalizada do RG e CPF (escaneada ou foto legível).
- Declaração firmada pelo interessado de que conhece e está de acordo com todas as cláusulas e condições deste edital

O ato da inscrição pressupõe o aceite pelo participante de todas as regras e condições deste edital, incluindo declarar ter disponibilidade para dedicar-se ao desenvolvimento do projeto e para apresentação em eventos e ações da Fundação Inova Prudente durante período em que receber mentorias e/ou bolsas, e que tem disponibilidade para frequentar o *coworking* da Fundação Inova Prudente em pelo menos 8 horas semanais, além de se fazer presente nas sessões e eventos ligados ao apoio que lhe for determinado, como cursos, palestras e workshops.

9. SELEÇÃO

A seleção considerará na análise e avaliação, por parte dos membros de uma banca examinadora de especialistas convidados pela Fundação, atribuindo notas que variam de zero a 5 (sendo nota zero quanto o cumprimento do quesito não foi demonstrado, e nota 5 quando houver demonstração clara e comprovada do atendimento do respectivo quesito) dos seguintes quesitos nos projetos:

- a) Clareza na descrição e domínio do problema (dores) a ser enfrentado;
- b) Proposta inovadora para resolver o problema identificado, diferenciações e inovações utilizadas, com indicação das tecnologias de informação e comunicação esperadas para sua solução;
- c) Descrição do perfil (acadêmico e profissional) que demonstre a capacidade técnica do participante em desenvolver a solução proposta, ou condições em mobilizar recursos necessários para fazê-lo;
- d) Indicação clara do mercado a ser explorado, usuários, beneficiários e as formas possíveis de monetização visando a sustentabilidade do projeto
- e) Benefícios e impactos sociais, ambientais, econômicos, e outros esperados, com indicação de como poderão ser alcançados, ainda que de forma estimada;

Considerando a pontuação em cada quesito, as notas finais poderão variar de zero (mínimo) a 25 pontos (máximo). A nota final do projeto será a média aritmética simples da soma das notas de cada avaliador.

A primeira avaliação, destinada a selecionar os 20 projetos que serão mentorados, será feita com base no projeto inscrito; a segunda avaliação, destinada a selecionar os 10 bolsistas, será feita presencialmente, mediante sessão pública e aberta de apresentação e perguntas, além de apreciação de relatórios de desempenho dos eventos pelos quais passou durante o processo de mentorias.

A banca examinadora, em qualquer um dos casos, será composta por no mínimo 2 (dois) especialistas.

10. FASES DO EDITAL

Fase I

DESCRIÇÃO: A Fase 1 é classificatória e eliminatória. Serão classificados os 20 (vinte) projetos com maior pontuação entre os inscritos, atribuídos pela comissão avaliadora, que seguirão para a segunda fase, onde deverão participar dos cursos, sessões de mentorias com especialistas, workshops e palestras para o desenvolvimento e/ou aprimoramento do modelo e plano de negócios de suas propostas.

Serão eliminados os projetos que não tenham obtido nota final mínima correspondente a 50% da pontuação máxima possível, ou que tenham tido nota zero em qualquer um dos quesitos, atribuída por qualquer um dos avaliadores.

FASE II

DESCRIÇÃO: Os 20 (vinte) participantes selecionados após a Fase I receberão capacitação e mentorias especializadas, e deverão ser acompanhados por profissionais e consultores com o objetivo de planejar a execução de um produto mínimo viável para testes. O objetivo é a identificação da capacidade de desenvolvimento do participante em relação à proposta, bem como a evolução de seu projeto, e serão avaliados novamente ao final desta fase para participarem da Fase III, que compreende o recebimento de bolsas de auxílio inovação.

Também poderão ser investidos recursos em visitas externas, aquisição de material necessário para a validação do projeto além do uso da infraestrutura e recursos que a Fundação Inova Prudente poderá providenciar, próprio ou de entidades ou organizações conveniadas como prefeitura e suas secretarias, empresas, instituições de ensino dentre outras.

VALOR MÁXIMO INVESTIDO NA FASE 2: R\$ 50.000,00

FASE III

DESCRIÇÃO: A Fase 3 consiste no apoio financeiro, gestão e acompanhamento de 10 (dez) projetos selecionados após finalização e



avaliação da da Fase II, e que receberão as bolsas de apoio financeiro no valor de R\$ 1.000,00 (um mil reais) mensais, durante 5 (cinco meses, totalizando R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) para cada empreendedor.

Nesta etapa, que dura 5 (cinco) meses, os bolsistas serão acompanhados presencialmente e avaliados mensalmente para medir seu desempenho e evolução por um especialista, em encontros presenciais e semanais.

A manutenção da bolsa mensal dependerá da recomendação nesse sentido, assim emitida em relatório pelo especialista designado para acompanhar os projetos no prazo de duração desta fase.

A bolsa será cancelada caso o empreendedor deixe de cumprir as orientações do gestor do projeto, deixe de apresentar relatório mensal ou que não tenha tido nenhuma evolução em seu projeto. Também será cancelada se o empreendedor deixar de se dedicar ao projeto ou deixar de comparecer no coworking da Fundação por mais de 15 dias sem justificativa, ou ainda se deixar de comparecer às reuniões com o especialista sem motivo justo.

A bolsa inovação tem caráter provisório, precário, não configura vínculo nem garante qualquer direito ou expectativa de direitos ao beneficiado, e poderá ser cancelada a qualquer tempo, em decisão motivada.

O auxílio será pago mediante crédito mensal em conta corrente da pessoa física do empreendedor aprovado.

O recebimento da bolsa, ainda que parcial, representa aceite quanto à obrigação do pagamento de royalties à Fundação, nos termos item 15 deste Edital, caso seu projeto seja monetizado nos próximos 02 (dois) anos.

VALOR INVESTIDO NA FASE 3: R\$ 50.000,00

10.1 VAGAS FASE 1 - Inscrições

Estarão disponíveis 40 (quarenta) vagas para inscrição das propostas que apresentem soluções de problemas de qualquer natureza (produto ou processo inovador), assim consideradas pela ordem cronológica de sua inscrição, que será encerrada após o preenchimento total destas vagas, ou data limite de inscrição.



Os projetos serão avaliados nos termos do item 8 deste Edital, para seleção dos 20 (vinte) melhores pontuados que seguirão para fase seguinte, de mentorias.

10.2 VAGAS FASE 2 – Pré-Aceleração (mentorias e capacitação)

São 20 (vinte) vagas selecionadas a partir dos projetos inscritos

10.3 VAGAS FASE 3 - Bolsas

São 10 (dez) vagas selecionadas a partir da Fase 2, por uma banca examinadora, em apresentação presencial, para reavaliação e evolução dos quesitos constantes no item 8 deste Edital.

Só serão avaliados nesta fase os empreendedores que tiverem aproveitamento de, no mínimo, 75% (setenta e cinco por cento) das atividades desenvolvidas durante a fase anterior.

11. APOIO

As 20 (vinte) propostas selecionadas receberão consultorias, palestras, mentorias e cursos de capacitação no valor total de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) pagos pela Fundação Inova Prudente. Estas capacitações serão realizadas preferencialmente na Fundação Inova Prudente, presencialmente em horários previamente definidos nos períodos de manhã, tarde ou noite, ou em ambiente virtual de educação à distância quando possível.

Cada participante deverá participar das atividades propostas a ele pelo gestor do processo de pré-aceleração, e deverá ter aproveitamento mínimo de 75% assim considerado o total de atividades designadas.

Será possível, excepcionalmente e desde que previamente solicitado, a substituição do empreendedor titular por outra pessoa por ele indicado. Esta substituição provisória deverá ter sua justificativa baseada na pertinência temática da capacitação ou mentoria, para melhor aproveitamento do conteúdo.



Em alguns casos, assim autorizado pelo mediador, o empreendedor participante poderá convidar outra pessoa para participar da atividade, desde que isso contribua para melhor aproveitamento e desenvolvimento do projeto.

Estimam-se a participação de entre 50 e 80 horas em atividades, entre capacitações coletivas e atendimentos individuais para cada empreendedor, em agendamento e horários previamente definidos, e preferencialmente acordados, quando possível.

Na Fase 3, cada uma das 10 (dez) propostas selecionadas receberá como ajuda de custo para o participante o recurso financeiro de R\$ 1.000,00 (um mil reais) por mês por projeto durante 5 meses, totalizando R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

Em caso de desistência ou não entrega de qualquer atividade ou ainda de aproveitamento insuficiente na atividade designada, assim avaliado pelo especialista responsável em laudo motivado, o recurso financeiro não será disponibilizado. A bolsa inovação é pessoal e intransferível.

A comissão avaliadora deverá solicitar quando necessário uma apresentação da evolução do projeto e comparar o planejamento com as fases apresentadas. Em caso de não apresentação o participante estará desclassificado do Edital e não poderá receber o recurso financeiro.

Os participantes deverão assinar um contrato junto a Fundação de Educação, Pesquisa e Inovação (FUNDEPI) de Presidente Prudente “Vicente Furlanetto” concordando com todas as cláusulas contratuais respeitando as regras deste edital e comprometendo-se a cumprir o cronograma de atividades previamente planejadas neste edital.

12. DOS ESPECIALISTAS E DAS AVALIAÇÕES

A Fundação Inova Prudente designará consultores, mentores e especialistas para todas as atividades de cada uma das fases, contratado dentre profissionais com formação acadêmica e experiência profissional compatíveis com as atividades que desempenhar, que emitirão laudo de avaliação e relatórios cujas decisões, sempre motivadas, podem ser passíveis de recursos administrativos dirigidos ao diretor presidente da Fundação, que



designará outro especialista para analisar a avaliação e o recursos, emitindo parecer cuja decisão será irrecorrível.

13. DOS CASOS OMISSOS DESTE EDITAL

Os casos omissos serão deliberados pelo diretor presidente da Fundação, ou por comissão *ad-hoc* que determinar, e são definitivas e irrecorríveis.

14. DA ORIGEM DOS RECURSOS

Os recursos utilizados para o desenvolvimento destas ações pertencem à Fundação Inova Prudente, oriundos de dotação orçamentária própria, suplementada se necessária.

15. DISPOSIÇÕES GERAIS

Os participantes concordam com a utilização das marcas, nomes e outras identificações de seus projetos a título de divulgação jornalística e publicitária, em painéis físicos ou sítios eletrônicos, incluindo a elaboração de reportagens, entrevistas e matérias sobre seus projetos, desde que não haja exposição de conteúdo identificado como necessário o sigilo, ou que comprometa seu projeto ou modelo de negócio.

No caso do projeto apoiado resultar em um software, este deverá mencionar o apoio recebido, bem como estampar em seu leiaute, ainda que de forma secundária e discreta, a logomarca da Inova Prudente.

Os participantes deste Edital de fomento poderão utilizar a infraestrutura e equipamentos disponíveis no espaço designado para a pré-aceleração e aceleração de projetos, nos termos de suas regras de uso, gratuitamente pelo período de 12 (doze) meses, prorrogáveis a critério da direção, se necessário para continuidade dos projetos.

Pertencerão aos seus respectivos titulares os direitos autorais decorrentes da utilização ou comercialização de seus produtos. Entretanto, e relativamente ao direito Patrimonial, e considerando ter havido o aporte de



recursos financeiros aos empreendedores aprovados para a fase III (Bolsa auxílio inovação), será devido à Fundação Inova Prudente o pagamento mensal correspondente a 2% (dois por cento) a título de *royaltes*, sob o faturamento bruto correspondente ao negócio criado, se houver, decorrente do projeto fomentado, nos termos do art. 4, VII, Lei 9.370/2017, no período de 2 (dois) anos, contatos a partir do recebimento da última parcela da bolsa auxílio que o empreendedor receber. Estes recursos financeiros deverão ser pagos diretamente à Fundação, e serão utilizados exclusivamente para fomento de novos projetos e ações semelhante as este Edital.

ANEXO I

SUMÁRIO EXECUTIVO DA PROPOSTA

1º - O Segredo

Você deverá apresentar sua ideia descrevendo de maneira convincente porque ela é fora de série. Esta frase (ou duas) irá estabelecer a base de todo o sumário executivo. De maneira geral, esta é uma descrição de como uma solução original, desenvolvida por você, irá resolver um grande problema. Deve ser uma descrição direta e objetiva, e não abstrata e conceitual. É sempre bom mencionar alguns nomes importantes logo no primeiro parágrafo—assessores de primeiro time, empresas com as quais a sua já esteja se relacionando, um investidor-âncora conhecido, etc. Não espere que um investidor potencial descubra no sexto parágrafo de seu sumário executivo que o Comitê Executivo de sua empresa conta com dois ganhadores do “Prêmio Nobel”. O leitor pode não se entusiasmar a ir tão longe assim na leitura de seu material.

2º - O Problema

Você precisa deixar bem claro que existe um problema relevante (atual ou futuro) que você está se propondo a resolver. Neste contexto, você está construindo a sua “Proposta de Valor” – dificuldades e problemas existem em todos os lugares, e sua solução irá resultar em aumento de receitas, redução de custos, eliminação de ineficiências, melhoria de produtividade, ou qualquer coisa desta natureza. Não confunda a descrição do problema com o tamanho da oportunidade do negócio (veja mais abaixo)

3º - A Solução

De maneira resumida, o que é que você está oferecendo, e para quem? Software, equipamento, serviços, uma combinação destes? Use termos comuns para descrever o que você faz para “resolver o problema” identificado. Evite acrônimos, abreviaturas e coisas do tipo; além disso, não use esta oportunidade para criar marcas e conceitos que significam pouco ou nada à maioria das pessoas. Talvez seja necessário identificar o posicionamento do



seu negócio na cadeia produtiva ou de distribuição, identificar com quem você interage no “ecossistema” do seu setor, e porque os demais participantes deste sistema terão muito interesse em trabalhar com você. Deixe claro caso você já possua clientes e fornecedores. Caso contrário, informe ao investidor quando você espera desenvolver estes relacionamentos.

4º - A Oportunidade

Descreva em poucas frases a segmentação, tamanho, crescimento e dinâmica competitiva de seu mercado – quantas pessoas ou empresas, qual o tamanho (\$), a taxa de crescimento esperada, e os fatores críticos do seu segmento de atuação. Você tem mais chances de atrair a atenção de investidores se seu plano estiver voltado para desenvolver uma participação relevante de mercado, em um segmento bem definido deste e com claro potencial de crescimento, ao invés de sugerir uma participação “microscópica” em um enorme mercado maduro. Não mencione que você está voltado para o mercado de US\$ 24 bilhões de “componentes eletrônicos”, se você realmente só está preparado para atuar no segmento de US\$ 85 milhões de “componentes eletrônicos especializados”, usados em novas tecnologias espaciais.

5º - Sua Vantagem Competitiva

Não importa o que você pense; você tem concorrência. Na melhor das hipóteses, você compete com a maneira usual de fazer negócios. Mais provável ainda é que exista um “quase competidor” ou um competidor direto sendo criado (você já está paranoico o suficiente a este respeito?). Desta forma, identifique corretamente qual a sua vantagem competitiva de longo-prazo, descrevendo-a claramente. Não tente convencer os investidores de que sua única vantagem competitiva reside no fato de você ser o primeiro a fazer algo novo. É neste momento que você tem a oportunidade de discorrer sobre os benefícios e vantagens únicas que você oferece. Acredite ou não, na maioria dos casos um empreendedor deveria estar capacitado a fazer esta observação em apenas uma ou duas sentenças.



6º - O Modelo

De maneira clara, como é que você espera gerar receitas, e quem serão seus clientes? Como é que seu modelo de negócios pode ser alavancado e ganhar escala? Por que ele é economicamente viável? Quais serão os principais indicadores de performance para avaliar a sua empresa – número de clientes, licenças, patentes, unidades operacionais, faturamento, margem de lucratividade? Qualquer que sejam eles, quais os resultados expressivos que sua empresa espera atingir nos próximos três ou cinco anos?

FONTE: GARAGE.COM

Anexo II

Descrição:

Trata-se de uma ferramenta para modelar a ideia com o objetivo de identificar o modelo de negócios proposto.

The Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Key Partners  <p>Who are our key partners? Who are our key suppliers? Which key Resources are we acquiring from partners? Which key Activities do partners perform? Relationships and partnerships Distribution and production Assessment of partners' resources and activities</p>	Key Activities  <p>What key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channel? Customer Relationship? Revenue stream? Logistics Production Product Service Production Process</p>	Value Propositions  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our Customer's problems are we helping to solve? Which bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? Value Propositions Benefit Pain Risk Performance Access Customization Convenience Design "The Job Done" Price Quality Self-Service Self-Reliance Availability Interpersonal Quality</p>	Customer Relationships  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Relationships Personal Assistant Personal Concierge Services Self-Service Automated Services Communities Co-creation</p>	Customer Segments  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers? Mass Market Online Market Niche Market Community Multi-Sector Market</p>	
	Key Resources  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channel? Customer Relationship? Revenue Stream? Types of resources Physical Intellectual Human Financial Structural Channels, relationships, assets, technology</p>		Channels  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones are most cost-effective? Which ones are most cost-effective? How are we integrating them with customer touchpoints? Channel Types 1. Direct 2. Indirect 3. Distribution 4. Resellers 5. Partners 6. Affiliates 7. Other 8. Other</p>		
Cost Structure  <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? Cost Structure Fixed Variable Cost of Goods Sold Packaging Production Distribution Transportation Marketing Customer Support Infrastructure Research and Development Administrative Legal Compliance Insurance Taxes Other</p>		Revenue Streams  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How do they currently pay? How do they currently pay? How do they currently pay? How do they currently pay? Types of Revenue Asset Sale Usage Fee Subscription Licensing Advertising Other Revenue Models Direct Sales Indirect Sales Commission Other Revenue Streams Product Sales Service Fees Subscription Licensing Advertising Other</p>			

DESIGNED BY: Business Model Foundry AG
The nation of Business Model definition and strategizer

strategyer
strategyer.com