



# PortoDigital



## CHAMADA PARA OS PROGRAMAS DE EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL:

INCUBAÇÃO 2020.1, MIND THE BIZZ - RECIFE e MIND THE MINAs - RECIFE.

[ERRATA]

Apoio:



M.I.N.A.S



MIND  
THE  
BIZZ



SEBRAE



MINISTÉRIO DA  
CIÊNCIA, TECNOLOGIA,  
INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES



PÁTRIA AMADA  
BRASIL  
GOVERNO FEDERAL

**ERRATA- CHAMADA DOS PROGRAMAS DE  
EMPREENDEDORISMO DO PORTO DIGITAL:  
INCUBAÇÃO 2020.1, MIND THE BIZZ - RECIFE e MIND THE MINAs - Recife.**

**1. OBJETO DA ERRATA**

- 1.1. O Núcleo de Gestão do Porto Digital (NGPD) torna público a errata do edital do processo seletivo para os **Programas de Empreendedorismo do Porto Digital (Incubação; Mind the Bizz – Recife e Mind the MINAs)**.
- 1.2. Esta errata tem por objetivo estabelecer as novas condições dos programas de empreendedorismo e serviços que serão oferecidos virtualmente para os **novos empreendimentos** selecionados na chamada de 2020.1.

**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 e inovação. O programa consiste em uma metodologia semanal intensa com conteúdos digitais, oficinas práticas, mentorias com empreendedores e conexões chaves para os negócios.
- 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. CONTRATAÇÃO / ADESÃO DAS PROPOSTAS SELECIONADAS

3.1. 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 6.

3.2. 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.

3.3 O link para cadastramento das Startups interessadas no programa de Incubação virtual é:

<https://forms.gle/kTBySQvVU4FgemCD6>

3.4 O link para cadastramento das Startups interessadas no programa do Mind the Bizz virtual é:

<https://forms.gle/WhxnhWBzRYgJpFoU6>

3.5 O link para cadastramento das Startups interessadas no programa do Mind The Minas virtual é:

<https://forms.gle/PJiaTffbZADd9zZx7>

### 4. CONTRAPARTIDA PARA PARTICIPAÇÃO NOS PROGRAMAS

4.1 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.

4.2 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.

4.3 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.

4.4 Na turma do **Mind The Bizz Recife** o valor corresponde a uma **taxa única por pessoa vinculada de cada empreendimento**, que poderá ser paga em até 3 vezes e com possibilidade de descontos previstos no item 4.6., com as seguintes opções:

- **R\$ 300,00 (trezentos reais)** - Participação do programa **virtual com 3 meses de duração;**

4.5 Na turma do **Mind The Minas**, obedecidos os pré-requisitos estabelecidos no item 4.5., o valor a ser pago é uma **taxa única por pessoa vinculada de cada empreendimento**, que poderá ser paga em até 3 vezes.

- **R\$ 200,00 (duzentos reais)** - Participação do programa **virtual com 3 meses de duração;**

#### 4.6 Na turma do **Programa de Incubação**,

##### **PLANO VIRTUAL ATUAL:**

O valor corresponde a uma **taxa mensal por empreendimento vinculado, durante 8 (oito) meses, de R\$400,00** (quatrocentos reais), dando direito até **3 (três) membros** da equipe de participarem das atividades oferecidas **virtualmente** (treinamentos, mentorias e consultorias), caso o empreendimento deseje adicionar mais membros no programa, será cobrada uma taxa adicional de **R\$ 150,00** (Cento e cinquenta reais) na mensalidade, por cada participante extra.

##### **PLANO VIRTUAL + COWORKING 235: (Disponível apenas após confirmação formal do retorno das atividades presenciais do Apolo 235 – Porto Digital)**

O valor corresponde a uma **taxa mensal por empreendimento vinculado, durante 8 (oito) meses, de R\$400,00** (quatrocentos reais), dando direito até **3 (três) membros** da equipe de participarem das atividades oferecidas **virtualmente e presencialmente** (treinamentos, mentorias e consultorias), caso o empreendimento deseje adicionar mais membros no programa, será cobrada uma taxa adicional de **R\$ 150,00** (Cento e cinquenta reais) na mensalidade, por cada membro extra. Para os empreendimentos que desejam ter **acesso ao espaços fixos de coworking** da JUMP, será acrescido um valor de **R\$ 200,00** (duzentos reais) por ponto de trabalho para cada participante.

Como forma de oportunizar novos acessos e garantir sua diversidade e pluralidade de participantes nos nossos programas, poderão ter **desconto de 33% no valor da mensalidade das empresas que tenham em sua maioria representantes** que sejam mulheres ou empreendedores com renda familiar de até dois salários mínimos selecionados para turma de Incubação. **O mesmo desconto também é possibilitado na taxa única** da turma do Mind The Bizz Recife para pessoas que se encaixem nesses requisitos. Para comprovação da renda é necessário a apresentação do NIS (Número de Inscrição Social) ou Declaração de Imposto de Renda no período de contratação.

4.7 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.

4.8 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.

## **5. DISPOSIÇÕES GERAIS**

5.1 O NGPD se reserva ao direito de convidar para a seleção simplificada dos Programas de Empreendedorismo, respeitando o disposto neste Edital, empreendimentos participantes dos Programas de Qualificação de Novos Negócios - **Mind The Bizz e Mind The MINAs** - 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.

5.2 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.

5.3 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.

5.4 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).

5.5 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.

## 6. CRONOGRAMA ATUALIZADO

Quadro 3 – Cronograma

ATIVIDADES	DATAS
Período de Cadastro	04/05/2020 até 08/05/2020
Assinatura de Contratos	27/05/2020 até 29/05/2020
Início dos Programas	01/06/2020

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

O Mind The Bizz e o Mind The MINAS, 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 que impactem a sociedade em escala.

Os programas percorrem uma jornada onde os participantes vivenciam uma experiência muito intensa e transformadora com objetivo de acelerar o desenvolvimento dos empreendedores e dos negócios. Para isso, a metodologia percorre uma trilha de conteúdos digitais, oficinas práticas, mentorias com empreendedores e conexões durante 10 semanas temáticas, que são divididas da seguinte forma:

<b>TEMÁTICAS</b>	<b>OBJETIVOS</b>
<b>PROPÓSITO</b>	Montar um time multidisciplinar alinhado por um propósito em comum
<b>DESIGN THINKING - IDENTIFICAÇÃO DE PROBLEMAS</b>	Identificar um problema relevante através de técnicas da metodologia Design Thinking
<b>DESIGN THINKING - IDEIAÇÃO</b>	Propor diferentes soluções para resolver o problema identificado através de técnicas da metodologia Design Thinking
<b>LEAN STARTUP E MVP</b>	Testar e validar soluções com os potenciais clientes no modelo lean startup

<b>ANÁLISE DE MERCADO</b>	Identificar um público-alvo, analisar concorrentes e mensurar o tamanho do mercado de atuação
<b>MODELO DE NEGÓCIOS</b>	Desenvolver um Modelo de Negócio sustentável para a solução criada
<b>GESTÃO ÁGIL</b>	Desenvolver continuamente uma solução que entregue valor ao cliente
<b>PITCH</b>	Construir um discurso de venda matador
<b>MÉTRICAS E INDICADORES</b>	Planejar e monitorar a performance do negócio por meio da análise de métricas e indicadores
<b>INVESTIMENTO</b>	Entender as diferentes fases de investimentos e como se preparar para elas

### Conclusão

A conclusão do programa e entrega dos certificados aos empreendedores acontecerá para os participantes das startups que percorrerem todas as fases e atividades previstas no programa de maneira satisfatória, **com presença e realização mínima de 75% das atividades propostas pelo programa, incluindo conteúdos digitais, oficinas e mentorias.**

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 interesse para investimentos.

## 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	OBJETIVOS
<b>Embarque</b>	<b>1 mês</b>	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.
<b>Modelagem</b>	<b>2 meses</b>	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.
<b>Vendas</b>	<b>2 meses</b>	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.



<b>Sustentabilidade Financeira</b>	<b>1 mês</b>	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.
<b>Crescimento</b>	<b>1 mês</b>	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.
<b>Investimento</b>	<b>1 mês</b>	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, **com presença mínima em 75% das atividades propostas pelo programa.**

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 mentores que acompanharão os empreendedores, bem como as metas e ações estabelecidas durante as consultorias e diagnóstico.

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

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. 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.